

TENDENCIAS

Bufetes de abogados
en el Metaverso

PERFIL DE FIRMA

Ecija, el primer Verein ibérico

DIEZ PREGUNTAS A...

ESG, Enel y endesa van en
serio

IN-HOUSE

El departamento jurídico
según Hesperia

LEGALTECH

Tres empresas prometedoras
según los expertos

JOVENES PROFESIONALES

¿Cómo ven los futuros
abogados los grandes
bufetes?

GANADORES

IP&TMT AWARDS 2022
PORTUGAL



Los protagonistas de **M&A**

Los despachos de abogados que han participado en las principales operaciones de fusiones y adquisiciones en el primer semestre de 2022. En España: Freshfields Bruckhaus Deringer primero por valor de las operaciones, Cuatrecasas por número de operaciones. En Portugal: Uría Menéndez y Abreu Advogados

Ask the submission form to: guido.santoro@iberianlegalgroup.com
For more information about the events send an email to: francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it



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

Iberian Lawyer Legaltech Day	Madrid, 15/09/2022
Iberian Lawyer Forty Under 40 Awards	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 event aims to highlight the excellence of private practice lawyers, experts in the sector of energy and infrastructure in Latin America.

Latin American Lawyer Energy & Infrastructure Awards	São Paulo, 01/12/2022
--	-----------------------

LEGALCOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

La settimana internazionale di eventi per la legal business community a Milano.

Legalcommunity Week	Milano, 12-16/06/2023
---------------------	-----------------------

LA INNOVACIÓN ES UNA ACTITUD

por Iliaria Iaquina



Ya sea por la visión de futuro de los líderes o por la necesidad, la innovación también impregna la profesión jurídica. Los abogados tienen que elegir entre subirse a la ola o dejarse arrastrar por ella. Pueden esperar que los motores del cambio vengan de arriba o desarrollar una mentalidad abierta que les ayude a entender cuándo es necesario innovar.

Es importante asegurarse de no caer en la trampa según la cual la innovación sólo depende de la adopción de nuevas tecnologías. De hecho, innovar significa, de forma más general, cambiar las cosas para mejorarlas, encontrar formas más eficaces de satisfacer las necesidades del equipo o del cliente. Y además, los proyectos de transformación digital pueden fracasar si las soluciones tecnológicas añaden complejidades en lugar de simplificaciones.

¿Cómo se puede innovar con éxito? Empezando con un propósito. Por ejemplo, resolviendo un problema, mejorando los procesos o añadiendo valor al equipo. El primer paso es identificar el problema, para luego pasar a idear las posibles soluciones. Esto requiere lucidez mental, pero también apertura de mente. La innovación, en definitiva, debe verse como un proceso que puede ajustarse a medida que avanza y da resultados a largo plazo. Para que la innovación se produzca, todos tienen que acogerla y quererla. Por eso es necesario conocerla y comprenderla, para trazar sus riesgos y posibles trampas.

Hay que aprender a navegar por el cambio en marcha, teniendo en cuenta que un mundo en transformación siempre ofrece oportunidades para repensar y remodelar lo que se hace. Mirar las cosas desde nuevos enfoques o considerar nuevas relaciones puede ser útil.

Para enfrentar los desafíos del cambio y la innovación, también puede ser útil: profundizar el conocimiento del mercado (lo que ofrecen otros despachos de abogados y proveedores de servicios legales alternativos), contratar a personas adecuadas para desarrollar una trayectoria de innovación específica (y algunos despachos de abogados ya lo están haciendo), entender las sinergias que se pueden realizar con los departamentos legales *in-house*, monitorear constantemente la calidad del servicio legal prestado con respecto a las demandas y expectativas de los clientes. Hay otro elemento fundamental y transversal: la relación con las personas. Puede parecer básico, pero es un factor que la mayoría de las veces se tiende a subestimar. La fuerza está en el equipo, no en el agente libre. Los objetivos son más fáciles de alcanzar cuando se comparten.

La innovación es esencial para seguir el ritmo de los cambios. Y a éstos, como nos enseñó Darwin, hay que adaptarse. El mercado cambia y la adopción de un nuevo modelo operativo es imprescindible. La tecnología puede, sin duda, ayudar. Pero no es suficiente. Lo que se necesita es una dirección atenta que, además de considerar cómo racionalizar ciertas actividades, no se olvide de aprovechar al máximo sus recursos. Es necesario cambiar las perspectivas y buscar nuevas formas de hacer las cosas. Cuanto más valientes, visionarias y de gran alcance sean las innovaciones, más podrán aumentar su valor los bufetes de abogados.

Este número está marcado por la innovación. Hablamos del Metaverso, contando las visiones de dos despachos de abogados que han abierto sus oficinas en el universo virtual y las intenciones de los principales despachos de la Península Ibérica respecto a esta opción. Hablamos de las innovaciones en el ámbito jurídico. Hablamos de innovaciones en el frente jurídico y por ejemplo de las directrices sobre el uso de algoritmos en el ámbito laboral publicadas por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social español y sobre la decisión de un juez en Portugal contra la autoridad de inmigración SEF destinada a convertirse en jurisprudencia, o mirando al exterior, la decisión del Reino Unido de permitir los procesos judiciales basados en blockchain y en Italia la iniciativa de certificar a los *in-house counsel* para potenciar y formar la figura y el papel del abogado de empresa. La innovación también impregna el proyecto, del que informamos en la videocolumna "Diez preguntas a...": los general counsel de Enel y Endesa cuentan a Iberian Lawyer su participación en un nuevo proyecto innovador del Pacto Mundial de las Naciones Unidas en materia de sostenibilidad, que explora el potencial de una red global de chief legal officers destinada a transformar la gobernanza corporativa conectándola con la gobernanza pública con el objetivo de definir reglas operativas sobre sostenibilidad válidas en todo el mundo. 



IBERIANLAWYER
AWARDS

10th Celebrative Edition

Forty40

UNDER

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

6 October 2022 • Madrid

Partner **venize**
COMUNICACION



Follow us on



#IBLFortyUnder40



Alejandro Abascal Junquera
 Magistrado
Audiencia Nacional



Marta Almeida Afonso
 Head of Legal and Company Secretary
REN



Nicolás Aymerich
 Legal Director and Compliance Officer Grupo
Itevelesa



Ana Bayo Busta
 Head of Legal, Patents & Compliance
BAYER IBERIA



Beatriz Bernabeu
 International Legal Director
Alpargatas Europe



Alejandro Betancourt
 President
Hawkers



Ana Campos Ferreira
 Area Manager of Competition, Commercial Law and M&A, Legal Department,
MCretil



Afonso Cardoso de Menezes
 Head of Legal & Governance
Bison Bank



Cristina Castro Vela
 Head of Real Estate and Commercial Legal Department
AENA



Clara Cerdán Molina
 General Counsel
FerroAtlántica



Isabel Charraz
 Country Legal Counsel Portugal & Greece
Citibank Europe



Fátima Correia da Silva
 Chief Compliance Officer, Head of Legal and Data Protection Officer at Critical TechWorks
BMW group company



Marta Cruz de Almeida
 General Counsel
Galp



Tiago da Mota
 Legal Director, Counsel
The Walt Disney Company Portugal



António José Duarte
 Head of credit recovery
PARVALOREM



Maria João Faisca
 Head Of Legal
Impresa



Isabel Fernandes
 General Legal Counsel
Grupo Visabeira S.A.



Sagrario Fernández
 General Counsel & Board Vice-secretary
DIA Group



Mercedes Fontsaré Roura
 Legal Coordinator, in charge of the legal advice to the Corporate and Institutional Banking sector,
CaixaBank, S.A.



Manuel Luís Gonçalves
 Head of Legal
Grupo Casais



Alberto González
 Head of Legal Laboral
Digi Mobil Spain



Ana Kleba
 LC Legal & Compliance
Lidl & Cia



Carla Lobão Gamboa
 Head of Legal
Zeitreal



Carlos Llamas
 Legal Counsel
Parques Reunidos



Aarón López Fábregas
 Head of M&A
Banco Sabadell



Carlos López Martín De Blas
 Secretario General y
 Director de la Asesoría
 Jurídica
Secuoya



Blanca Lozano
 Professor of
 Administrative Law
CUNEF University



Miguel Martín-Calama
 Senior Legal Advisor
Pictet Advisors



Mafalda Mascarenhas Garcia
 Head of *IBM Portugal*
 Legal Department |
 Cybersecurity Investigations
 and Strategy, Lead Counsel
 Europe



Patrícia Mendes
 Head of Legal and
 Compliance
Volkswagen Financial Services



Carlos Menor Gómez
 Legal Director
 & Compliance Officer
Renault Group



Teresa Minguez Díaz
 General Counsel and
 Compliance & Integrity
 Officer, *Porche Ibérica*



Carolina Mouraz
 Head of Litigation
TAP Air Portugal



Jorge Muñoz Fuentes
 General Counsel
 & Compliance Officer Spain
Gilead Sciences



América Pastor
 Head of Legal, Restaurant
Brands Iberia



Leonor Pimenta Pissarra
 Country Chief Legal Officer
Novartis Farma



Javier Ramírez
 Vice President & Associate
 General Counsel, Regions
 Litigation, *HP Inc.*



Fernando Reina
 Head of Legal Spain
BayWa r.e.



Jorge Rodríguez Lopategui
 Legal Counsel
Philip Morris Spain



Natália Rebelo
 Country Legal Manager
IKEA Portugal



Leonor Sampaio Santos
 Head of Legal
Jose De Mello



Gloria Sánchez Soriano
 Group Legal VP - Head of
 Legal for Technology & Legal
 Transformation
Banco Santander



José Carlos Tejada
 General Counsel Spain &
 Portugal
*Natixis Corporate &
 Investment Banking*



Diego Trillo Ruiz
 Director General
 de Servicios Jurídicos
 y Asuntos Corporativos
Enagas



Alba Valenzuela Martin
 Legal Counsel
Mabel Capital



Manuel Zapata
 Responsible for Legal M&A
 and Financing transactions
Roadis



N 117 | Septiembre 2022

Directora

ilaria.iaquinta@iberianlegalgroup.com

Editor Adjunto

michael.heiron@iberianlegalgroup.com

En colaboración con

irina.wakstein@iberianlegalgroup.com

Colaboradores

francesco bonaduce, diego cabezuela sancho, bárbara de eliseu, nicola di molfetta, almodena de la mata Muñoz

Group Editor-in-Chief

nicola.dimolfetta@lcpublishinggroup.it

Jefe de Administración

carlos.donaire@iberianlegalgroup.com

Diseñadores Gráfico

francesco.inchingolo@lcpublishinggroup.it
andrea.cardinale@lcpublishinggroup.it
claudia.gentile@lcpublishinggroup.it

Managing Director

aldo.scaringella@iberianlegalgroup.com

Group Communication and Business Development Director

helene.thiery@lcpublishinggroup.it

International Project and Conference Manager

anna.palazzo@lcpublishinggroup.it

Country Manager Iberian Legal Group

carlos.montagnini@iberianlegalgroup.com

Group COO

emanuele.borganti@lcpublishinggroup.it

General Manager and Group HR Director

stefania.bonfanti@lcpublishinggroup.it

Group CFO

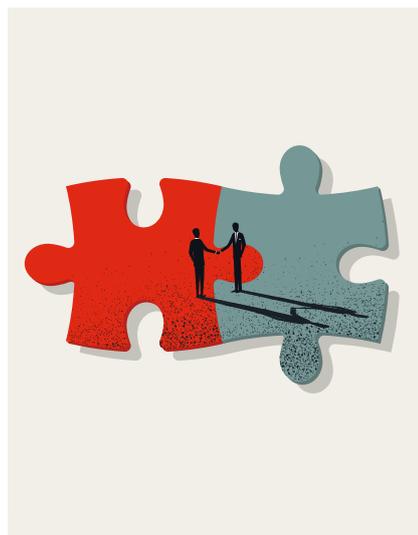
valentina.pozzi@lcpublishinggroup.it

Redacción

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

El editor y los autores no se responsabilizan de los resultados de las acciones (o de la falta de ellas) emprendidas en base a la información contenida en esta publicación. Los lectores deben obtener el asesoramiento de un profesional cualificado cuando se trate de situaciones específicas. Iberian Lawyer se publica 11 veces al año por Iberian Legal Group SL. © Iberian Legal Group SL 2020 - Enero 2022 Todos los derechos reservados. Para obtener una licencia de reproducción, póngase en contacto con info@iberianlegalgroup.com

Legal Deposit
M-5664-2009



46 COVER Los protagonistas de M&A

Los despachos de abogados que han participado en las principales operaciones de fusiones y adquisiciones en el primer semestre de 2022. En España: Freshfields Bruckhaus Deringer primero por valor de las operaciones, Cuatrecasas por número de operaciones. En Portugal: Uría Menéndez y Abreu Advogados

11

ON THE MOVE

WFW nombra a un nuevo socio para el área de litigios

30

ON THE WEB

¿La mayor prueba de Europa desde la Segunda Guerra Mundial?

34

TENDENCIAS

Bufetes de abogados en el Metaverso

40

ENTREVISTA DOBLE

Vicox y Aranguez, dos bufetes en el Metaverso

60

PERFIL DE FIRMA

Ecija, el primer Verein ibérico

66

TECNOLOGÍA

Algoritmos aplicados al ámbito laboral

70

LEGALTECH

Tres empresas prometedoras según los expertos

76

JOVENES PROFESIONALES

¿Cómo ven los futuros abogados los grandes bufetes?

82

ESTRATEGIAS

PRA apuesta por el crecimiento

88

ABOGADOS DE REFERENCIA

José Luis da Cruz Vilaça, pionero en la entrada de Portugal en Europa

92

INMIGRACIÓN A PORTUGAL

¿Inversión de los precedentes?

96

EXCLUSIVA

Squire Patton Boggs, potencial internacional

102

EN EL REINO UNIDO

Demandar a través del blockchain

106

DIEZ PREGUNTAS A...

ESG, Enel y endesa van en serio

112

IN-HOUSE

El departamento jurídico según Hesperia

118

INHOUSE

Portuñol McKinsey reúne al equipo interno de todo el mundo

124

EN ITALIA

El abogado de empresa será certificado

130

FINANZAS

AEFI lanza el primer Libro Blanco de RegTech

136

ESPECIAL IP&TMT AWARDS PORTUGAL

162

THE COACH APPROACH

Domina tus habilidades de comunicación con el cliente para una práctica exitosa

164

WOMEN IN A LEGAL WORLD

Metaverso: la nueva sociedad digital sobre blockchain y la función jurídica

166

WORLD COMPLIANCE ASSOCIATION

Criptoactivos, un viaje desde la tierra de nadie

Legaltech Day ^{2nd Edition}

IBERIAN LAWYER



The event focusing on legaltech trends in the Iberian market

LEGALTECH OUTLOOK:

What's new and on the horizon for 2022 and beyond

15 SEPTEMBER 2022

09.00 - 16.15

Wellington Hotel

C. de Velázquez, 8, 28001 Madrid, Spain

REGISTER

PARTNERS

AMBAR PARTNERS



DocuSign

ECIJA

EQS GROUP

SUPPORTER



For partnerships and sponsorships: carlos.montagnini@iberianlegalgroup.com

For general info: anna.palazzo@iberianlegalgroup.com

#IBLLegaltechday

LEGALTECH OUTLOOK:

What's new and on the horizon for 2022 and beyond

Legal technology is rapidly evolving, becoming easier to use and less complex, offering new service capabilities and an enhanced client experience. This year's event will discuss some of the latest technologies and how new technology tools can help solve some of your most challenging and tedious tasks.

PROGRAM

- 09.00 Check-in and Welcome Coffee
- 09.30 Welcome and Keynote Speeches
- 09.50 Session 1 **LAWYERS AND TECHNOLOGY. WHERE ARE WE?**
- SPEAKERS**
- Afonso Cardoso de Menezes**, Head of Legal & Governance | Company Secretary, *Bison Bank*
- Isabel Fernandes**, General Legal Counsel, *Grupo Visabeira S.A.*
- Murray Grainger**, Country Manager, *EQS Group Spain*
- MODERATOR**
- Michael Heron**, Journalist, *Iberian Lawyer*
- 10.50 Networking Break
- 11.15 Session 2 **WHAT'S NEXT FOR LEGAL OPERATIONS?**
- SPEAKERS**
- Manuel Deó**, CEO, *Ambar Partners*
- Teresa López-Bachiller**, Iberian Legal Counsel, *BAT*
- Carlos López Martín de Blas**, Global Head of Legal & Secretary General, *Grupo Secuoya*
- Ignacio Mendoza Escobar**, Legal Director, *HEINEKEN España*
- MODERATOR**
- Irina Wakstein**, Journalist, *Iberian Lawyer*
- 12.15 Session 3 **WILL A.I AND TECHNOLOGY BRING TO AN END THE BILLABLE HOUR?**
- SPEAKERS**
- Francisca Almeida**, Chief Corporate & Legal Officer, *Wiimer*
- Ana Buitrago**, Legal Director & Associate General Counsel, *Amazon*
- Juan María Gárate Pérez**, Legal and Organization Director, *Axion*
- MODERATOR**
- Michael Heron**, Journalist, *Iberian Lawyer*
- 13.00 Session 4 **HOW TECHNOLOGY IS CHANGING THE WAY WE MANAGE CONTRACTS***
- Daniel García-Viso Albardía**, Enterprise Solution Consultant, *DocuSign*
- Paul Handal**, Partner and Head of Legal Technology, *ECIJA*
- MODERATOR**
- Michael Heron**, Journalist, *Iberian Lawyer*
- 14.00 Standing Lunch and Networking
- 15.00 Session 5 **HOW TO CREATE EFFICIENCIES AND MANAGE RISK WITH TECHNOLOGY**
- SPEAKERS**
- Gonçalo Cerejeira Namora**, Principal Associate, *Cerejeira Namora, Marinho Falcão*
- Mafalda Mascarenhas Garcia**, Counsel | Head of IBM Portugal Legal Department Cybersecurity Investigations and Strategy, *Lead Counsel Europe*
- Gloria Sánchez Soriano**, Group Legal VP | Head of Legal for Technology & Digital, *Banco Santander*
- MODERATOR**
- Irina Wakstein**, Journalist, *Iberian Lawyer*
- 16.00 Q&A
- 16.15 Closing Remarks

* panel in progress

PARTNERS

AMBAR PARTNERS



DocuSign

ECIJA

EQS GROUP

SUPPORTER



For partnerships and sponsorships: carlos.montagnini@iberianlegalgroup.com

For general info: anna.palazzo@iberianlegalgroup.com

#IBLLegaltechday



NOMBRAMIENTOS

WFW nombra a un nuevo socio para el área de litigios

Watson Farley & Williams (WFW) ha nombrado a **Víctor Mercedes** (en la foto) como nuevo socio responsable del área de litigios.

Anteriormente trabajó en Baker McKenzie, donde fue socio director de la práctica de litigios, penal económico, arbitraje e insolvencia en Barcelona. También fue abogado del Estado durante seis años, en los que representó a la Administración del Estado en más de 2.000 procedimientos judiciales.

Víctor Mercedes estudió Derecho en la Univesitat Pompeu Fabra de Barcelona y actualmente asesora en litigios civiles, mercantiles, concursales y de insolvencia, arbitraje nacional e internacional, derecho penal económico y cumplimiento normativo.

Asimismo, cuenta con años de experiencia en litigios de inversión, especialmente en España y Latinoamérica, y ha asesorado y representado a empresas y directivos en materia penal económica en asuntos multijurisdiccionales y en procedimientos de gran complejidad.

Con esta incorporación, WFW pretende seguir desarrollando su plan estratégico para la oficina española, que implica el crecimiento no sólo en las áreas ya consolidadas, sino también en el lanzamiento de otras nuevas.



JUAN IGNACIO ALONSO DREGI



ÓSCAR ARREDONDO

PROMOCIÓN

Andersen ha nombrado a dos socios y tres directores

Andersen ha incorporado a dos nuevos socios, **Juan Ignacio Alonso Dregi**, en el área de corporate y M&A, y **Óscar Arredondo**, en el área de litigios, y a tres nuevos directores, **Jordi Albós, María José Gómez y Carlos Martínez Lizán**, así como a otros profesionales de distintas prácticas jurídicas. Con estas incorporaciones, el despacho ha duplicado el tamaño de su oficina de Barcelona hasta alcanzar un equipo de 25 profesionales.

En enero, Andersen inició una nueva etapa, con un nuevo equipo y una clara orientación hacia un servicio diferencial y una apuesta por el crecimiento mediante la atracción de talento, que ya empieza a reflejarse en resultados concretos.

El crecimiento forma parte de la estrategia impulsada por los socios directores de Andersen en Iberia, **José Vicente Morote e Íñigo Rodríguez-Sastre**, para desarrollar la oficina de Barcelona, que desde enero dirige **José María Cusí**.



MUDANZA

Isidro del Moral ha dejado Bird & Bird para iniciar un nuevo Proyecto

Según rumores de prensa confirmados a Iberian Lawyer tanto por el bufete como por el abogado, el socio director de Bird & Bird, **Isidro del Moral**, ha dejado la dirección del bufete. Ha decidido dejar el bufete para iniciar un nuevo proyecto a partir de septiembre.

El bufete ha confirmado que Coral Yáñez se mantiene por el momento como única socia directora de Bird & Bird en España.

Isidro del Moral era socio y director del departamento inmobiliario de Bird & Bird en la oficina de Madrid. Asesora en asuntos inmobiliarios comerciales y corporativos. Asesora en la adquisición de todo tipo de inmuebles, sobre todo edificios de oficinas y hoteles. Asesora en la realización de operaciones en el mercado inmobiliario español, incluyendo la adquisición de edificios singulares, edificios de oficinas de alto standing, centros comerciales, carteras inmobiliarias y diversas operaciones de sale and lease-back. La industria hotelera es una especialidad particular y tiene una amplia experiencia trabajando con clientes de alto perfil en la compra, venta, arrendamiento o gestión de hoteles. Cuenta con más de 30 años de experiencia asesorando a clientes nacionales e internacionales, inversores privados y family offices, fondos e instituciones financieras, así como a promotores y profesionales de la construcción, propietarios de terrenos y empresas de diferentes sectores. Además, tiene una profunda experiencia en el sector de la distribución, por haber trabajado como abogado interno de la empresa española de alimentación y bebidas **Diego Zamora**.



ÍÑIGO RODRÍGUEZ-SASTRE, CARMEN MARCH, JOSÉ VICENTE MOROTE

INCORPORACIÓN

Andersen ha incorporado nueva socia en su oficina de Valencia

Andersen ha nombrado a **Carmen March** como nueva socia del departamento mercantil en la oficina de Valencia.

Con más de 30 años de experiencia profesional y más de 15 años en Broseta, March se ha especializado en operaciones de fusiones y adquisiciones y reestructuraciones empresariales. También tiene una amplia experiencia en el sector inmobiliario y de las energías renovables.

La nueva socia de Andersen compagina su faceta profesional con la académica, ya que es profesora del máster de derecho mercantil y societario de la Universidad Católica de Valencia.



INMACULADA CASTELLÓ



FERNANDO GUTIÉRREZ

IN HOUSE

Nuevos socios directores de Pinsent Masons

Pinsent Masons ha nombrado a **Inmaculada Castelló** y a **Fernando Gutiérrez** como socios codirectores para dirigir la oficina de Madrid a partir del 1 de septiembre de 2022. Ambos son socios fundadores de Pinsent Masons España, ya que se incorporaron cuando la oficina abrió sus puertas en 2017.

Castelló es socia del equipo de Mercantil, con especial experiencia en fusiones y adquisiciones, inversiones corporativas y operaciones de desinversión y reestructuración de empresas, principalmente del sector sanitario y tecnológico. También es la representante de EMEA en el Comité Directivo de Inclusión Global de la firma, que supervisa las estrategias de diversidad, igualdad e inclusión de la firma a nivel global.

Fernando Gutiérrez es director de la práctica de Litigios y Arbitraje en Madrid. Actualmente es Abogado del Estado en excedencia. El abogado cuenta con una amplia experiencia en litigios civiles, mercantiles y societarios, así como en el asesoramiento precontencioso. Ambos abogados tomarán el relevo de **Diego Lozano**, que deja el cargo tras cinco años al frente del despacho en España y continuará como socio dentro del equipo de Mercantil.



NATALIA CALLEJO PLA, PEDRO RODERO

INMOBILIARIO

Ontier ha nombrado a un nuevo socio inmobiliario

Ontier ha nombrado a **Natalia Callejo Pla** como socia para liderar la práctica inmobiliaria. Con este nombramiento, la firma busca consolidar áreas estratégicas.

Callejo cuenta con años de experiencia en el asesoramiento a clientes nacionales e internacionales. Ha trabajado como asociada senior durante más de 4 años en Gómez Acebo & Pombo, donde ha participado activamente en todo tipo de operaciones inmobiliarias en los sectores residencial, de oficinas, logístico y hotelero, pero también en otros sectores como residencias de estudiantes, centros de datos e implantación de plantas de energías renovables.

Natalia Callejo Pla es licenciada en Derecho y en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Pontificia de Comillas (ICADE) y compagina el ejercicio de la abogacía con la docencia y la formación.



PROMOCIONES

PWC ha nombrado a 23 socios y promueve a 895 profesionales

PwC España ha nombrado 23 nuevos socios y ha promocionado a 895 profesionales en todas sus líneas de negocio. 8 de los 23 nuevos socios han sido nombrados como socios capitalistas, lo que significa que participan en el capital de la firma.

Se trata de **Jon Toledano**, **Ignacio Martínez** y **José Alberto Domínguez**, en auditoría; **Jordi Esteve** y **José Manuel Fernández-Terán**, en consultoría; **José Carvajal**, en el negocio de transacciones; y **Francisco González Fernández-Mellado** y **David Marco**, en PwC tax & legal, la firma de abogados y asesores fiscales.

Los 15 restantes, o no patrimoniales, son **Antonio López**, **Jordi Toscas**, **Begoña Garea**, **Silvia Sánchez de Pablo**, **Marga de Roselló**, en auditoría. **Javier Gilsanz**, **Sergio Lavandera**, **Marta Martín**, **Arrate de Meñaca**, **Ana Periscal**, **Reyes Gómez** y **Cristóbal Cubero** forman parte de PwC tax & legal; **Marco García** y **Héctor Aralucea**, de la división de transacciones; y **Mario Benavente**, de consultoría.

Los nuevos socios, que formarán parte de las oficinas de Madrid, Barcelona, Bilbao, San Sebastián y Valencia, tienen especialidades muy variadas, que van desde la auditoría en los sectores tecnológico, de telecomunicaciones e industrial, la regulación financiera, la consultoría estratégica e integraciones empresariales, la sostenibilidad, el asesoramiento en fusiones y adquisiciones, y el área legal y fiscal.

De las 895 promociones, 520 corresponden a la división de auditoría, 159 a la de consultoría, 131 a la de legal y fiscal y 85 a la de transacciones. Con estas nuevas incorporaciones, la firma contará con unos 5.000 empleados que prestarán servicios en toda España a través de sus 19 oficinas.



NOMBRAMIENTO

Pinsent Masons ha nombrado a un nuevo socio senior

Pinsent Masons ha nombrado a **Andrew Masraf** socio principal de la firma. Tomará posesión de su cargo el 1 de octubre de 2022, sucediendo a Richard Foley, que se jubila tras ocho años en el puesto.

Masraf ha trabajado para la firma durante más de 25 años y ha sido jefe global del equipo comercial y, en su función más reciente, jefe global del grupo de servicios transaccionales.

Pinsent Masons tiene actualmente una facturación de 595 millones de euros y la firma ha anunciado recientemente la apertura de su séptima oficina en Luxemburgo.



ANTONIO BRAVO, RAFAEL GIL NIEVAS, JACOBO MARTÍNEZ

INCORPORACIÓN

Eversheds Sutherland ha contratado a Rafael Gil Nievas

Eversheds Sutherland ha contratado a **Rafael Gil Nievas** -subdirector del Departamento de Arbitraje Internacional de la Fiscalía General del Reino de España- para reforzar el departamento de Litigios y Arbitraje de la oficina española de la firma.

"La amplia y reconocida trayectoria de Gil Nievas, así como su conocimiento altamente especializado y exhaustivo del complejísimo mundo del arbitraje internacional, permitirá a Eversheds Sutherland formar uno de los equipos más sólidos en materia de arbitraje internacional y de inversiones en España. Su llegada a nuestra firma nos aportará nuevos apoyos en diversas áreas y, sobre todo, reforzará aún más nuestra práctica de arbitraje, en la que esperamos ver una importante actividad en un futuro próximo", ha señalado el socio director de Eversheds Sutherland en **España, Jacobo Martínez**.

Cuenta con más de 20 años de experiencia profesional en el ámbito jurídico. Está colegiado en Madrid y Nueva York y es licenciado con honores por la Columbia Law School (Harlan Fiske Stone academic honors) y por la Universidad Complutense de Madrid y diplomado por la Harvard Law School en Negociación, Mediación y Resolución de Controversias. Antes de incorporarse al equipo de Arbitraje de España, Rafael ha ejercido durante años la práctica privada donde también ha representado a empresas en numerosos litigios comerciales y de inversión. Ha vivido en diferentes países donde ha sido director jurídico de una multinacional y director jurídico en una de las mayores compañías eléctricas del mundo. También ha sido Consejero de Justicia en la UE donde participó en la negociación del Tratado de Lisboa, los tratados de inversión o numerosos reglamentos como el Roma I, el Roma II y el Reglamento Financiero y de Sociedades. Rafael fue nombrado presidente del Comité de Derecho Civil de la UE y del grupo especial creado por el Consejo de la UE para evaluar los aspectos jurídicos de la crisis financiera y económica. Ha participado en numerosas negociaciones internacionales siendo representante de España en la Conferencia de Derecho Internacional de La Haya. Actualmente es delegado de España en los esfuerzos de modernización del CIADI y del Tratado de la Carta de la Energía. Rafael ejerce y ha ejercido como consejero en el Consejo de Administración de varias empresas.



ÍÑIGO RODRÍGUEZ-SASTRE, ÓSCAR ARREDONDO, JOSÉ VICENTE MOROTE

PROMOCIÓN

Nuevo nombramiento en el área de litigios de Andersen

Andersen ha nombrado a **Óscar Arredondo** como socio de la práctica de litigios en la oficina de Barcelona.

Con más de 20 años de experiencia, Óscar Arredondo está especializado en litigios en sus diferentes ámbitos, especialmente en derecho penal, interviniendo en relevantes procedimientos penales recientes ante la Audiencia Nacional y el Tribunal Supremo en el ámbito del derecho penal económico.

Fue socio de Cremades & Calvo Sotelo, centrando su práctica profesional en el ámbito de la litigación penal económica y civil, interviniendo también en procedimientos de extradición y penales de diversa índole.

Asimismo, preparó las pruebas de acceso a la carrera judicial, y ejerció como juez en diferentes juzgados de primera instancia e instrucción de Barcelona durante 10 años.



BIG FOUR

PWC ha ascendido a Sergio Lavandera Noguera a socio

PWC ha promovido al director de TMT de la oficina de Madrid, **Sergio Lavandera Noguera**, a socio.

Lavandera Noguera se incorporó a PWC en 2006 y desde entonces presta servicios de asesoramiento fiscal en el sector TMT.

Tiene una amplia experiencia en el asesoramiento fiscal a empresas -nacionales e internacionales- y en operaciones de reestructuración societaria de carácter fiscal.

Es licenciado en Derecho por la Universidad de Oviedo y tiene un máster en asesoría fiscal de empresas por el Instituto de Empresa. También es miembro del Colegio de Abogados de Madrid.



NOMBRAMIENTO

Nuevo nombramiento en el departamento laboral de Cuatrecasas

Cuatrecasas ha incorporado a **Isabel Merenciano** como socia de su práctica laboral en Valencia.

En los últimos dos años, Merenciano ha trabajado en EY como socia especializada en el área laboral y de empleo. Anteriormente, entre 2002 y 2009, desarrolló su carrera profesional en Broseta Abogados.

Isabel Merenciano es licenciada en Derecho por la Universitat de Valencia y su nombramiento como nueva socia laboral de Cuatrecasas fue ratificado ayer por votación de la junta mundial de socios de la compañía.



NOMBRAMIENTOS

SRS Advogados promueve a dos nuevos socios de capital

En su 30º aniversario, SRS Advogados ha promovido a **Mariana Caldeira de Saravia** (en la foto, a la izquierda) y a **Neuza Pereira de Campos** (en la foto, a la derecha) a socios capitalistas.

La firma también ha nombrado el nuevo consejo de administración para el mandato 2022-2024, presidido por **Pedro Rebelo de Sousa** e integrado por los socios **Alexandre Roque**, **César Sá Esteves**, **Gonçalo Anastácio**, **José Jácome**, **José Luís Moreira da Silva**, **Maria José Tavares**, **Octávio Castelo Paulo** y la directora general, **Paula Ferreira Borges**.

Por último, SRS Advogados también ha elegido un nuevo comité asesor, formado por los socios **Ana Luísa Beirão**, **Carla Neves Matias**, **Gustavo Ordonhas Oliveira**, **José Carlos Soares Machado**, **Paulo Bandeira** y **Pedro Rebelo de Sousa**.



PROMOCIÓN

Abreu Advogados refuerza su equipo penal y de compliance

Abreu Advogados ha reforzado su equipo penal con la incorporación del socio **José Maria Formosinho Sanchez** (en la foto).

Este nuevo nombramiento refleja la estrategia del despacho de seguir creciendo y afirmando su posición en las principales áreas del derecho.

José Maria Formosinho Sanchez, que transita desde PLMJ, será coordinado por los socios **Francisco Patrício, Ana Rita Duarte Campos y Pedro Barosa**.

Formosinho Sánchez cuenta con años de experiencia en la representación de organizaciones y clientes privados, con especial atención al cumplimiento normativo, las infracciones administrativas y los delitos económicos y financieros.



RENATO GUERRA DE ALMEIDA



LÍLIA TOMÉ DE AZEVEDO



LUÍS BORGES RODRIGUES

ASOCIACIÓN

Miranda refuerza su asociación

Miranda & Associados acaba de confirmar a **Luís Borges Rodrigues** como nuevo socio capitalista, con **Lília Tomé de Azevedo** y **Renato Guerra de Almeida** promovidos a socios salariales.

El último socio de capital de Miranda, Luís Borges Rodrigues, se incorporó al despacho en 2019 y es uno de los socios responsables del área de práctica inmobiliaria del bufete, así como del área de práctica mercantil y societaria. El abogado también es responsable de la coordinación de la jurisdicción de Cabo Verde. Actualmente es vicepresidente de la Cámara de Comercio Portugal-Atlántico Sur.

Lília Tomé de Azevedo tiene más de 15 años de experiencia, ya que se incorporó a Miranda en 2008 y fue promovida a asociada coordinadora en 2015. Sus principales áreas de práctica son la fiscalidad, las aduanas, las divisas y la lucha contra la corrupción en varias jurisdicciones de la Alianza Miranda.

Renato Guerra de Almeida se unió a Miranda en 2007 y tiene más de 15 años de experiencia. Su práctica se centra en el Derecho Público y Regulatorio y en Proyectos de Infraestructura en las diversas jurisdicciones de la Alianza Miranda. También participa activamente en la coordinación de la operación de Miranda en Timor-Leste, donde fue representante del despacho entre 2008 y 2009.



PROMOCIÓN

Miranda ha reforzado el área europea y de competencia

Miranda & Associados acaba de reforzar su equipo de socios con la contratación de **Miguel Marques de Carvalho**, que se incorporará al equipo de la oficina de Lisboa.

Miguel Marques de Carvalho será el socio responsable de la nueva práctica especializada en Derecho Europeo y de la Competencia de Miranda, y su misión será la de consolidar y potenciar el equipo multijurisdiccional en el área de Derecho de la Competencia, proporcionando a los clientes de las oficinas de la Alianza Miranda un asesoramiento especializado en esta área de rápido crecimiento.

El abogado cuenta con más de 15 años de experiencia en el ámbito del Derecho Europeo y de la Competencia, procedente de Cruz Vilaça & Associados, habiendo desarrollado la mayor parte de su carrera en el departamento de Derecho Europeo y de la Competencia de PLMJ. Ha asesorado regularmente a empresas líderes del mercado en diversos sectores económicos, con énfasis en los sectores financiero, de comunicaciones electrónicas y medios de comunicación, de transportes y de bienes de consumo, en el mercado nacional e internacional. En los últimos quince años, ha intervenido en varios de los casos más relevantes de derecho de la competencia que han tenido lugar en Portugal.

Marques de Carvalho es licenciado en Derecho por la Facultad de Derecho de la Universidad de Coimbra y tiene un LL.M en Derecho de la Competencia por el King's College de Londres. Ha participado como ponente en varias conferencias y seminarios, con intervenciones sobre temas de derecho de la competencia y derecho de la Unión Europea, y es también autor de varias publicaciones sobre estos temas.

Con esta contratación, Miranda & Associados cuenta ahora con 33 socios.



INCORPORACIÓN

Pbbr ha promovido a un nuevo socio de capital

Pbbr ha promovido a **Teresa Freire** a Socio Patrimonial. Freire desarrolla su actividad en el ámbito del derecho inmobiliario y urbanístico, estando en el despacho desde su constitución, en la que ya era socia no patrimonial.

FINANZAS

Pedro Siza Vieira se ha incorporado a PLMJ

Pedro Siza Vieira vuelve a la abogacía y se incorpora al grupo de socios de PLMJ a partir de septiembre para coordinar un equipo multidisciplinar dedicado al asesoramiento a empresas y al sector financiero.

Con una carrera de tres décadas como abogado, habiendo dirigido algunas de las operaciones más importantes de la economía portuguesa y habiendo contribuido de forma decisiva a la modernización del sector jurídico, Pedro Siza Vieira se incorpora a PLMJ para reforzar su equipo. Aporta un profundo e inigualable conocimiento del tejido empresarial portugués, así como una amplia experiencia en el asesoramiento a clientes portugueses e internacionales en grandes proyectos, transacciones y arbitrajes.

Como abogado, Pedro Siza Vieira trabajó en *Morais Leitão, J. Galvão Teles, & Associados* (como se conocía entonces), donde fue socio a partir de 1997. Posteriormente, fundó la oficina de Lisboa de *Linklaters*, donde fue socio director desde 2006 hasta 2016. A lo largo de su carrera, ha formado parte de la junta directiva de la Asociación de Despachos de Abogados de Portugal, ha sido presidente de la Asociación Portuguesa de Arbitraje, ha sido miembro del Comité Ejecutivo de la Estructura de Misión para la Capitalización de Empresas, ha sido profesor invitado en la Facultad de Derecho de la Universidade Nova de Lisboa y en la Facultad de Derecho de la Universidade Católica Portuguesa. Entre 2017 y principios de 2022 desempeñó funciones gubernamentales, habiendo sido Ministro de Estado, Economía y Transición Digital del XXII Gobierno de la República Portuguesa.





INHOUSECOMMUNITY



IBERIANLAWYER



THE
LATINAMERICANLAWYER

LegalDay

4th Edition

IBERIANLAWYER

3 NOVEMBER 2022

Madrid



THE IBERIAN EVENT FOR THE LEGAL BUSINESS COMMUNITY

Partners

AMBAR PARTNERS

AYUELA JIMÉNEZ ABOGADOS



EVERSHEDS
SUTHERLAND





INHOUSECOMMUNITY



IBERIANLAWYER



THE
LATINAMERICANLAWYER

LegalDay ^{4th Edition}

IBERIANLAWYER

PROGRAM*

THURSDAY 3 NOVEMBER

- 8:45 ● CHECK-IN AND WELCOME COFFEE
- 09:30 ○ **ROUND TABLE I "FROM GC TO CLO ROLE: WHAT'S NEW?"**
- 11:00 ○ Q&A
- 11:15 ○ ☕ COFFEE BREAK
- 11:45 ○ **ROUND TABLE II "LEGAL PRIVILEGE IN SPAIN AND PORTUGAL"**
- 13:30 ○ Q&A
- 14:00 ○ 🍽️ STANDING LUNCH
- 15:10 ○ **ROUNDTABLE III "CLO REMUNERATION AND BENCHMARK IN IBERIA: HOW TO GIVE VALUE TO THE LEGAL IN-HOUSE TEAM"**
- 16:30 ○ Q&A
- 16:45 ○ CLOSING REMARKS
- 17:30 ○ EOD
- 19:30 ○ GOLD AWARDS MADRID - CELEBRATION GALA



* In progress

Partners

AMBAR PARTNERS

AYUELA JIMÉNEZ ABOGADOS



EVERSHEDS
SUTHERLAND





¿LA MAYOR PRUEBA DE EUROPA desde la Segunda Guerra Mundial?

La guerra en curso en Ucrania entra en su séptimo mes, la alta inflación, los precios astronómicos de la energía y la amenaza inminente y quizás inevitable de que Rusia detenga el suministro de gas. Todos estos factores combinados han sometido a la eurozona a una creciente tensión económica y social. Sin embargo, en el segundo trimestre de 2022 se produjo un crecimiento del 0,7% con respecto al primero. La desaceleración que afectó a Estados Unidos y China durante el mismo periodo fue eludida por Europa, debido a la recuperación del turismo en mercados clave como Italia y España. No obstante, el BCE aumentó los tipos de interés por primera vez en 11 años. No es de extrañar, por tanto, que los bufetes ibéricos hayan asesorado en varias operaciones de refinanciación. Allen & Overy asesoró al Grupo Mediapro, una empresa audiovisual con sede en Barcelona, en su refinanciación mediante una nueva línea de crédito a largo plazo de 500 millones de euros.

Linklaters, además de participar en una de nuestras operaciones más destacadas en este número, ha asesorado a Casavo,

la plataforma digital residencial, en una línea de financiación de 300 millones de euros de Intesa Sanpaolo, Viola Credit y otros prestamistas institucionales de primer orden. Uría Menéndez ha asesorado al Grupo Cerealto Siro, empresa multinacional del sector agroalimentario, en su recapitalización y reestructuración de deuda. DLA Piper ha asesorado a ING Bank en la refinanciación de la deuda de 291 millones de euros de los activos de Avalon Properties. Fundada en 2018, Avalon Properties es una empresa de gestión de activos, centrada en el sector residencial, que busca ampliar la oferta de viviendas en alquiler de calidad a precios asequibles en la Comunidad de Madrid.

Como ha sido una tendencia constante en España durante la última década, el sector de las energías renovables sigue atrayendo inversiones, crecimiento y la inevitable refinanciación de proyectos a gran escala, con Watson Farley & Williams asesorando a Elawan Energy en una financiación de deuda de 250 millones de euros para una cartera de 440 MW de nueve plantas fotovoltaicas actualmente en desarrollo en Castilla La Mancha.

La economía colaborativa también ha aportado cierto optimismo a las operaciones en España, ya que Cuatrecasas ha asesorado a la plataforma alemana de reparto Delivery Hero en la adquisición de un paquete de acciones de Glovo. Esto le permitirá controlar la empresa española como su accionista mayoritario. Hogan Lovells también ha asesorado a Mutua Madrileña en la adquisición del 1,26% de Cabify y en el acuerdo estratégico alcanzado por ambas compañías por el que la aseguradora comenzará a ofrecer el servicio de Cabify a sus clientes a través de la app de Mutua Madrileña.

En cuanto al mundo del deporte, Clifford Chance ha asesorado a la firma de inversión estadounidense Sixth Street en la adquisición del 10% de los derechos de televisión de LaLiga del F.C. Barcelona durante 25 años. Asimismo, al otro lado de la Península Ibérica, Abreu Advogados asesoró al futbolista internacional portugués Nani en la firma de su contrato de dos temporadas con el club australiano Melbourne Victory. En Portugal hubo varias operaciones que llamaron la atención. PPBR asesoró a Round Hill Capital en la adquisición de Smart Studios, por valor de 200 millones de euros, con nueve activos en Lisboa y Oporto. ML asesoró a los vendedores, KKR Invetimentos y LX Investment Partners. Por otra parte, Abreu asesoró la entrada de Utrust en el mercado inmobiliario de criptomonedas. Conocido como el "Paypal del blockchain", Utrust está lanzando una innovadora solución de pago en criptodivisas para las transacciones inmobiliarias. Una de las mayores operaciones de Portugal en el tercer trimestre fue la de PLMJ, que asesoró al gestor de activos estadounidense Blackstone en dos adquisiciones de carteras de logística. Suman una inversión total de más de 330 millones de euros. Hemos visto una y otra vez cómo los bufetes portugueses se benefician de su presencia en el África lusófona en tiempos de desafíos económicos europeos. PLMJ y Deloitte asesoraron al Estado de Cabo



FRANCISCO SAINZ-TRÁPAGA

Verde en lo que fue la primera concesión de una gran infraestructura pública en el país, con el objetivo de crear un hub aeronáutico en Cabo Verde, con centro en la isla de Sal. Se trata de la gestión durante 40 años de cuatro aeropuertos internacionales y tres aeródromos, con una inversión inicial de 80 millones de euros y una inversión adicional total estimada en más de 900 millones de euros.

Por último, pero no por ello menos importante, la operación emblemática de este número y nuestra operación destacada de Portugal fue la de CMS, que asesoró a Sun Africa en un proyecto energético de 1.950 millones de dólares en Angola.

LINKLATORS ASESORA EN UNA LÍNEA DE CRÉDITO DE 2.500 MILLONES DE EUROS PARA IBERDROLA

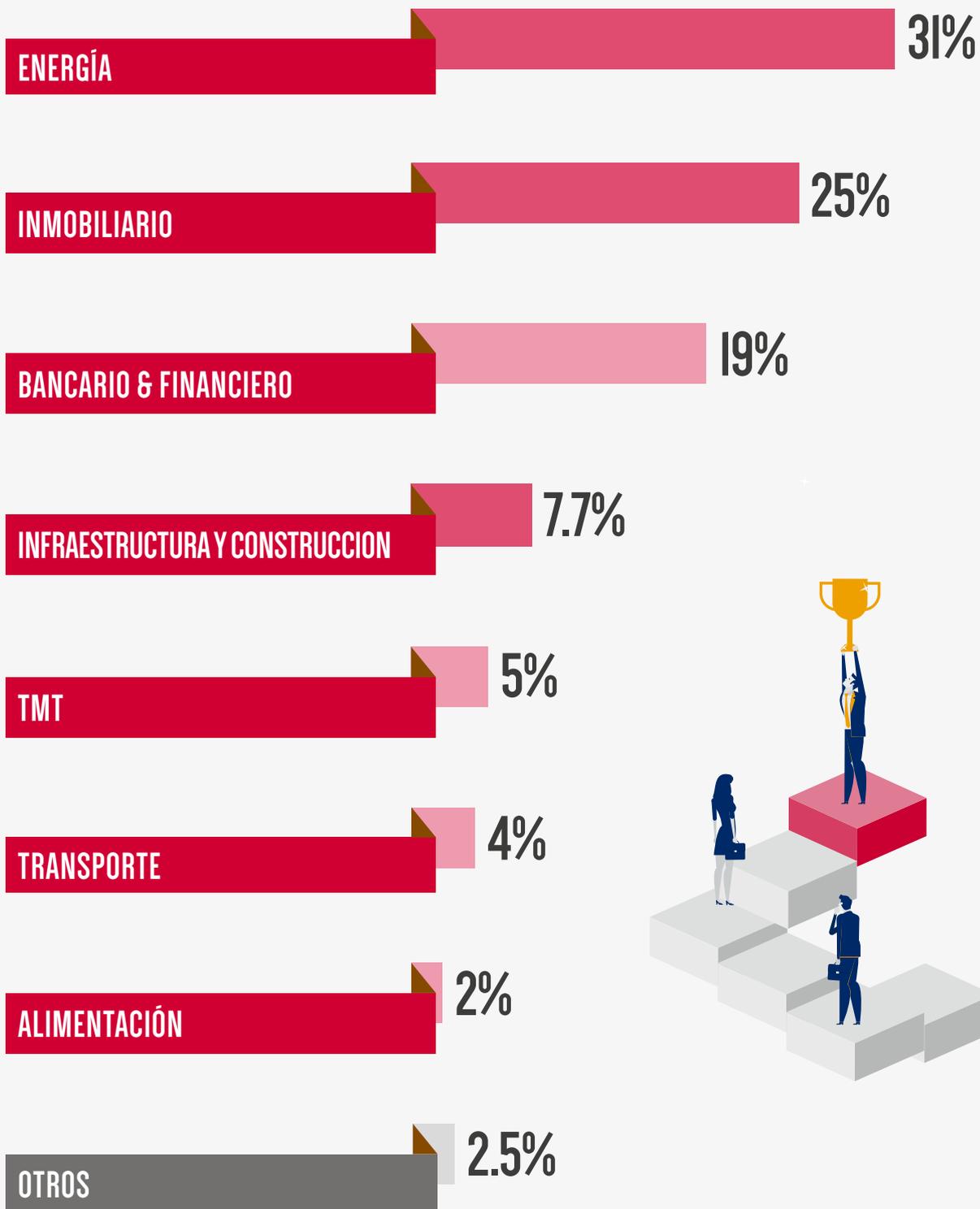
Linklaters ha asesorado sobre una línea de crédito de 2.500 millones de euros para Iberdrola, condicionando a la empresa a reducir su huella hídrica.

Fundada en 1992, Iberdrola es una empresa española con sede en Bilbao. Es un grupo empresarial especializado en la producción, distribución y comercialización de energía con presencia en decenas de países como España, Reino Unido, Estados Unidos, Brasil, México, Australia, Alemania, Portugal, Grecia, Polonia, Italia y Francia.

BBVA ha sido el coordinador sostenible de esta operación y banco agente. También han participado en ella otras 24 entidades financieras. Con esta operación, Iberdrola avanza en su objetivo de mantener una liquidez adecuada, que alcanza los 21.000 millones de euros y le permite conseguir que más del 90% de su deuda esté ligada a criterios de sostenibilidad.

El equipo de Linklaters que ha asesorado en esta operación ha estado formado por el socio de banca, **Francisco Sainz-Trápaga** y el asociado, **Francisco Ruiz**.

DEALS IBÉRICOS: **SECTORES CLAVE**



Periodo: 1 de julio de 2022 – 1 de septiembre de 2022 (fuente: Iberianlawyer.com)

Area de practica

Banca & Finanzas

Deal

Línea de crédito de 2.500 millones de euros para Iberdrola

Firmas

Linklaters

Socios

Francisco Sainz-Trápaga

Valor

2.500 millones de euros

WATSON FARLEY & WILLIAMS ASESORA A OPDENERGY EN UNA FINANCIACIÓN VERDE DE 348 MILLONES DE EUROS

Watson Farley & Williams ha asesorado a Opdenergy en la financiación en verde, por valor de 348 millones de euros, de una cartera de 605 MW de 14 plantas fotovoltaicas españolas que está desarrollando actualmente.

Las 14 plantas están situadas en las regiones españolas de Aragón y Castilla-La Mancha. Actualmente en construcción o a punto de construirse, estarán operativas entre finales de 2023 y principios de 2024.

Opdenergy es una empresa independiente de producción de energía renovable, centrada en la producción de energía solar fotovoltaica y eólica terrestre. Con más de 15 años de experiencia, la empresa española cuenta con una amplia cartera de proyectos en diferentes tecnologías renovables. El equipo financiero de WFW Madrid estuvo liderado por el socio, **Rodrigo Berasategui**, el asociado senior, **Juan Vicente Barquilla** y las asociadas, **Julia Belmonte** y **Sara Estradera**.

Area de practica

Energía y Finanzas

Deal

Financiación verde de 348 millones de euros de Opdenergy

Firmas

Watson Farley & Williams



RODRIGO BERASATEGUI

ALBERTO
GALHARDO SIMÕES

LUÍS BORBA RODRIGUES

Socios

Rodrigo Berasategui

Valor

348 millones de euros

CMS PORTUGAL ASESORA A SUN AFRICA EN UNA TRANSACCIÓN DE 1.950 MILLONES DE DÓLARES

CMS Portugal y su bufete de abogados asociado angoleño LBR Advogados asesoraron a Sun Africa, un desarrollador líder de proyectos solares y soluciones fuera de la red, en una transacción para desarrollar, construir y financiar numerosos proyectos de energía solar, minirredes y purificación de agua en las provincias angoleñas de Namibe, Cunene, Cuando Cubango, Huila, Huambo, Malange y Bengo. Los contratos se firmaron el 20 de junio de 2022, por un valor total de 1.995.000.000,00 USD.

Para asistir a Sun Africa, CMS Portugal y LBR contaron con un equipo multidisciplinar dirigido por **Alberto Galhardo Simões** (socio - CMS Portugal), del que formaba parte **Luís Borba Rodrigues** (socio director - LBR Advogados), **Joana Brito Paulo** (managing associate - CMS Portugal), **Maria Figueiredo** (counsel - CMS Portugal), **José Maria Lobo da Costa** (associate - CMS Portugal), **Nadine Pinto de Andrade** (associate - LBR Advogados) y **Gilberto Firmino Manuel** (trainee - LBR Advogados).

Area de practica

Energía

Deal

Financiación de 1.950 millones de dólares para Sun Africa

Firma

CMS Portugal

Socios

Alberto Galhardo Simões y Luís Borba Rodrigues

Valor

1.950 millones de dólares

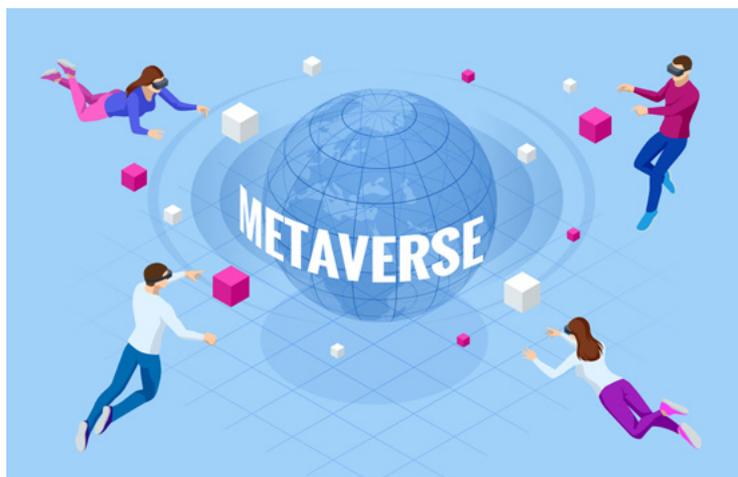


Bufetes de abogados en el

METAVERSO

En todo el mundo los bufetes de abogados empiezan a abrir oficinas en el Metaverso. Iberian Lawyer cuenta lo que ocurre en la Península Ibérica

por Ilaria Iaquina



QUÉ ES EL METAVERSO

Según la empresa consultora y de investigación de las tecnologías de la información Gartner el Metaverso es un espacio colectivo virtual compartido, creado por la convergencia de la realidad física y digital mejorada virtualmente. Es persistente y proporciona experiencias inmersivas mejoradas, además de ser independiente del dispositivo y accesible a través de cualquier tipo de aparato, desde tabletas hasta pantallas montadas en la cabeza. El término se inspira en una novela de ciencia ficción de 1992: "Snow Crash" de **Neal Stephenson**. 

A primera vista, el Metaverso podría parecer una diablura friki, una burbuja destinada a desaparecer tarde o temprano. Al fin y al cabo, se trata de un mundo virtual paralelo conocido y habitado, de momento, por muy pocos. Sin embargo, estamos hablando de un mercado que está creciendo rápidamente, hasta el punto que, según las estimaciones de Bloomberg, alcanzará un valor de 800.000 millones de dólares en 2024. La mayoría de los gigantes tecnológicos como Facebook, Apple, Microsoft y Google están invirtiendo mucho en el hardware necesario para construir y entrar en el Metaverso. Las principales multinacionales del mundo – como Walmart, Nike, Gucci, JPMorgan y Warner Bros – están comprando propiedades y estableciendo sus sedes o distritos incluso en el Metaverso. Y con ello evolucionan los asuntos legales y aparecen potenciales nuevos clientes. Por lo tanto, hasta los despachos de abogados están empezando a sumergirse en este universo virtual. Metaverse Law presentó su marca en octubre de 2019 y la registró en junio de 2020. Falcon Rappaport & Berkman, un bufete californiano estableció su presencia virtual en Decentraland, una de las más famosas plataformas

de realidad virtual en 3D, en agosto de 2021. El bufete de daños personales de Nueva Jersey Grungo Colarulo abrió su oficina en el Metaverso en Decentraland en diciembre de 2021. Arent Fox comenzó a ofrecer sus servicios de forma virtual en el Metaverso a principios de 2022.

En España, dos despachos han abierto ya oficinas en el Metaverso. Son dos firmas pequeñas, concretamente Vicox, un bufete con sede en Marbella especializado en blockchain y criptoactivos que se ha incorporado a Decentraland en septiembre de 2021, y Aránguez Abogados, un bufete de abogados especializado en delitos criptoeconómicos que ha entrado en Metalink en abril de 2022 ([ver artículo dedicado](#)).

Iberian Lawyer también se ha puesto en contacto con los grandes bufetes españoles y portugueses para saber si tienen previsto desembarcar físicamente (o quizás sería mejor decir digitalmente) en el Metaverso. Aunque casi todos ellos hayan activado ya una oferta de servicios dedicada a los clientes que hacen negocios en el mundo digital, sólo uno de ellos tiene ya previsto instalar una oficina en el Metaverso en breve: Ecija.



CARLOS RIVADULLA

“TODO LO QUE SE PUEDE HACER POR VIDEOCONFERENCIA SE PUEDE HACER, Y MUCHO MEJOR, A TRAVÉS DE GAFAS DE REALIDAD VIRTUAL Y EN ESPACIO O SALAS VIRTUALES”

LISTOS PARA ENTRAR EN EL METAVERSO

La nueva sede corporativa de Ecija a la Milla De Oro de Madrid tendrá, antes de final de año, un gemelo digital en el metaverso, que replicará los headquarters de la firma en la web3. Por otro lado, la firma cuenta con un entorno de reuniones virtuales llamado EcijaVerse dentro de la aplicación Workrooms de Meta al que ya han accedido muchos de sus clientes y en el que han celebrado ya la primera reunión del Comité Ejecutivo de la firma, a la que han asistido socios de diferentes jurisdicciones a través de sus avatares. “Somos una firma con una fuerte práctica en tecnología, porque nos apasiona, y porque tenemos que probar los productos y servicios que ya nos están demandado los clientes. Llevamos varios meses asesorando en la materia; apertura de espacios, tiendas en el metaverso, contratación de tecnología, uso de NFT’s, etc... Llevamos meses probando, experimentando, el metaverso tanto a nivel interno

como con clientes. La experiencia no puede ser más satisfactoria. Es decir, todo lo que se puede hacer por videoconferencia se puede hacer, y mucho mejor, a través de gafas de realidad virtual y en espacio o salas virtuales; reuniones, charlas, formación, onboarding de nuevos abogados, etc. Es decir, las gafas de realidad virtual mejoran y van a sustituir todo aquello que se puede hacer por pantalla”, dice a Iberian Lawyer **Carlos Rivadulla**, manager de Ecija.

Un caso especial es el de Rsm, que cuenta con un espacio de realidad virtual y está empezando a experimentar en el metaverso. Por el momento la firma ha abierto una oficina en Horizon Workrooms, de cara a tener reuniones y a llevar a cabo algún evento. “Entendemos que la forma en la que nosotros trabajamos y prestamos servicio a nuestros clientes va a ir cambiando en los próximos años, el ecosistema empresarial está cambiando y nosotros iremos cambiando con él. Sin duda, el metaverso representa una nueva oportunidad de conexión, de colaboración, de desarrollo de ideas y de *networking*, por eso estamos observando la acogida

“EL METAVERSO REPRESENTA UNA NUEVA OPORTUNIDAD DE CONEXIÓN, DE COLABORACIÓN, DE DESARROLLO DE IDEAS Y DE NETWORKING”



MARC GALLARDO

que tiene por parte de las empresas, y seguiremos construyendo a medida que entendamos más sobre el potencial que tiene esta tecnología. A futuro, nos gustaría tener presencia en los metaversos de referencia, Decentraland o The Sandbox, pero lo más importante para nosotros es experimentar ahora y tomar buenas decisiones para ser capaces de aportar un valor real a nuestros clientes, creemos que solo así tendrá sentido extender nuestro negocio al metaverso”, dice **Marc Gallardo** socio de derecho tecnológico, IT/IP y protección de datos.

También hay que mencionar el caso de Gómez-Acebo & Pombo que a final de junio ha celebrado el primer evento jurídico en el Metaverso, inaugurando un espacio virtual. El evento se engloba en un proyecto global iniciado por la firma ya en 2021, dedicado plenamente al Metaverso. Entre las acciones destacan la creación de un equipo transversal dedicado al asesoramiento relativo a esta nueva tecnología, la publicación de análisis legales y la intervención en distintos eventos organizados por terceros. En cualquier caso, la firma, contactada por Iberian Lawyer, confirmó que actualmente no tiene planes de abrir una oficina en el Metaverso.

EN EVALUACIÓN

Hay varios bufetes de abogados que están considerando activamente la apertura de una oficina en el Metaverso: Auren, Elzaburu, Rocajunyent y Marimon Abogados.

En este mes de septiembre Auren va a lanzar un área llamada ‘Digital & Metaverse’, dentro de la cual planificado la apertura de sede en un universo digital. “Estamos valorando los universos existentes así, como los avances de interconectividad de los mismos – explica **Pilar Sanchez-Bleda**, responsable del departamento de Media & Tech de la firma – . Estar presente en un universo virtual ha de entenderse como una enorme oportunidad y un nuevo potencial canal de contacto, especialmente si el despacho tiene áreas de trabajo muy ligadas a temas de criptoactivos, eSports & videojuegos, realidad virtual inmersiva e inteligencia artificial... como en el caso de Auren. Como firma legal, apostamos por áreas del derecho innovadoras con un impacto creciente y escalable y en la regulación de los universos virtuales queda mucho por hacer así como en el asesoramiento a clientes en dichos entornos virtuales en el desarrollo de sus actividades empresariales. Es por eso que estamos valorando la apertura de una sede en un universo digital para una mejor interacción con los clientes y tender a una gamificación como medida



PILAR SANCHEZ-BLEDA

“ESTAMOS VALORANDO
LOS UNIVERSOS EXISTENTES
ASÍ, COMO LOS AVANCES
DE INTERCONECTIVIDAD
DE LOS MISMOS”

de captación de negocio y fidelización”.

También Elzaburu está considerando abrir una oficina en el Metaverso. Las razones para que el bufete lo haga son, la proximidad a los clientes que operan en este contexto, pero también la oportunidad de “tener un espacio diferente donde haya una oferta de servicios más fácilmente comprensible, alcanzable y dinámica. Una segunda razón es facilitar la comunicación con los clientes ya que el metaverso ofrece una experiencia de reunión diferente y más avanzada”, dice **Javier Fernández-Lasquetty**, socio del área legal de negocios y contratos en la oficina. Sin embargo, antes de abrir una oficina en el mundo virtual, la firma quiere evaluar



JAVIER FERNÁNDEZ-LASQUETTY



ECIJA VERSE



PRIMER EVENTO DE GA_P EN EL METAVERSO



MARLEN ESTÉVEZ SANZ

en qué Metaverso ubicarse y qué valor puede ofrecer esta elección a los clientes, también en términos de *user experience* tecnológica. “Llevamos años estudiando inteligencia artificial y conocemos las capacidades tecnológicas que habrá en el desarrollo del metaverso y lo seguimos con mucho cuidado, porque es eso lo que va a marcar la experiencia de usuario”, concluye Fernández-Lasquetty.

Entre las firmas que están considerando abrir una oficina en el Metaverso está también Rocajunyent. “Es una cosa que se está debatiendo y analizando internamente dentro de la firma, pero todavía no se ha tomado una decisión al respecto – explica **Marlen Estévez Sanz**, head del departamento de innovación y socia y directora del departamento de litigación, mediación & arbitraje del bufete –. No puedes abrir una sede en el Metaverso solo por decir que la has abierto y luego no tener allí a nadie disponible. De momento estamos valorando si tiene sentido que se haga, cómo se podrían prestar los servicios con efectiva seguridad jurídica en este formato y si hay interés suficiente por parte de los clientes que justifique hacerlo, entre otras cosas”.

Marimon Abogados está también valorando esta posibilidad, pero en ese caso sería una acción a medio o largo plazo.



MATILDE HORTA E COSTA

¿Y EN PORTUGAL?

En Portugal, dos firmas confirmaron a Iberian Lawyer que están evaluando una apertura en el Metaverso: Vieira de Almeida (VdA) y Abreu Advogados.

“Estamos estudiando su potencial con entusiasmo, ya que el Metaverso aporta nuevas y emocionantes oportunidades para que todas las industrias y empresas conecten aún más con sus clientes y mejoren la relevancia y visibilidad de sus negocios en la arena digital, entre otras cosas, y los bufetes de abogados no serán una excepción”, dice a Iberian Lawyer **Matilde Horta e Costa** corporate affairs director de VdA.



MATILDE MELLOR CABRAL

Abreu Advogados analizará una apertura en Metaverso hasta principios de 2023. “Trabajamos en el Metaverso desde 2021, con clientes y socios, en proyectos pioneros, teniendo ya una trayectoria impresionante. En cuanto a nuestra propia presencia en este nuevo entorno, estamos haciendo un estudio cuidadoso y evaluando los principales puntos de interés que nos permitirán no sólo estar presentes sino también mejorar la experiencia de uso de nuestros clientes y otros visitantes, que pueden incluir no sólo nuestra sede sino también iniciativas como eventos y salas de debate y formación”, explica **Matilde Mellor Cabral**, directora de operaciones del bufete. En su opinión, abrir una oficina en el Metaverso tendría varias ventajas: “Consideramos esta oportunidad como una vía natural en nuestro camino para satisfacer y superar las expectativas de nuestros interlocutores cuando interactúan con nosotros. En el 2006, en la plataforma Second Life, vimos cómo algunas empresas entraban en el mundo virtual como una copia directa de su sede física, lo que causó cierta decepción a muchos clientes. El Metaverso no es otra red social y debe entenderse en sus características específicas para la creación de valor. Para un bufete de abogados, si se hace con un propósito profundo, podría significar una mayor accesibilidad al cliente y la oportunidad de estar en el lugar donde los clientes estarán, tarde o temprano”. En cualquier caso, el bufete de abogados está evaluando cuidadosamente los pros y los contras de este paso. “Hasta ahora, no tenemos ninguna primera objeción en abrir nuestra sede en el metaverso. Sin embargo, somos conscientes de que esto es más que una tendencia a seguir, y tendrá impacto en nuestra marca en su conjunto, por lo que tenemos un equipo de pensamiento multidisciplinario, dentro de Abreu Advogados, para tomar una comprensión más profunda de las cuestiones de marketing / legal / experiencia del consumidor y el impacto positivo que queremos llevar a todos nuestros grupos de interés”, concluye Mellor Cabral. 



LUCA PARDO

LOS POSIBILISTAS

En Ontier España, explica **Luca Pardo**, director regional para Europa y coordinador del grupo global de innovación y tecnología de Ontier: “En este momento no tenemos una posición sobre la apertura en el Metaverso, sino que estamos en una fase de estudio del metaverso y de las tecnologías que lo integran. La verdad es que también hay que entender lo que significa estar en el metaverso porque está claro que ahora mismo estar en el Metaverso es por una cuestión de posicionamiento y marketing, pero nada más que eso”. En cualquier caso, el bufete está abierto a la posibilidad de evaluar esta opción en el futuro.

Entre los posibilistas también están: Ceca Magán, que no tiene previsto una apertura a corto plazo, pero que en 2023 valorará esta opción para seguir innovando; y Araoz y Rueda, que confirma que aunque de momento no esté previsto, sería algo que plantearían en caso de que el metaverso llegase a consolidarse.

NO ESTÁ EN LA AGENDA

Oficinas en el Metaverso no están en la agenda de varios despachos de abogados, a pesar de que ya hayan creado equipos dedicados y ya asistan a clientes que entran en este mundo. Entre ellos se encuentran los grandes despachos nacionales como Garrigues, Cuatrecasas, Uría Menéndez; los internacionales Clifford Chance, Ashurst, DLA Piper, Andersen, Bird & Bird, Simmons & Simmons, Watson Farley & Williams; las firmas de consultoría EY y Mazars; y los bufetes de tamaño medio como Toda & Nel-Lo y Augusta Abogados. 



VICENTE ORTIZ ALONSO



CARLOS ARÁNGUEZ SÁNCHEZ

Vicox y Aranguez, dos bufetes en el METAVERSO

Iberian Lawyer entrevistó a los socios directores de dos despachos españoles que ya han abierto oficinas en el Metaverso: Vicox y Aránguez Abogados

por Iliaria Iaquinta

Dos pequeños bufetes de abogados han entrado ya en el Metaverso. Se trata de Vicox, que abrió su oficina en Decentraland en septiembre de 2021 y Aránguez Abogados, que a partir de Abril de 2022 también tiene despacho en Metalink.

El primero es un bufete de abogados que nació en los años 80 en Marbella como una organización tradicional y que ha evolucionado con los años para abrirse al mundo de la tecnología y poniendo el foco en los nuevos mercados emergentes que están

transformando el panorama económico: blockchain y criptoactivos.

El segundo es un despacho de especialistas en derecho de los negocios que se ha especializado en delitos criptoeconómicos.

Iberian lawyer ha entrevistado a **Vicente Ortiz Alonso**, socio director de Vicox Legal y a **Carlos Aránguez Sánchez** socio director de Aránguez Abogados para conocer sus experiencias en el mundo virtual. Esto es lo que nos dijeron:

VICENTE ORTIZ ALONSO

¿Cuándo abrió la oficina en el Metaverso?

Compré la parcela a principios de septiembre 2021 y para fin de mes estábamos ya operativos.

¿Por qué lo hiciste?

Muchos de nuestros clientes ya estaban allí y tenía coherencia estar con ellos, al ser una firma Web3 dirigida también a gente de blockchain, criptomonedas y Metaverso.

¿Algunos dicen que quienes deciden abrir una sede en el Metaverso lo hacen por razones de marketing, es así?

Hay mucho marketing, muchas firmas de moda, retail, bancario se están posicionando en el Metaverso. A nivel legal, en nuestro caso, realmente vimos que había un nicho de mercado que no estaba siendo atendido y que tenía requerimientos legales y decidimos intentar abordarlo desde allí, como un canal más de venta de servicios.

¿Cuáles son las ventajas de tener un despacho de abogados en el Metaverso?

Primero la propia exposición a clientes que ya están allí. Estamos probando las nuevas herramientas hacia dónde se va posicionando el mundo. Estamos testeando esta nueva experiencia, para aprender como hacerlo. Para nosotros es muy enriquecedor.

CARLOS ARÁNGUEZ SÁNCHEZ

¿Cuándo abrió la oficina en el Metaverso?

El 1 de abril 2022. En los primeros tres meses ya atendimos aproximadamente a una veintena de clientes.

¿Por qué lo hiciste?

Porque la innovación forma parte de nuestro ADN. Estamos a la vanguardia de las novísimas tecnologías (NFTs, tokens y criptomonedas). El Metaverso es un nuevo espacio a la que le falta muchísimo desarrollo, pero se irá implementando.

¿Algunos dicen que quienes deciden abrir una sede en el Metaverso lo hacen por razones de marketing, es así?

Estar en el Metaverso y llegar por primeros supone una ventaja de reputación y es una buena acción de marketing, pero no solamente es esto. El hecho de que los primeros hayamos tenido esa notoriedad, evidentemente es un aliciente, pero abrir una oficina en el Metaverso tiene otras muchas ventajas. Por ejemplo, refuerza la confidencialidad abogado-cliente.

¿Cuáles son las ventajas de tener un despacho de abogados en el Metaverso?

La posibilidad de teletrabajar, ahorrar oficinas físicas en la medida en la que permite el contacto cada vez más inmersivo con los clientes a distancia y a cualquier hora. Las oficinas en el Metaverso estarán servidas por equipos de abogados que se ubicarán en diferentes países y darán una atención 24/7 a sus clientes.

¿Y los clientes han apreciado esta elección de tener un despacho en el Metaverso?

Mucho. Nuestra clientela está muy vinculada al ámbito de las criptomonedas y de las novísimas tecnologías, por ello es un colectivo que ha agradecido mucho esta iniciativa, valoran que estemos en vanguardia. Tienen una curiosidad natural y una actitud positiva hacia este tipo de proyectos.

¿Cómo funciona un bufete de abogados en el Metaverso?

Presta exactamente los mismos servicios que se prestan en el mundo real. Por lo tanto, las citas se desarrollan con la misma dinámica. La ventaja es que el cliente puede estar tranquilamente en su casa y no



OFICINA DE VICOX EN DECENTRALAND

¿Y los clientes han apreciado esta elección de tener un despacho en el Metaverso?

Sí, sí, la verdad es que nos posiciona como una firma referente en este sentido, que no solo lo habla, sino que realmente actúa, ejecuta. Con todo lo que eso implica. Ellos también han pasado por ahí, entonces lo valoran.

¿Cómo funciona un bufete de abogados en el Metaverso?

Tenemos un edificio de varias plantas en una calle, digamos en un dominio, con bastante paso. No tenía el mismo precio comprar en un sitio que no llevaba mucha gente y sin acceso a calle por varios lados, prácticamente como pasa en el mundo real. Una vez al mes, normalmente el primer miércoles de cada mes, los abogados nos conectamos en un rango de horario. Los avatares se nos pueden acercar, hacernos preguntas. Eventualmente también hacemos fiestas en las que regalamos certificados, asistencia, Power Apps (que son una especie de baúl digital lleno de contenido) o descuentos. Lo hacemos por razones de networking con la comunidad y para estar cerca de ella.

¿Cómo interactuáis con los clientes?

Nos acercamos con nuestros avatares, que están plenamente configurados. Otros clientes los transportamos a la oficina. Y el cliente por su lado



OFICINA DE ARÁNGUEZ ABOGADOS EN METALINK

necesita perder tiempo en desplazamientos. Pero hay un grado de confidencialidad que da la blockchain que no hay a través de Zoom o Teams. Y por último la experiencia es mucho más inmersiva, despierta curiosidad y emoción.

¿Cómo interactuáis con los clientes?

Igual. Ellos eligen su avatares y nosotros tenemos nuestros, si quieren pueden poner su nombre, y si no quieren pueden utilizar una clave aleatoria. Mantenemos conversaciones, intercambiamos documentos, proyectamos vídeos, escuchamos sus problemas, pasamos presupuestos. Exactamente igual que en el mundo real. Nosotros fuimos ya pioneros, hace casi una década en llevar nuestro despacho a papel cero y utilizar nuestra propia nube trabajando en un entorno totalmente digital. Y a partir de ahí, este cambio ha resultado muy fácil.



OFICINA VICOX EN DECENTRALAND

hace lo mismo. Quedamos en un horario en una sala o en la terraza y hablamos. Intentamos replicar lo que pasa en el mundo real, generando las mismas dinámicas.

¿Quién presta los servicios? ¿El equipo virtual de abogados?

Realmente somos los mismos abogados de la firma que también tenemos avatares. En esta firma somos gente dinámica, la innovación es parte de nuestra cultura. Prácticamente todos prestamos servicios también en el mundo virtual.

¿Quiénes son los clientes virtuales?

Son gente que tienen entendimiento de blockchain y criptomonedas. Son empresas nuevas que tienen conocimiento de tecnologías o de la parte financiera, que han decidido también pasar a este nuevo paradigma financiero. También muchos diseñadores y gente del ITC.

¿Qué tipo de servicios ofrece la oficina virtual?

Sobre todo, lo que nos piden más: toda la parte de cripto fiscalidad y regulatoria, por ejemplo, de cripto fondos y temas societarios. Alguna vez nos contactan clientes que están instalando pasarelas de pago, las tiendas para poder hacer pagos en criptomonedas, también gente de videojuegos y apuestas.

¿Quién presta los servicios? ¿El equipo virtual de abogados?

Los mismos 22 abogados que trabajamos en nuestras oficinas presenciales de Madrid, Granada y Algeciras. Cada uno tiene un avatar y presta servicios virtuales. En nuestra oficina no son necesarias gafas de realidad virtual. Eso era un condicionante técnico muy importante para nosotros, porque muchos clientes no la tienen, no las tienen cargadas o no las tienen a mano.

¿Quiénes son los clientes virtuales?

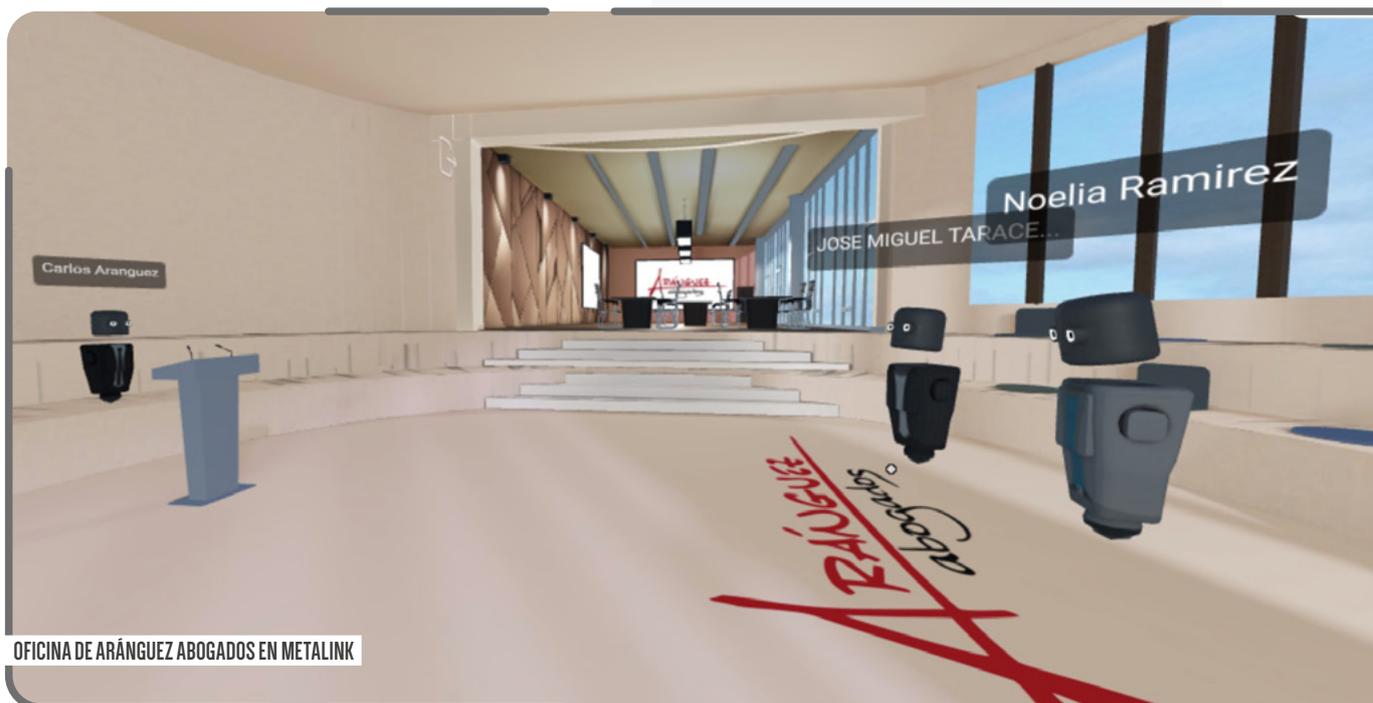
En nuestro caso ya teníamos una clientela muy familiarizada con las tecnologías del siglo 21. Nuestros clientes ya han utilizado criptomonedas y están relacionado con todos los cryptoactivos, el Metaverso y la blockchain. Ellos saben ya mucho de estos temas. Por lo general, también hemos intentado que la oficina sea sencilla de usar.

¿Qué tipo de servicios ofrece la oficina virtual?

Los mismos que están en nuestra página web y que ofrecemos en el mundo real.

¿Cómo se pagan los servicios? ¿En criptomonedas?

Admitimos transferencia bancaria o pago en criptomonedas desde hace años. En el ámbito virtual hacemos lo mismo.



OFICINA DE ARÁNGUEZ ABOGADOS EN METALINK

¿Cómo se pagan los servicios?

¿En criptomonedas?

Por coherencia damos esa opción. Hay dos opciones: euros o ciertas criptomonedas. No todas porque hay miles. Ahora mismo, la más acotada, normalmente es el bitcoin.

¿Cómo se calculan las tarifas? ¿Con las horas facturables/billable hours?

Sí con billable hours. Damos la primera consulta de forma gratuita, después concertamos presupuestos cerrados, acotados.

No hay muchos despachos de abogados que hayan abierto una oficina en el Metaverso, ¿Cómo es eso?

La principal barrera en mi opinión es la experiencia del usuario, que todavía es compleja. Hay que tener ciertos conocimientos de uso de estas herramientas. Ahora mismo estamos como con internet en los años 90, lo ideal sería llegar a ese punto en el que sea tan sencillo como un clic, y a eso vamos, pero estamos todavía lejos.

Hay muchas personas que ahora también dicen que el Metaverso será una burbuja. ¿Es así?

No, para nada. Yo estoy viendo la evolución que está teniendo cada semana. Ahora mismo es como cuando se reían de Internet al principio de los 90. Parecía burbuja un correo electrónico, vender un libro por internet era fantasía... pues estamos en lo mismo.

¿Cuáles serán los próximos pasos? ¿Abrir otra oficina en otro Metaverso?

Estamos probando también otro Metaverso. Como por ahora no hay mucha comunicación de Metaverso a Metaverso. Y también estamos explorando con otros compañeros, firmas boutique de otros países, la posibilidad de crear una red de amigos. Pero estamos ahora mismo viendo esas posibilidades. 

¿Cómo se calculan las tarifas? ¿Con las horas facturables/billable hours?

Tenemos el doble sistema de facturación: tarifa fija por servicios determinados y facturación por horas. Ahora mismo estamos planteando una rebaja de nuestra hora en el Metaverso, porque queremos atraer a nuestros clientes. Por ejemplo, una reunión en el Metaverso es más económica que en nuestras oficinas en Madrid. Queremos posicionarnos como un despacho de referencia en el Metaverso.

No hay muchos despachos de abogados que hayan abierto una oficina en el Metaverso, ¿cómo es eso?

Porque la justicia es entre los sectores más convencionales, más impermeable a las nuevas tecnologías. En cambio, en otros ámbitos, las tecnologías disruptivas se expanden en muy poco tiempo. Somos un sector poco innovador y creo que eso debe cambiar. Los tiempos en los que los abogados facturaban de forma brutal y con un mínimo esfuerzo terminaron en 2008 y no volverán.

Hay muchas personas que ahora también dicen que el Metaverso será una burbuja. ¿Es así?

Estoy de acuerdo en que en las nuevas tecnologías existe una fase de enamoramiento y una de desencanto. Eso pasa a los mercados en esas burbujas que se generan en todos los sectores y también en el Metaverso. Pero no creo que esta sea una tecnología que vayamos a abandonar en absoluto. Conviviremos con ella. Es decir, el Metaverso ha venido para quedarse.

¿Cuáles serán los próximos pasos? ¿Abrir otra oficina en otro Metaverso?

Mejorar la experiencia inmersiva sin necesidad de gafas, mejor mobiliario, mejor iluminación, más capacidad de video, mejores avatares. Pero no tiene sentido abrir más de una oficina. También estamos pensando comenzar a crear sinergias con otras empresas de otros sectores que también están en el Metaverso. Por ejemplo, nuestro próximo paso es llegar a un acuerdo con una galería de arte virtual para que sus NFTs se puedan ver e incluso adquirir en nuestra oficina. 

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

Partners

AMBAR•PARTNERS

Abreu:
advogados

AYUELA JIMÉNEZ ABOGADOS

 **Cerejeira Namora**
Marinho Falcão

 **CMS**
law-tax-future

EVERSHEDS
SUTHERLAND

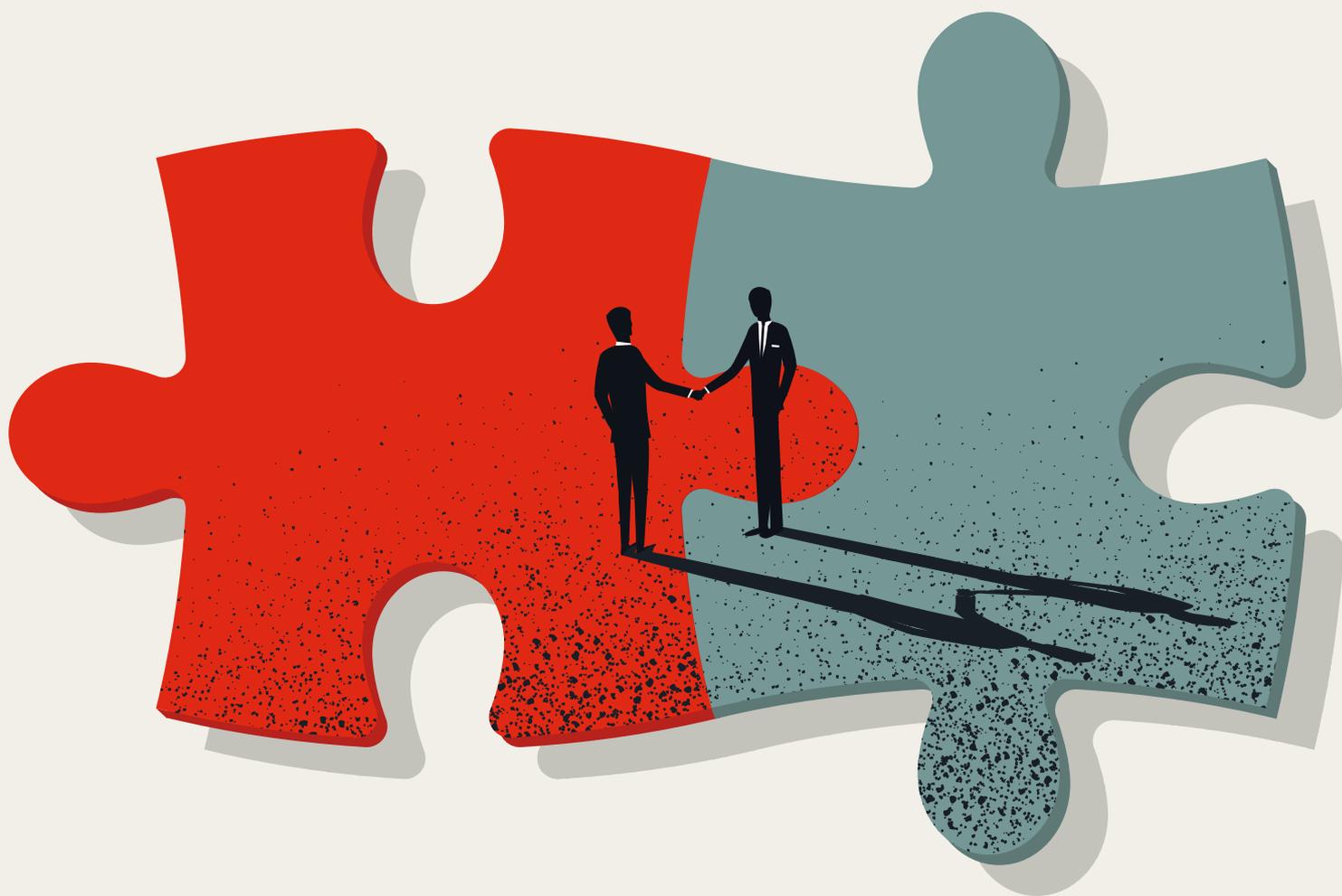
 **LCA**



Follow us on



#IBLGoldAwards



Los protagonistas de **M&A**

Los despachos de abogados que han participado en las principales operaciones de fusiones y adquisiciones en el primer semestre de 2022. En España: Freshfields Bruckhaus Deringer primero por valor de las operaciones, Cuatrecasas por número de operaciones. En Portugal: Uría Menéndez y Abreu Advogados

por Ilaria Iaquina

Para el mercado ibérico, el 2022 empieza con calma en el frente de las fusiones y adquisiciones. Las fusiones y adquisiciones registradas en España y Portugal en el primer semestre del año descienden en comparación con el mismo periodo del año pasado.

En concreto, según los datos de TTR-Intralinks, el mercado transaccional español ha registrado un total de 1.326 fusiones y adquisiciones, entre anunciadas y cerradas, por un importe agregado de 45.182 millones de euro, una disminución del 8% en el número de operaciones y del 32% en el importe de las mismas, con respecto al 2021. En Portugal, se realizaron 203 operaciones (-21,32% interanual) por un importe agregado de 5.194 millones de euros (-56,94%).

En cualquier caso, los bufetes de abogados de negocios nacionales siguen liderando el sector junto con algunos bufetes internacionales que están bien establecidos en el grupo líder de los asesores de fusiones y adquisiciones.

ESPAÑA

Iberian Lawyer ha contado nueve operaciones de mil millones de euros en España durante este periodo. Entre ellas destaca la adquisición del 100% de Orange Espagne por parte de Masmovil Ibercom por 8.100 millones. Los despachos



JOSÉ ARMANDO ALBARRÁN



DAVID LÓPEZ POMBO



PABLO FIGUEROA



JUAN JIMÉNEZ LAIGLESIA

que trabajaron en la operación fueron Freshfields Bruckhaus Deringer, con un equipo dirigido por el socio **José Armando Albarrán**, Uría Menéndez con un equipo dirigido por los socios **Gabriel Núñez** y **David López Pombo** por parte del oferente, y Pérez-Llorca por parte del vendedor con un equipo dirigido por **Pablo Figueroa** y **Juan Jiménez-Laiglesia**.

No es casualidad que todos estos cuatro despachos estén a la cabeza del ranking de las firmas de abogados, según los datos de Mergermarket, que trabajan en las operaciones de fusiones y adquisiciones más ricas anunciadas en el mercado español en los primeros seis meses de 2022.

En el escalón más alto del podio se sitúa Freshfields Bruckhaus Deringer con diez operaciones por un importe total de 18.583 millones de euros. El bufete también

ha trabajado, de nuevo con un equipo dirigido por Albarrán, en la segunda mayor operación del semestre: la adquisición del 32,93% de Siemens Gamesa Renewable Energy de la alemana Siemens Energy. En la misma operación, Clifford Chance ha asesorado a Bank of America y J.P. Morgan en relación con la financiación puente de 4.200 millones de euros para Siemens Energy en relación con la oferta pública de adquisición con un equipo dirigido por el socio **Epifanio Pérez** en

“
EL MERCADO TRANSACCIONAL
ESPAÑOL HA REGISTRADO UN TOTAL
DE 1.326 FUSIONES Y ADQUISICIONES
POR UN IMPORTE AGREGADO
DE 45.182 MILLONES DE EUROS

Madrid y a Allen & Overy con Siemens Gamesa Renewable Energy con un equipo dirigido por **Íñigo del Val**.

Entre las transacciones multimillonarias en las que Freshfields actuó como asesor se encuentra también la adquisición de Tree Inversiones Inmobiliarias por parte del Banco Bilbao Vizcaya

Argentaria por 1.990 millones de euros. En este caso el equipo liderado por Albarrán y **Fernando Soto** asesoró al vendedor, junto con un equipo de Garrigues dirigido por **Mónica Martín de Vidales Godino**, mientras que Cuatrecasas (con **Joaquín Garaulet**, **José Luis**

Rodríguez y **Andrew Ward**) y Uría Menéndez asesoraron (con **Iratxe Celaya**, **David López** y **Víctor Viana**) a BBVA.

Por último, entre las operaciones millonarias seguidas por el bufete se encuentra la adquisición de International Fruit Genetics por 1.600 millones de euros por parte de AM Fresh Group y SNFL Mediterraneo en la que participaron como asesores de la sociedad postora Pérez-Llorca (con **Iván Delgado**, **Juan Jiménez-Laiglesia**, **Jaime de Blas** y **Félix J. Montero**), Allen & Overy (con **Íñigo del Val**, **Vanessa Cuellas**, **Aixa Pol** y **Antonio Martínez**) y PwC Legal.

En segunda posición, siempre en cuanto al valor de las operaciones, se encuentra



ÍÑIGO DEL VAL



IRATXE CELAYA



VANESSA CUELLAS

Garrigues. Al haber participado en 61 operaciones por un valor total de 12.995 millones de euros, el despacho ocupa también el segundo puesto en el ranking por número de operaciones realizadas, situándose justo por detrás de Cuatrecasas, que ocupa el primer puesto al haber trabajado en 79 operaciones por un valor total de 4.726 millones de euros. Los dos gigantes españoles, con su performance en el primer semestre de 2022, también han logrado situarse en la undécima posición (Cuatrecasas con 89 operaciones por 6.890 millones de euros) y en la decimoséptima (Garrigues con 67 operaciones por 13.573 millones de euros) en la lista de las 20 primeras firmas por número de operaciones gestionadas en Europa. Entre los mejores actores europeos en términos de valor de las operaciones se encuentran, como es habitual, los bufetes internacionales. A la cabeza de esta clasificación se sitúa Simpson Thacher & Bartlett, con 31 operaciones por un valor total cerca de 103.289 millones de euros.

Volviendo a España, Pérez-Llorca cierra el podio, habiendo actuado en 40 operaciones por un valor total de 11.274 millones de euros.

Uría Menéndez ocupa la cuarta posición en relación al valor de las operaciones, con un total de 42 transacciones que suman 10.698 millones de euros. Además de los ya mencionados, el bufete ha trabajado en la adquisición de 2.000 millones de Lyntia Networks por parte de Axa y Swiss Life Asset Managers, con un equipo dirigido por **Manuel Echenique**. También ha asesorado en la operación Herbert Smith Freehills



MANUEL ECHENIQUE

(con **Pablo García-Nieto Nubiola**), que ocupa el décimotercero puesto en el ranking por valor de las operaciones, con nueve transacciones por un valor total de 3.105 millones de euros.

Entre los internacionales, Allen & Overy

“
 CUATRECASAS
 Y GARRIGUES
 HAN LOGRADO
 SITUARSE EN
 LA UNDÉCIMA
 POSICIÓN Y EN LA
 DECIMOSÉPTIMA
 EN LA LISTA DE
 LAS 20 PRIMERAS
 FIRMAS POR
 NÚMERO DE
 OPERACIONES
 GESTIONADAS EN
 EUROPA
 ”

es el que se sitúa después de Freshfields en cuanto al tamaño de las operaciones supervisadas, con 13 operaciones por 10.107 millones de euros. Justo por debajo están Davis Polk & Wardwell y Jones Day, ambos con cinco operaciones por el equivalente de 8.690 y 8.156 millones de euros, respectivamente. Entre los bufetes del Círculo Mágico, destaca Linklaters con 23 operaciones por un total 7.249 millones de euros. El bufete ha trabajado en la operación multimillonaria por la que Verbund (asesorada por Garrigues con un equipo dirigido por **Álvaro Valle**) ha adquirido una cartera de 75MW de activos de energías renovables en España de la empresa Q-Energy Private Equity SGEIC, asesorando a Q-Energy Private Equity (con los socios **Lara Hemzaoui Rodrigo**, **Alejandro Meca** y **Javier García-Pita Ripollés**) junto con Gómez-Acebo & Pombo (con **Pablo Fernández Cortijo**, **Verónica Romani Sancho**).



LARA HEMZAUI RODRIGO

En conjunto, en el primer semestre, los despachos internacionales representan el 75% tanto de los 20 primeros despachos por valor de las operaciones gestionadas como de los 20 primeros por volumen. Además de los bufetes mencionados anteriormente, destacan las prestaciones de: Baker McKenzie en 22 operaciones por 2.892 millones de euros; Latham & Watkins en 13 operaciones por 2.249 millones de euros, y Clifford Chance en 13 operaciones por 1.905 millones de euros; Dentons en cuatro operaciones por 1.619 millones de euros; Pinsent Masons en siete operaciones por 1.319 millones de euros; y luego Ashurst.

Entre los despachos españoles, Gómez-Acebo & Pombo ha trabajado en 32 operaciones por 9.520 millones de euros. En cuanto a las Big Four, KPMG Abogados es la más activa tanto en número de operaciones como en valor, ya que ha asesorado en 30 operaciones por un valor total de 5.252 millones de euros.

ESPAÑA - CLASIFICACIÓN POR VALOR DE OPERACIONES			
	Firma	Valor de las operaciones (millones de EUR)	Número de operaciones
1	Freshfields Bruckhaus Deringer LLP	18.583	10
2	Garrigues	12.995	61
3	Pérez-Llorca	11.274	40
4	Uria Menéndez	10.698	42
5	Allen & Overy LLP	10.107	13
6	Gómez-Acebo & Pombo	9.520	32
7	Davis Polk & Wardwell	8.690	5
8	Jones Day	8.156	5
9	Linklaters	7.249	23
10	KPMG Abogados S.L.	5.252	30
11	Cuatrecasas	4.726	79
12	Deloitte Legal	3.676	17
13	Herbert Smith Freehills	3.105	9
14	Baker McKenzie	2.892	22
15	Latham & Watkins LLP	2.249	13
16	Clifford Chance LLP	1.905	13
17	PwC Legal	1.634	16
18	Dentons	1.619	4
19	Pinsent Masons LLP	1.319	7
20	Ashurst	855	3

Fuente: Elaboración Iberian Lawyer de datos Mergermarket

ESPAÑA - CLASIFICACIÓN POR NÚMERO DE OPERACIONES			
	Firma	Número de operaciones	Valor (millones de EUR)
1	Cuatrecasas	79	4.726
2	Garrigues	61	12.995
3	Uría Menéndez	42	10.698
4	Pérez-Llorca	40	11.274
5	Gómez-Acebo & Pombo	32	9.520
6	KPMG Abogados	30	5.252
7	Linklaters	23	7.249
8	Baker McKenzie	22	2.892
9	Deloitte Legal	17	3.676
10	CMS	17	665
11	PwC Legal	16	1.634
12	Squire Patton Boggs	14	152
13	Allen & Overy LLP	13	10.107
14	Latham & Watkins LLP	13	2.249
15	Clifford Chance LLP	13	1.905
16	DLA Piper	12	675
17	Freshfields Bruckhaus Deringer LLP	10	18.583
18	Hogan Lovells International LLP	10	198
19	Herbert Smith Freehills	9	3.105
20	King & Wood Mallesons	9	136

Fuente: Elaboración Iberian Lawyer de datos Mergermarket



ESPAÑA - GRANDES OPERACIONES

	Target	Postor	Vendedor	Asesores del Postor	Asesores del Vendedor	Asesores del Target	Valor de la operación (millones de EUR)
1	Orange Espagne (100% Stake)	Masmovil Ibercom	Orange; Masmovil Ibercom	Freshfields Bruckhaus Deringer; Uría Menéndez	Garrigues; Perez-Llorca	-	EUR 8.100 m
2	Siemens Gamesa Renewable Energy (32.93% Stake)	Siemens Energy	-	Freshfields Bruckhaus Deringer; Gleiss Lutz	-	Allen & Overy	EUR 4.048 m
3	Lyntia Networks (100% Stake)	AXA; Swiss Life Holding; AXA Investment Managers; Swiss Life Asset Management	Antin Infrastructure Partners	Deloitte Legal; Gibson Dunn & Crutcher; Uría Menéndez	Herbert Smith Freehills	-	EUR 2.000 m
4	Tree Inversiones Inmobiliarias (100% Stake)	Banco Bilbao Vizcaya Argentaria	Merlin Properties Socimi	Cuatrecasas; Uría Menéndez	Freshfields Bruckhaus Deringer; Garrigues	-	EUR 1.990 m
5	International Fruit Genetics (100% Stake)	AM Fresh Group; SNFL Mediterraneo	-	Allen & Overy; Freshfields Bruckhaus Deringer; Pérez-Llorca; PwC legal; Morrison & Foerster	Dentons	-	EUR 1.600 m

Fuente: Elaboración Iberian Lawyer de datos Mergermarket

EN PORTUGAL,
SE REALIZARON
203 OPERACIONES
POR UN IMPORTE
AGREGADO DE
5.194 MILLONES
DE EUROS

PORTUGAL

En el primer semestre de 2022 no se ha registrado ninguna transacción multimillonaria en Portugal. La transacción más rica es la adquisición por parte de Rovensa de Cosmoce, el productor y comercializador de productos químicos especializados con sede en México, valorada en unos 654 millones de euros. En la operación ha intervenido Uría Menéndez, que encabeza el ranking de despachos de abogados que han participado en las operaciones más ricas, según los datos de Mergermarket, aunque con un equipo de Madrid dirigido por los socios **Manuel Echenique, Tomás Acosta, David López Pombo y Tomás Arranz**. Abreu Advogados ocupa el segundo puesto, habiendo asesorado en siete operaciones por un importe total de 325.000 euros, incluyendo la adquisición por parte de Aernnova a Embraer de sus fábricas en Évora, por un importe total de 153 millones de euros. Abreu Advogados asesoró al vendedor Embraer Portugal Estruturas Metalicas con **Madalena Caldeira, Mafalda Teixeira de Abreu, Marta Romano de**



INÊS SEQUEIRA MENDES

Castro e Inês Sequeira Mendes, mientras que Garrigues Portugal asesoró al oferente con un equipo dirigido por los socios **Susana Pimenta de Sousa y Ricardo Villanueva Vielba**. En tercera posición se encuentra Garrigues que, además de las operaciones mencionadas, ha trabajado, junto con **Mário Lino Dias**, en la adquisición

por parte de GamaLife Companhia de Seguros de Vida de la cartera italiana de vida y pensiones compuesta por pólizas tradicionales y *unit-linked* de Zurich Insurance Group, asesorando al oferente.

En el cuarto escalón se encuentra Vieira de Almeida, que ha llevado a cabo seis operaciones por un valor combinado de 250.000 euros, entre las que se encuentra la adquisición por parte de Cellnex Telecom de 350 centros de telecomunicaciones con sede

en Portugal de NOS SGPS, por 155 millones de euros. Vieira de Almeida ha asesorado a Cellnex Telecom con **Tiago Bessa, Maria Cunha Matos, Pedro Pereira Coutinho y Nuno Ruiz**.



TIAGO BESSA

El siguiente en el ranking es Cuatrecasas, que ha trabajado en ocho operaciones por un total de 178.000 euros, incluyendo la adquisición de LeYa por parte de Infinitas Learning con un equipo interdisciplinar de abogados liderado por Mariana Norton dos Reis, socia coordinadora del área de Corporate y M&A de Cuatrecasas Portugal. Cierran el top ten Deloitte Legal, Allen & Overy, DLA Piper, PLMJ

y CMS.

En cambio, si se observa la clasificación por número de operaciones realizadas, también basada en los datos de Mergermarket, Abreu Advogados ocupa el primer lugar, seguido por Cuatrecasas, Uría Menéndez y Vieira de Almeida. 

EN CONJUNTO, EN EL PRIMER SEMESTRE, LOS DESPACHOS INTERNACIONALES REPRESENTAN EL 75% TANTO DE LOS 20 PRIMEROS DESPACHOS POR VALOR DE LAS OPERACIONES GESTIONADAS COMO DE LOS 20 PRIMEROS POR VOLUMEN

”

PORTUGAL - CLASIFICACIÓN POR VALOR DE OPERACIONES

	Firma	Valor de las operaciones (millones de EUR)	Número de operaciones
1	Uria Menéndez	1.012	6
2	Abreu Advogados	325	9
3	Garrigues	293	5
4	Vieira de Almeida	250	6
5	Cuatrecasas	178	8
6	Deloitte Legal	153	2
7	Allen & Overy LLP	120	1
8	DLA Piper	41	2
9	PLMJ	25	4
10	CMS	22	3

Fuente: Elaboración Iberian Lawyer de datos Mergermarket

PORTUGAL - CLASIFICACIÓN POR NÚMERO DE OPERACIONES

	Firma	Número de operaciones	Valor (millones de EUR)
1	Abreu Advogados	9	325
2	Cuatrecasas	8	178
3	Uria Menéndez	6	1.012
4	Vieira de Almeida	6	250
5	Garrigues	5	293
6	PLMJ	4	25
7	CMS	3	22
8	Deloitte Legal	2	153
9	DLA Piper	2	41
10	CS'Associados (formerly Campos Ferreira, Sa Carneiro e Associados)	2	-
11	EY (law)	2	-

Fuente: Elaboración Iberian Lawyer de datos Mergermarket

PORTUGAL - GRANDES OPERACIONES							
	Target	Postor	Vendedor	Asesores del Postor	Asesores del Vendedor	Asesores del Target	Valor de la operación (millones de EUR)
1	Cosmocel S.A. (100% Stake)	SAPEC - Agro S.A.	-	Uría Menéndez	-	Santamarina y Steta	EUR 654 m
2	Miya Water (30% Stake)	Antin Infrastructure Partners S.A.S.	Bridgepoint Advisers Ltd	-	Uría Menéndez	-	EUR 157 m
3	NOS SGPS SA (350 telecom sites) (100% Stake)	Cellnex Telecom, SA	NOS SGPS SA	Vieira de Almeida	-	-	EUR 155 m
4	Embraer Portugal Estruturas em Compositos SA (100% Stake)	Aernnova Aerospace S.A.	Embraer SA	Deloitte Legal Garrigues	-	Abreu Advogados	EUR 153 m
5	Zurich Insurance Group Ltd (Italian life and pensions back book) (100% Stake)	GNB - Companhia de Seguros Vida	Zurich Insurance Group Ltd	Garrigues	-	-	EUR 128 m

Fuente: Elaboración Iberian Lawyer de datos Mergermarket

LAS SEÑORAS DE M&A EN ESPAÑA

Según los datos Transactional Track Record (TTR) y en alianza con Datasite y el ranking de asesoras legales en el mercado M&A español en el primer semestre de 2022 en la categoría de *partners & counsels*, la industria legal femenina del mercado de fusiones y adquisiciones español es liderada en 2022, por importe, por **Teresa Méndez Flórez** de Allen & Overy, con un capital movilizado de 4.668 millones de euros, y por **Mónica Martín de Vidales de Garrigues**, con un capital movilizado de 2.021 millones de euros.

Por número de transacciones en la categoría de *partners & counsels*, **Teresa Zueco**, de Squire Patton Boggs con 16 operaciones; y **Silvia Martínez Losas de Lexcrea**, con 12 operaciones, lideran el ranking de asesoras legales más activas en el mercado M&A español.

En la categoría de rising stars, **Patricia Figueroa** de Allen & Overy, con un capital movilizado de 4.158,56 millones de euros, y **Andrea Zubiaga Fernández** de Allen & Overy, con un importe asesorado de 4.048 millones de euros, lideran el ranking de asesoras legales más activas en el mercado M&A español por capital movilizado, mientras que **Itxaso Madrazo Carcedo**, de Lawsome, con ocho transacciones, y **Patricia Pérez Beade**, de Gómez-Acebo & Pombo, con seis deals, lideran el ranking de asesoras legales más activas en el mercado M&A español por número de transacciones en 2022.

En cuanto a las firmas con mayor participación femenina en el mercado M&A español destacan en la categoría de *partners & counsels* Garrigues, con tres mujeres; Baker McKenzie, con dos participaciones; Linklaters con dos abogadas y Squire Patton Boggs con dos abogadas.

Las firmas con mayor participación femenina en el mercado M&A español en el Top 10, en cuanto a la categoría de rising stars destacan Allen & Overy, Gómez-Acebo & Pombo y Uría Menéndez, con tres participaciones por cada firma. 



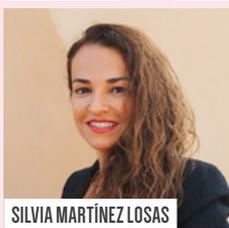
TERESA MÉNDEZ FLÓREZ



MÓNICA MARTÍN DE VIDALES



TERESA ZUECO



SILVIA MARTÍNEZ LOSAS

INHOUSECOMMUNITYDAYS

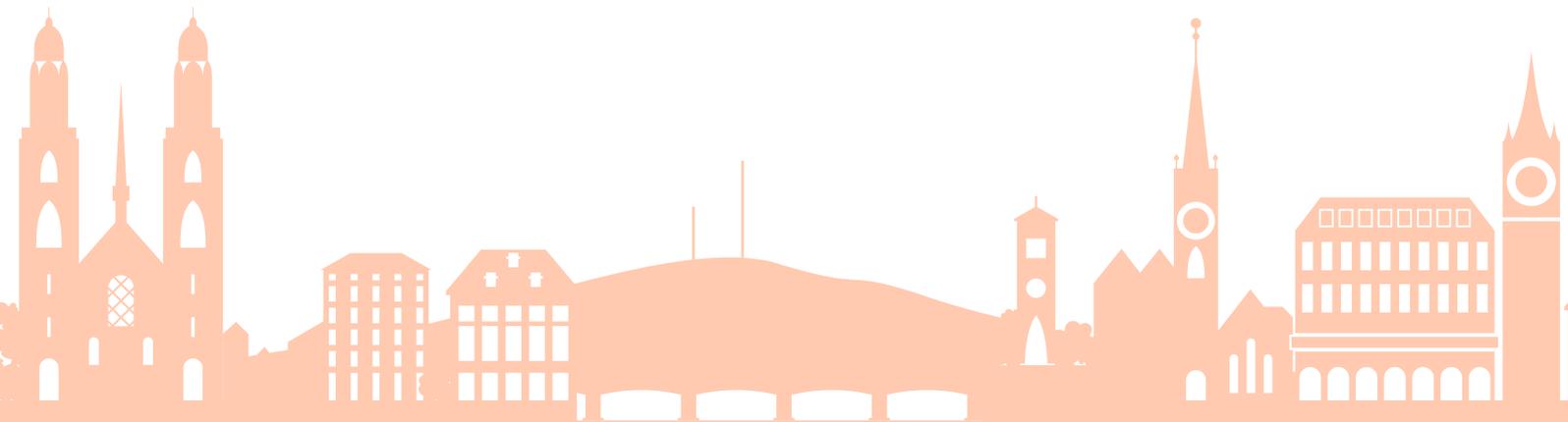
LC PUBLISHING GROUP

Switzerland



27th - 28th OCTOBER 2022

ZURICH



THE EVENT DEDICATED
TO THE LEGAL IN-HOUSE FUNCTION

Partner



INHOUSECOMMUNITYDAYS

LC PUBLISHING GROUP

Switzerland



PROGRAM*

THURSDAY 27th OCTOBER

- 14:45 ● CHECK-IN and WELCOME COFFEE
- 15:15 ○ WELCOME MESSAGE
 - **Aldo Scaringella**, Founder & Managing Director, *LC Publishing Group*
- 15:20 ○ OPENING SPEECHES
 - **Jasprit Sahnsi**, Deputy General Counsel & Internal Audit Leader, *Selecta* and Board of Directors, *ACC Europe*
- 15:35 ○ FACE TO FACE with CEO
- 16:30 ○ **ROUND TABLE I**
"THE FUTURE ROLE OF THE 21ST CENTURY INHOUSE COUNSEL: FROM CORPORATE COUNSEL TO GENERAL COUNSEL"
Speakers
 - **Corinne Bühler**, Senior Legal Counsel, *AXA Investment Managers*
 - **Elmar Büth**, Group General Counsel, *Ivoclar*
 - **Tino Gaberthüel**, Head of Corporate and M&A, Zurich, *Lenz & Staehelin*
 - **Fabienne-Anne Rehulka**, *General Counsel iptiQ, SwissRe*



GC COCKTAIL and DINNER PARTY

(Cocktail and dinner reserved to GC. For info and registration: anna.palazzo@lcpublishinggroup.it)

- 18:30 GC COCKTAIL
- 18:45 DIALOGUE ON GC PROFESSION with **Barbara Levi**, Group General Counsel & Member of the Group Executive Board, *UBS*
- 19:15 DINNER PARTY

* In progress

Partner



INHOUSECOMMUNITYDAYS

LC PUBLISHING GROUP

Switzerland



PROGRAM*

FRIDAY 28th OCTOBER

- 9:00 ● CHECK-IN and WELCOME COFFEE
- 9:15 ○ WELCOME MESSAGE
 - **Aldo Scaringella**, Founder & Managing Director, *LC Publishing Group*
- 9:20 ○ KEYNOTE SPEECH
- 9:50 ○ **ROUND TABLE II "THE IMPACT OF THE LEGAL PRIVILEGE ON THE SWISS MARKET"**
Speakers
 - **Christian Haitz**, General Counsel Corporate and Compliance, *Gategroup* and Country Representative Switzerland (Zurich), *ACC Europe*
 - **Kees Van Ophem**, Executive Vice President and Global General Counsel, *Fresenius Medical Care*
- 11:00 ○ Q&A
- 11:15 ○ ☕ COFFEE BREAK
- 11:30 ○ **ROUND TABLE III "BENCHMARKING SALARIES AND THE FUTURE OF CLO"**
- 12:30 ○ Q&A
- 12:45 ○ CLOSING REMARKS from LC and ACC Europe
- 13:00 ○ 🍴 LIGHT LUNCH

* in progress

Partner

LENZ & STAEBELIN

DE VOLTA
AOS PALCOS

ROCK INLAW

2022

MÚSICA DE BRAÇOS ABERTOS AOS REFUGIADOS

VAMOS APOIAR A ASSOCIAÇÃO DOS UCRANIANOS
EM PORTUGAL QUE **VAI AJUDAR CERCA DE 3.000**
REFUGIADOS DANDO APOIO ALIMENTAR, PSICOLÓGICO,
JURÍDICO E INTEGRAÇÃO PROFISSIONAL.

Спілка Українців у Португалії



Associação dos Ucranianos em Portugal

facebook.com/pagina.rock.n.law

rocknlaw_

INICIATIVA:

Abreu:
advogados

CMS
law-tax-future

DLA PIPER

CUATRECASAS

**EVERSHEDS
SUTHERLAND
FCB**

GA_P
Gómez Acosta & Pombo

SS
advogados

SOFTWAY
web professionals

MEDIA PARTNER:

advocatus

Linklaters

GARRIGUES

MORAIS LEITÃO
GONÇALVES TELLES SOARES DA SILVA
& ASSOCIADOS

livino

PLMJ
Tribunais de Justiça

**URÍA MENÉNDEZ
PROENÇA DE CARVALHO**

V&A

IBERIANLAWYER



El primer

VEREIN IBÉRICO

Tras diez años de rápido crecimiento en el extranjero Alejandro Touriño explica por qué Écija decidió convertirse en el primer bufete ibérico independiente en adoptar la estructura de verein

por michael heron



Tres de los cinco despachos más grandes del mundo por sus ingresos en el 2021, tienen una cosa en común. Todos son *verein*. La estructura de *verein* permite a las firmas globales "fusionarse" juntas, bajo una sola marca unificada, y mantener la independencia financiera y la responsabilidad legal. DLA Piper, Dentons y Baker McKenzie son los ejemplos más famosos y exitosos. Por eso fue una gran noticia en el mercado español, cuando Ecija anunció que se convertía en *verein*. Algunas de las desventajas de utilizar este modelo son que los socios se reparten el trabajo entre los despachos extranjeros y no comparten los beneficios, que los despachos más fuertes pueden ejercer una presión estratégica sobre los despachos menos poderosos dentro del grupo, y el reto de conseguir consistencia en relación con el servicio al cliente, los estándares y los beneficios. Durante esta entrevista, **Alejandro Touriño**, socio director de Ecija, no rehúye abordar estos retos. De hecho, admite que no es para todo el mundo, pero comparte con nosotros por qué funciona para Ecija, mientras continúan en su viaje de expansión internacional.

Como resumes los primeros seis meses del 2022?

Estamos en una situación económica muy positiva, que lo es para todo el mercado. A nosotros nos va bien, pero tengo la sensación de que va bien a todas

las firmas, creo que hay una dinámica económica muy positiva en el sector. Obviamente no sabemos a lo que nos enfrentamos en los próximos meses, pero los síntomas externos son de optimismo. Hablando de clientes, estamos viendo muchos proyectos de crecimiento. Durante los dos años de la pandemia vimos más reestructuraciones, ERTes, etc., pero ahora el foco de los grandes clientes está en el crecimiento, en la digitalización y en adentrarse a otros mercados. Creo que se respira un ambiente muy positivo a nivel global, y cuando hablamos con la mayoría de nuestros socios en América Latina, la sensación es muy compartida. En Portugal también estamos viendo una situación favorable con mucha inversión extranjera. Estamos contentos y trabajando mucho.

**“ESTAMOS EN UNA SITUACIÓN
ECONÓMICA MUY POSITIVA,
QUE LO ES PARA TODO
EL MERCADO”**

Primera *verein* por una firma española, ¿por qué?

Para mí, no se trata de reinventar la rueda, sino consolidar un modelo que para nosotros era necesario. Nuestra dimensión actual con 16 países y 32 oficinas, tomando en cuenta que hace diez años solo teníamos una oficina en Madrid, nos ha obligado a estudiar ejemplos de otras firmas en el mercado internacional que habían crecido de esta forma tan rápida, y llegamos a la conclusión que el modelo *verein* era la más adecuada para nosotros. Cada país y territorio tiene autoridad económica absoluta, sin embargo, hay una marca única, una estructura de gobierno única, unos sistemas de información únicos, etc. Es un modelo que se aparta del *partnership* y que se ajusta mejor a nuestras necesidades actuales.

Usando el ejemplo que uno de los socios asigna trabajo a otro bufete extranjero dentro de Ecija, pierde ingresos ya que el fondo de beneficios no se reparte. Cómo ves que eso funciona?

Es cierto que por ejemplo, cuando hay un trabajo que capta España, y lo manda a otro país donde se ejecuta 100% el trabajo, el que recibe el beneficio directo es el país que realiza y ejecuta el trabajo. Sin embargo, son muchos los proyectos cross-border donde las diferentes jurisdicciones comparten trabajo y beneficios. Trabajamos con muchas empresas del IBEX35 que nos contratan por nuestra presencia en América Latina, con lo cual, los ingresos se reparten entre nuestras distintas oficinas dentro de la estructura de Ecija.

Como podéis trabajar de una forma conjunta presentando solo una firma con esta estructura?

Tenemos un budget específico y hacemos un esfuerzo interno tremendo para mantener la consistencia de cómo ofrecemos el servicio a cualquier cliente en cualquier país donde estamos presentes. Hay unas políticas corporativas únicas,

“LO MÁS IMPORTANTE ES UNIR A LAS PERSONAS PARA CONSOLIDAREL TRABAJO, LO QUE REDUNDA RÁ EN BENEFICIO DE NUESTRA MARCA”

estamos trabajando mucho en la tecnología internamente y también en la metodología de legal project management, que ayuda a la gestión homogénea de los proyectos internacionales. Lo más importante es unir a las personas para consolidar el trabajo, lo que redundará en beneficio de nuestra marca. En este sentido siempre tenemos presencia en Madrid y Barcelona de abogados de



Ecija de Portugal y América Latina para coordinar proyectos, igual que verás abogados de España en las otras oficinas con idéntico fin. No creo que la verein afecte a esta dinámica de trabajar en equipo. Tenemos cada vez más clientes que trabajan con nosotros dentro de una cuenta global, lo cual simplifica todas las tareas, desde la ejecución del trabajo, el reporting o la facturación.

Cuando entráis en un mercado nuevo, cuál es el proceso y cuáles son los valores que buscáis en los abogados locales?

Somos ya una firma full-service, pero por nuestro origen digital siempre buscamos abogados con un componente muy relevante en el ámbito digital. Cuando entramos en un nuevo territorio, buscamos “market leaders” con ambición de crecimiento. Por ejemplo, hablando de Portugal, cuando nos unimos con el equipo de Fernando Antas de Cunha, a pesar

ECIJA EN CIFRAS

EXPERIENCIA

25 años +

PAÍSES

16

(España, Portugal, Colombia, Chile, Costa Rica, Honduras, Panamá, República Dominicana, Guatemala, El Salvador, Nicaragua, México, Ecuador, Brasil, Argentina y Puerto Rico)

PROFESIONALES

900+

que él sea un abogado de M&A identificamos juntos que el área de tecnología y digital era una buena oportunidad para diferenciarnos en Portugal. Eso es lo que hemos hecho juntos en los últimos cinco años. En Ecuador somos muy fuertes en el área de oil & gas, en Brasil en litigios y en fiscal, pero todos comparten nuestra visión. Ambos equipos, tanto en Ecuador como en Brasil, han recientemente integrado abogados con experiencia en el área digital. Las normativas digitales en la gran mayoría de nuestras jurisdicciones son menos maduras que en Europa con lo cual nos da una gran oportunidad de crecimiento a la vez que el desafío de encontrar equipos en esos países con la ambición de crecer en esas áreas.

“EN MI OPINIÓN LA VEREIN NO ES PARA TODOS, PERO PARA NOSOTROS HA TENIDO SENTIDO EN EL MOMENTO QUE HEMOS DECIDIDO INTERNACIONALIZARNOS”



La parte intangible de encajar la personalidad de los socios de diferentes culturas en un nuevo matrimonio es lo más complicado verdad?

¡Sobre todo cuando te tienes que casar en 16 países diferentes! Cada uno tiene sus particularidades, pero a la vez que seguimos creciendo y el ecosistema se va haciendo más fuerte, somos capaces de conseguir mejores proyectos y clientes.

En algunos casos de verein, es verdad que se ha visto situaciones donde los despachos más fuertes dentro de una estructura, pueden poner presión sobre los menos fuertes por razones estratégicos. Como consigues mantener armonía entre todos?

Hemos tratado desde el principio de ser fiel a nuestros valores. Hay 16 personas en nuestro comité internacional que representan de manera directa a España, Portugal, Méjico, Argentina, el Caribe, Ecuador, Chile, Centro América y Puerto Rico. El resto de territorios quedan representados de manera indirecta en ese comité internacional. Somos una firma policéntrica, y estas 16 personas son las que, por consenso, toman las decisiones de la firma. Por ejemplo, cuando nos expandimos a nuevos territorios, ésa es una responsabilidad local del subcomité de cada región. Por ejemplo, si decidimos entrar en otros países lusófonos, será Portugal quien tendrá la voz relevante de esta decisión.

Cuál sería tu consejo a otro despacho considerando entrar en una estructura verein?

En mi opinión la verein no es para todos, pero para nosotros ha tenido sentido en el momento que hemos decidido internacionalizarnos. La verein es el vehículo adecuado para nosotros, pero insisto que hay muchos retos. Todos conocemos los posibles beneficios, quizás el desafío mayor es ser capaces de llevar a la práctica todo que hemos ambicionado. Pero estamos convencidos de que lo lograremos. 

ÉCIJA Y EL BUFETE GRANDALL

En 2019, Écija firmó el mayor acuerdo estratégico entre un despacho español y uno chino, a través de una joint venture con la cuarta firma de abogados de China, Grandall Law Firm, lo que supuso la creación de un China Desk propio en su sede de Madrid y la consolidación de un hub entre Asia, Iberia y Latinoamérica con más de 3.500 abogados en 18 países en un total de 57 oficinas. 



LOS 5 PRINCIPALES BUFETES DE ABOGADOS CON INGRESOS GLOBALES EN 2021

\$4,830,000,000

Kirkland & Ellis

\$4,333,763,000

Latham & Watkins

\$3,133,829,000

**DLA Piper
(verein)**

\$2,910,300,000

**Dentons
(verein)**

\$2,899,834,000

**Baker McKenzie
(verein)**



LEGALCOMMUNITYMENA

AWARDS

The event celebrating in-house & private practice lawyers
in the Middle-East and North African markets

SAVE THE DATE
24 NOVEMBER 2022
CAIRO

#LcMenaAwards 

www.legalcommunityMENA.com

For information: helene.thiery@lcpublishinggroup.it

ALGORITMOS APLICADOS AL ÁMBITO LABORAL

Daniel Cifuentes (Pérez-Llorca); Aurora Sanz (Grant Thornton) y Jesús Mercader (Uría Menéndez) hablan de los beneficios y retos de la Guía Práctica sobre algoritmos aplicados al ámbito laboral

por irina wakstein

D

Desde el mes de junio, España cuenta con una nueva Guía Práctica sobre el uso de algoritmos dentro del ámbito laboral que le permitirá tomar decisiones en forma automatizada en los distintos campos que hacen a la vida profesional, como ser la selección de candidatos, las condiciones de trabajo, el rendimiento de los trabajadores, sus evaluaciones y otros aspectos.

La Guía Práctica reúne en un único documento tanto las obligaciones como los derechos en materia de información algorítmica dentro del ámbito laboral. Tal es así que, todas las personas pueden acceder a conocer y comprender los efectos del uso estos algoritmos.

De esta forma, la herramienta organiza y sistematiza la información, la cual se concreta en cuatro epígrafes: información general, información sobre la lógica y funcionamiento, información sobre las consecuencias, otra información relevante.

Sin duda, la implementación de esta nueva Guía Práctica responde a un modelo innovador, de desarrollo tecnológico y tendrá repercusiones dentro del ámbito laboral. “El mundo de las relaciones laborales no puede resultar ajeno al desarrollo y a la implantación de la inteligencia artificial. Al igual que los algoritmos forman parte de nuestro día a día y toman decisiones por nosotros, es razonable



EL MUNDO DE LAS RELACIONES LABORALES NO PUEDE RESULTAR AJENO AL DESARROLLO Y A LA IMPLANTACIÓN DE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL

DANIEL CIFUENTES



que la inteligencia artificial también pueda configurarse como un elemento de toma de decisiones en el ámbito laboral, siempre y cuando los seres humanos tengan el control sobre las máquinas inteligentes y se asegure a las personas trabajadoras a tener derecho a un contacto humano significativo y a no ser perfilado, condicionado o coaccionado”, dice el socio de laboral de Pérez-Llorca, **Daniel Cifuentes** a Iberian Lawyer.

En línea con su punto de vista, **Aurora**

Sanz, socia directora de laboral de Grant Thornton comenta a Iberian Lawyer: “Creo que dicha herramienta es acorde con la realidad social, en constante cambio y evolución. Decir lo contrario es negar la evidencia. Los algoritmos se han convertido en verdaderas herramientas de gestión de personal en sentido amplio y, cada vez, lo van a ser más”.

DESAFÍOS

Ambos especialistas coinciden en la idea de que implementar la tecnología y amigarse con los nuevos retos que esto representa es siempre un desafío. Sin embargo, es algo que exige el propio mercado laboral y, por ende, resulta fundamental estar al día con estas nuevas herramientas.

Pero ¿Cómo convive la aplicación de este algoritmo con la protección de datos personales que se debe ofrecer desde las empresas?. **Jesús Mercader**, counsel del área laboral de Uría Menéndez, nos explica: “La conexión entre los algoritmos y la protección de datos es un tema esencial. El caso del reconocimiento facial resulta paradigmático y los criterios emanados de las agencias de protección de datos, ponen de manifiesto la importancia de reforzar el control sobre los datos personales cuando se utilizan estos sistemas. En general, en el desarrollo de sistemas de inteligencia artificial los datos tienen un especial protagonismo (sin datos no hay inteligencia artificial, dice el Libro Blanco de la UE sobre IA) por lo que los principios y garantías para el tratamiento de datos en estos procesos resulta de extraordinaria importancia.

Lo cierto es que toda nueva implementación tecnológica implica ciertos retos y limitaciones para sus usuarios. Sin duda, la nueva Guía Práctica presentada por la vicepresidenta segunda del gobierno y ministra de trabajo y economía social, Yolanda Díaz, no ha sido la excepción. “Creo que el uso de la inteligencia artificial en las relaciones laborales presenta dos riesgos principales: Por un lado, asegurar la transparencia en su funcionamiento y, por otro, evitar la deshumanización en la gestión de las personas trabajadoras”, sostiene Daniel Cifuentes.



CREO QUE DICHA HERRAMIENTA ES ACORDE CON LA REALIDAD SOCIAL, EN CONSTANTE CAMBIO Y EVOLUCIÓN. DECIR LO CONTRARIO ES NEGAR LA EVIDENCIA

AURORA SANZ



LA DESHUMANIZACIÓN

Muchas veces los diferentes desarrollos tecnológicos implican, de alguna manera, la deshumanización. Es decir, el reemplazo del humano por una herramienta o sistema que ofrece sus mismas tareas evitando, en cierta forma, sus falencias o errores. Sin duda, y tal como sostiene Cifuentes, este podría ser uno de los grandes riesgos. Y una de las cuestiones principales que se plantean los usuarios es: ¿Cómo evitar que estas nuevas herramientas operen en forma discriminatoria hacia las personas trabajadoras?.

“Creo que el uso de algoritmos no soluciona, por sí mismo, el problema de la discriminación en las relaciones laborales. De hecho, creo que en aquellos casos

en los que el algoritmo se vaya alimentando de sus propios datos y vaya reconfigurando por sí mismo los parámetros, puede ser aún más discriminatorio que las propias personas”, asegura Daniel Cifuentes.

Se trata, por tanto, de combatir la denominada “discriminación algorítmica” que reproduce patrones clásicos de discriminación ya que, por ejemplo, un punto que ha llamado la atención fue el uso del algoritmo para determinar a las personas afectadas por un despido colectivo. “Este es un punto clave en la negociación de cualquier ERE. Por ello, la representación legal de las personas trabajadoras debería ser previamente informada de las características del algoritmo

que realiza dicha criba y de los parámetros empleados para su determinación, para comprobar que no ha habido ningún criterio discriminatorio o abusivo al determinar la plantilla afectada”, sostiene Aurora Sanz.

EL REGLAMENTO DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL EUROPEO

Por este motivo, resulta esencial implementar el Reglamento de Inteligencia Artificial a nivel europeo de forma de preservar ciertos derechos fundamentales de las personas trabajadoras.

“El reglamento busca garantizar que la IA sea respetuosa tanto desde el punto de vista ético como jurídico y pueda

EL GRAN RETO ES LA CONSTRUCCIÓN DE UN SISTEMA EFICAZ DE GARANTÍAS QUE TUTELE LA POSICIÓN DE LOS TRABAJADORES FRENTE A ESTAS TECNOLOGÍAS Y PERMITA CONSTRUIR UNA EFECTIVA IGUALDAD ALGORÍTMICA

JESÚS MERCADER

”



identificar y graduar los riesgos (inaceptables, elevados, limitados y mínimos) y establecer las debidas normas de transparencia. Tendremos que estar bien alerta a cómo se materializa esta propuesta y a su incidencia específica en nuestro ordenamiento jurídico”, afirma Sanz.

Como toda innovación e implementación de nuevas herramientas y tecnología, la presentación de la Guía Práctica supone tanto retos y desafíos como ventajas y beneficios pero, sin duda, representa un sistema pionero para un mundo que así lo exige. “Creo que entre los beneficios asociados a estos sistemas son significativos en términos de calidad de vida y mejora de la productividad. Los principales problemas vienen de la mano de su rápido desarrollo, de las incertidumbres que crean y de la necesidad de adaptar nuestros marcos normativos a estas nuevas realidades”, sostiene Jesús Mercader.

“El gran reto es la construcción de un sistema eficaz de garantías que tutele la posición de los trabajadores frente a estas tecnologías y permita construir una efectiva igualdad algorítmica. De igual modo, será necesario una reflexión profunda sobre el impacto que estos sistemas están llamados a tener en el mercado de trabajo que requerirá, progresivamente, un incremento de las cualificaciones profesionales para adaptarse a las nuevas necesidades”, concluye el cousel de laboral de Uría Menéndez. 



TRES EMPRESAS

PROMETEDORAS

según los expertos

Quiénes son los tres legaltech finalistas de los Legaltech Venture Days, uno de los mayores eventos de emprendimiento de innovación de América Latina y Europa

por irina wakstein



La pandemia ha demostrado que la implementación de la tecnología en el mundo jurídico permite mantener la continuidad del negocio legal en cualquier momento y lugar. Ha sido un gran estímulo para la innovación de procesos y su automatización, con el fin de simplificar y optimizar el trabajo de los abogados. En diferentes países de Europa hay firmas que utilizan inteligencia artificial, así como también otras que trabajan completamente online. Pero estos avances también han sido necesarios en Latinoamérica, donde empresas y despachos implementan diferentes herramientas electrónicas y de business intelligence con el fin de automatizar y agilizar procesos y gestiones.

Durante el último trimestre del 2020, la industria legaltech logró inversiones de 1.2 billones de dólares y, según informa el Bloomberg Law Analysis del 2021, el 76% de abogados y firmas considera al legaltech como principal impulsor de su desempeño y productividad. Tal es así que Gartner legal technology prevé que, para el 2024, los departamentos legales automaticen el 50% del trabajo, especialmente aquellas labores relacionadas con transacciones corporativas relevantes.

América Latina no es la excepción ya que la industria se encuentra en constante desarrollo y crecimiento en países como México, Argentina, Perú, Chile, Colombia, entre otros. Desde 2021 podemos ver un mayor número de compañías latinoamericanas motivadas por innovar en la optimización y automatización de sus procesos en las tareas más comunes como la creación de documentos, el control de las finanzas y los procesos administrativos de los clientes.

Entre el 8 y el 10 de junio pasado se realizó en Madrid uno de los mayores eventos de emprendimiento de innovación de América Latina y Europa. Más de 50 startups de la industria del legaltech y provenientes de países como Colombia, España y Portugal participaron en esta edición.

Las startups finalistas de la quinta edición de los Legaltech Venture Days de IE Law School que pasaron a competir en la final internacional en Madrid fueron Juzto (Colombia), Contactflows (guatemalteca con sede en Madrid) y Novalegal (Portugal). La ganadora internacional fue Juzto, la cual recibió una mentoría de seis meses por parte de LexisNexis y podrá presentar su producto o servicio ante clientes internacionales.



LAURA PARDO, JOHN MORALES, FELIPE GÓMEZ

JUZTO

Juzto fue co-fundada por **Laura Pardo**, **John Morales** y **Felipe Gómez** en junio de 2020 y en dos años ha logrado convertirse en un aliado para las personas y negocios que buscan resolver sus necesidades jurídicas, ya que ofrecen una experiencia de autogestión para la producción de documentos legales inteligentes y la atención de consultas.

En 22 meses ha atendido más de 17 mil casos para más de 12 mil clientes, tiene un crecimiento mensual de ventas superior al 20% y su Annual Run Rate actual es superior al millón de dólares.

Juzto dirige su servicio a ciudadanos, pero también a pequeños y medianos negocios que tienen que acceder al sistema de justicia. Dentro de las soluciones que brinda, dos ejemplos son la impugnación de fotomultas de tránsito y reclamaciones por suplantación de identidad.

De hecho, los fundadores de Juzto notaron que la resolución de estas situaciones era una dificultad recurrente para la sociedad. Lo vivieron en primera persona y así conocieron realmente lo que debía afrontar un ciudadano común a la hora de tener que resolver un asunto legal. Al enfrentarse con esta

JUZTO ES EL HERMANO MAYOR DE LOS CIUDADANOS Y LOS PEQUEÑOS NEGOCIOS QUE SE APALANCA DE AUTOMATIZACIÓN Y TECNOLOGÍA PARA HACER VALER SUS DERECHOS Y DARLE UN ACCESO EFECTIVO AL SISTEMA DE JUSTICIA

JOHN MORALES

”

realidad decidieron brindar soluciones a través de la tecnología, factor principal que hace de Juzto una legaltech.

“Juzto es el hermano mayor de los ciudadanos y los pequeños negocios que se apalanca de automatización y tecnología para hacer valer sus derechos y darle un acceso efectivo al sistema de justicia”, relata Morales a Iberian Lawyer.

El objetivo de Juzto a corto plazo es terminar de consolidarse en su país de origen, Colombia, como el mayor prestador masivo de soluciones legales. En el mediano plazo anhelan expandirse a México, y para 2024 esperan tener una verdadera presencia masiva en todo Latinoamérica.



ANDRÉS LÓPEZ

CONTRACTFLOWS

Contractflows, por su parte, comenzó a surgir en el año 2019 a partir de la unión de los dos socios fundadores, **Andrés López**, abogado, y **Juan López**, ingeniero. Tras analizar la situación de la digitalización y el uso de herramientas tecnológicas por parte de los proveedores de servicios legales en Latinoamérica, los fundadores de Contractflows identificaron que en el área de automatización de contratos existía un mercado enorme, el cual no estaba siendo abordado, y que tenían el potencial de cumplir las necesidades específicas de la región. Adicionalmente, y conociendo las dificultades locales en cuanto al acceso de la justicia, López y López anhelan que con Contractflows la obtención de servicios legales sea un proceso simple, intuitivo y más accesible.

Los clientes de la legaltech son tanto empresas y despachos jurídicos como abogados independientes. Actualmente, más de 27 empresas, despachos jurídicos y firmas de abogados han utilizado sus servicios. En promedio, ahorran hasta 45 minutos por contrato generado. “Hemos ahorrado meses de trabajo a diferentes firmas jurídicas con transcripciones y consultas automatizadas a recursos del gobierno”, asegura López a Iberian Lawyer.

HEMOS AHORRADO MESES DE TRABAJO CON TRANSCRIPCIONES Y CONSULTAS AUTOMATIZADAS A RECURSOS DEL GOBIERNO A DIFERENTES FIRMAS JURÍDICAS

JUAN LÓPEZ

”

En cuanto a sus objetivos, Contractflows aspira, en el corto plazo, expandirse a México y a Centroamérica, implementar funcionalidades adicionales y prestar de servicios directamente a los consumidores finales por medio de herramientas totalmente automatizadas. A mediano plazo, anhela aumentar la implementación de inteligencia artificial en diferentes etapas del proceso de automatización de contratos, el desarrollo de herramientas adicionales de automatización específicas a diferentes áreas (inmobiliario y propiedad intelectual) y la expansión al resto de Latinoamérica. A largo plazo busca ser la empresa líder en Latinoamérica e incursionar en el mercado global con sus herramientas de legaltech.

NOVALEGAL

Por su parte, Novalegal es un despacho de abogados portugués, que nació en 2019, de la mano de sus dos fundadores, **Rui Neves Ferreira** y **Ana Rocha Alves**, ambos abogados.

Novalegal presta servicios en materia jurídica y de cumplimiento. Ambos socios afirman que tienen un objetivo muy claro: hacer de lo legal una ventaja competitiva para las pymes.

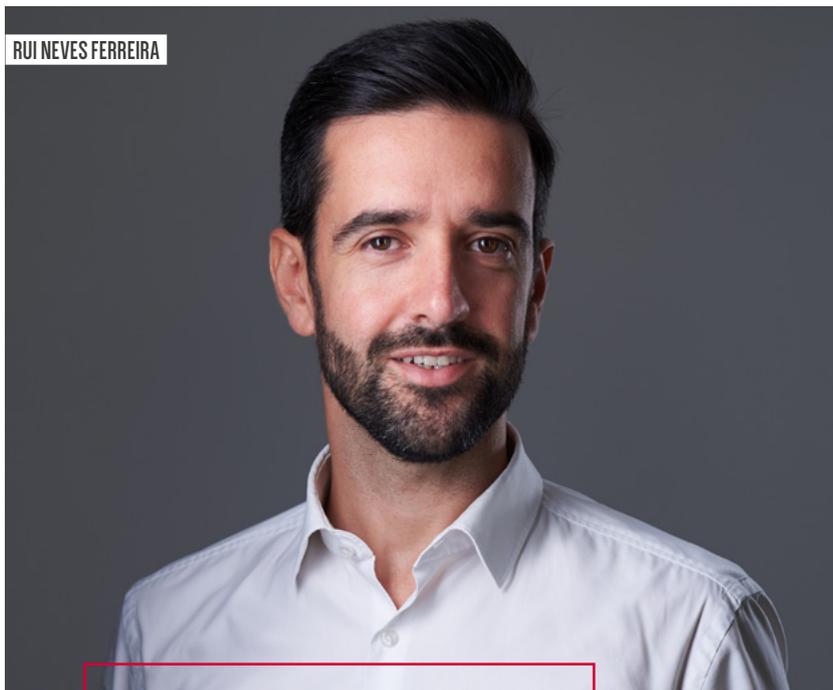
“Para un tomador de decisiones, lo más importante que debe conocer son las leyes del cambio, ya que enfrentar el cambio es probablemente el mayor desafío de cualquier negocio”, nos dice Neves Ferreira. Esta actitud, combinada con un posicionamiento 100% digital y tecnológico, llevó a la implementación de un servicio que garantiza a cualquier empresa su propio LTAAS: una Legal Team as a Service, desde su desktop: MLT – My Legal Team.

El perfil de cliente de la firma ha evolucionado, así como lo hizo su propio modelo de negocio. Novalegal cuenta con una demanda creciente por parte del cliente tecnológico, startup o no, y del cliente internacional, con intereses comerciales relacionados con Portugal o países de habla portuguesa. Pero mantienen su base, principalmente pymes, industria y servicios.

En cuanto a sus objetivos futuros desde Novalegal anhelan en primer lugar, el lanzamiento de la oficina 100% digital, en segundo lugar, el spin-off del servicio y la integración de una herramienta que permitirá el registro de PI/Trademark de forma prácticamente automática y con costes totalmente controlados para las empresas y, por último, generar contratos legales inteligentes, metaverso y un legal Marketplace.

Si bien fue fundada en 2019, para el año 2020 creció un 14% y hacia el 2021 un 17%. Su plataforma y servicio MLT se lanzó a finales de 2021 y su previsión para 2022 era del 25%. Pero alcanzó este milestone en abril de este año, habiendo revisado ese valor al 80%. Actualmente cuenta con más de 100 clientes activos, el 15% de los cuales son internacionales. 

RUI NEVES FERREIRA



ENFRENTAR EL CAMBIO
ES PROBABLEMENTE
EL MAYOR DESAFÍO
DE CUALQUIER NEGOCIO

RUI NEVES FERREIRA

”



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



¿Cómo ven los futuros abogados los grandes bufetes?

Los jóvenes sueñan para su futuro con un trabajo que pueda cumplir todos sus anhelos, que impulse su crecimiento y su desarrollo tanto a nivel personal como profesional

por irina wakstein

L

Los grandes bufetes de abogados buscan personas bien preparadas, motivadas y dispuestas a incorporarse a una vida laboral en constante evolución, ofreciendo flexibilidad y dinamismo, alimentando a diario la pasión por esta profesión. Pero, ¿Cómo ven estos jóvenes abogados estos bufetes actuales y cómo proyectan su carrera profesional? ¿Qué los impulsa a querer dedicarse al mundo del derecho? Los jóvenes esperan nada más y

nada menos que oportunidades para aumentar sus habilidades y conocimientos. Aspiran a trabajar en estrecho contacto con colegas y crecer personal y profesionalmente.

El pasado jueves 23 de junio tuvo lugar "Legaliers", una jornada que se celebró en el auditorio del Banco Sabadell de Madrid con el fin de ayudar a los jóvenes del sector legal a enfocar su carrera profesional. Después del evento Iberian Lawyer conversó con

Rodrigo Ramos Rodríguez, estudiante de Derecho y ADE en la Universidad Pontificia Comillas, con **Covadonga Bermejo**, estudiante del Doble Grado de Derecho y ADE Bilingüe de CUNEF Universidad, con **Gonzalo Solano Bautista**, estudiante del Máster de acceso a la abogacía y abogacía internacional en ISDE, con **Rodrigo Castillo Jiménez**, estudiante de Derecho de la Competencia por la Universidad Carlos III de Madrid y con **Alejandro Ballesteros González**, estudiante de Derecho y ADE en la Universidad de Valladolid.

VENTAJAS

Y DESVENTAJAS

Los jóvenes perciben que los grandes bufetes actuales están en una época de transformación y cambio. Que deben estar en constante evolución, reinventándose y adaptándose a las exigencias propias del

LOS BUFETES ACTUALES
SE CARACTERIZAN
POR LA BÚSQUEDA
DE LA EXCELENCIA,
EL MAYOR RIGOR
PROFESIONAL
Y LA CERCANÍA
CON EL CLIENTE

RODRIGO RAMOS RODRÍGUEZ



mercado, el cual es cada vez más competitivo y global, y a las de los propios candidatos, que demandan ciertas condiciones como una mejor conciliación con su vida privada. “Los bufetes actuales se caracterizan por la búsqueda de la excelencia, el mayor rigor profesional y la cercanía con el cliente”, sostiene Ramos Rodríguez.

Consideran que los grandes despachos de abogados tienen en común grandes beneficios. Ofrecen posibilidades de crecimiento para todos y no sólo para los que ya tienen años y años de experiencia. En ellos se establece un vínculo estrecho entre colegas desde el inicio, ya que se trabaja mucho en equipo. Entienden que un ambiente colaborativo es fundamental para enfrentar temas complejos que se tratan a diario y mejor aún si se hace con colegas especialistas, que tienen las habilidades específicas para afrontar cada desafío.





ESTOY ABIERTA
A TODAS
LAS OPORTUNIDADES
QUE SE ME PLANTEEN
A LO LARGO
DE MI VIDA LABORAL
Y PREDISPUSTA
A APROVECHARLAS

COVADONGA BERMEJO



En cuanto a los aspectos negativos también nos mencionan que en algunos despachos se suele trabajar bajo bastante presión, hecho con el cual hay que saber lidiar para preservarse a uno mismo y a la vez poder brindar el mejor desempeño laboral posible. Asimismo, no todas las firmas permiten la misma conciliación familiar, progresión y reconocimiento, por lo que consideran fundamental el hecho de hacer prácticas en diferentes despachos, como es el caso de Ramos Rodríguez en Uría Menéndez o de Solano Bautista como legal trainee en Andersen Tax&Legal, donde van conociendo distintas experiencias y definiendo qué es lo que quisieran para su futuro.

Ballesteros González asegura, según lo que fue su experiencia en las prácticas realizadas en Garrigues y Uría Menéndez, que los grandes despachos de abogados presentan una serie de características comunes, tales como la participación

en operaciones complejas y sofisticadas y el trabajo intenso junto a grandes colegas. Por su parte, Bermejo, si bien afirma no querer cerrar ninguna puerta, hoy en día también prefiere la idea de trabajar en un despacho y sostiene que su deseo actual es aprender y disfrutar al mismo tiempo. “Estoy abierta a todas las oportunidades que se me planteen a lo largo de mi vida laboral y dispuesta a aprovecharlas”, asegura. Ramos Rodríguez considera esencial una formación académica de calidad, de exigencia y excelencia, para afrontar con garantías de éxito su carrera profesional. Anhela poder aprender de los mejores para ganar experiencia y así conseguir mejores resultados en el trabajo.

DESPACHOS O IN-HOUSE

Lo cierto es que los jóvenes encuentran en los despachos un ambiente positivo y dinámico, en donde los abogados y otros profesionales colaboran mutuamente y crean muchas veces un vínculo estrecho. Si bien es una generalización y el ambiente laboral es el reflejo de las personas que forman parte de él, en su experiencia han estado más que a gusto con los despachos y equipos que conocieron hasta el momento. Los jóvenes estudiantes aseguran que durante sus prácticas han conocido buenos ambientes de trabajo, en el que los colegas colaboran unos con otros, lo que consideran fundamental a la hora de desarrollar de forma óptima su trabajo.

ME GUSTARÍA
TRABAJAR COMO
ABOGADO *IN-HOUSE*
EN UN FUTURO
PORQUE CREO QUE
TE AYUDA A ENFOCAR
TUS CONOCIMIENTOS
JURÍDICOS DESDE OTRA
PERSPECTIVA ENFOQUE
Y ENTORNO DISTINTO AL
APLICADO
DESDE UN DESPACHO

GONZALO SOLANO BAUTISTA



En numerosas ocasiones los aspirantes a abogados prefieren este camino porque es un mundo en el que se valoran los estudios y se invierte mucho en la adquisición de nuevos conocimientos. Según afirman los estudiantes, en los grandes bufetes el ambiente es estimulante y atractivo, y muchas veces los jóvenes consiguen oportunidades a nivel internacional que les permite conocer diferentes culturas y adquirir nuevas herramientas.

Con respecto a la posibilidad de trabajar *in-house*: “Me gustaría trabajar como abogado *in-house* en un futuro porque creo que te ayuda a enfocar tus conocimientos jurídicos desde otro desde otra perspectiva enfoque y entorno distinto al aplicado desde un despacho”, asegura Solano Bautista a Iberian Lawyer. “La modalidad de trabajo *in-house* ofrece una mayor estabilidad y la oportunidad de especializarte en un sector en

LA MODALIDAD DE
TRABAJO *IN-HOUSE*
OFRECE UNA MAYOR
ESTABILIDAD Y LA
OPORTUNIDAD DE
ESPECIALIZARTE EN UN
SECTOR EN CONCRETO,
CONOCIENDO EN
PROFUNDIDAD SU
REALIDAD JURÍDICA
Y ECONÓMICA

RODRIGO CASTILLO JIMÉNEZ



concreto, conociendo en profundidad su realidad jurídica y económica”, afirma Castillo Jiménez.

Los jóvenes aseguran que es imprescindible para la profesión saber trabajar en equipo, ya que una gran parte del trabajo se realiza en coordinación con otros compañeros, además de tener capacidad de comunicación efectiva y permitirse crecer y evolucionar. Consideran que es importante que un joven jurista tenga buenas dotes comunicativas, que sea proactivo, que tenga capacidad para adaptarse y actualizarse. Sin duda, es una profesión para personas resolutivas, que requiere conocimientos especializados y mucha formación.

Justamente, lo que los motivó a estudiar abogacía fueron sus características personales que consideraban que se ajustaban perfectamente al perfil necesario para la profesión. Aseguran que la mayor motivación está relacionada con poder estar presente en el día a día de las personas y en sus momentos difíciles, ayudándoles a solventar sus problemas.

Son jóvenes curiosos, con ganas de salir al mundo laboral y poder aportarle todo lo que la profesión les permita, independientemente del área en el cual terminen especializándose. Ballesteros González sostiene que “el derecho está presente en prácticamente todos los sectores e industrias y ofrece una variedad de salidas profesionales difíciles de igualar”. 



EL DERECHO ESTÁ PRESENTE
EN PRÁCTICAMENTE TODOS
LOS SECTORES E INDUSTRIAS Y
OFRECE UNA VARIEDAD DE SALIDAS
PROFESIONALES DIFÍCIL DE IGUALAR

ALEJANDRO BALLESTEROS GONZÁLEZ





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





PRA apuesta por **EL CRECIMIENTO**



C

Con oficinas en Lisboa, Oporto, Algarve, Azores, Leiria y Évora, PRA es el bufete de abogados portugués con mayor presencia geográfica local. El bufete tiene previsto seguir creciendo, no sólo en Portugal, sino también en el extranjero. PRA adopta un enfoque sencillo pero eficaz: las personas son lo primero. A diferencia de algunos de sus competidores, se niegan a abrir una nueva oficina a menos que incluya un abogado que ya haya trabajado para la

“

TAMBIÉN ESTAMOS TRABAJANDO EN LA EXPANSIÓN INTERNACIONAL Y NUESTRO PRIMER OBJETIVO ES ESPAÑA

PEDRO RAPOSO

”

organización anteriormente. La importancia de mantener la cultura, respetando al mismo tiempo las diferentes idiosincrasias de cada una de las regiones en las que está presente, fue uno de los temas clave que surgieron de esta entrevista. También hablamos de la posible amenaza de las cuatro grandes en el futuro y de lo que las empresas pueden hacer para protegerse. Está claro que se trata de una empresa que tiene en su punto de mira la consolidación nacional y la expansión internacional.

El mercado ha sido testigo del crecimiento de PRA en Portugal, ampliando su cobertura geográfica. ¿Hay margen para seguir creciendo en el país y en el extranjero?
Pedro Raposo (PR): A pesar de la percepción que se tiene desde el exterior y de nuestro reciente crecimiento, no estamos centrados únicamente en



PEDRO RAPOSO

Portugal. También estamos trabajando en la expansión internacional y nuestro primer objetivo es España. En lugar de tener simplemente un escritorio español en nuestra oficina de Lisboa u Oporto con abogados portugueses de habla hispana, que es como la mayoría de los bufetes adoptan el enfoque, tendremos abogados españoles de España gestionando estos escritorios en Portugal y tendremos abogados portugueses con abogados españoles en nuestra futura oficina física en España. Creemos que esta es la estrategia correcta. Dado que tenemos 20 socios, la idea para el futuro, si todo va según lo previsto, sería que cada socio fuera responsable de un país diferente. Ahora estamos en la fase de prueba de concepto durante el primer año en Madrid,

y analizaremos los resultados y veremos a dónde nos lleva. **Miguel Miranda (MM):** Nuestro crecimiento nacional aún tiene margen de expansión, el más evidente es Funchal, que esperamos anunciar pronto. Nuestra cobertura en Portugal no sólo da a nuestros clientes la tranquilidad de que podemos estar cerca de ellos en sus regiones locales, sino que también da flexibilidad a nuestros abogados que desean vivir y trabajar en todo Portugal. Por ejemplo, si contratamos a un joven abogado que se ha graduado en una universidad de Lisboa, pero que puede ser originario de Leiria, con todos sus vínculos locales, sabe que tiene la opción de trasladarse a su casa en cualquier momento si lo desea. Creemos que este es un gran punto de venta.



MIGUEL MIRANDA

Tener un abogado portugués en el extranjero para facilitar la entrada de inversiones en Portugal se ha hecho antes, pero no siempre con éxito. Si todo va bien para la PRA, ¿han identificado los países en los que se centrarán?

MM: Estamos realizando una prueba de concepto en Madrid, pero tenemos otras oficinas a las que queremos expandirnos



NUESTRO CRECIMIENTO NACIONAL AÚN TIENE MARGEN DE EXPANSIÓN, EL MÁS EVIDENTE ES FUNCHAL, QUE ESPERAMOS ANUNCIAR PRONTO

MIGUEL MIRANDA



después, como los Países Bajos, Bélgica, Luxemburgo, Turquía, Timor-Leste, Brasil y Estados Unidos.

Con el crecimiento, ¿cómo se aseguran de mantener su cultura intacta en cada oficina?

PR: Las personas son siempre el principal motor. A modo de ejemplo, la oficina de Leiria la abrió mi antiguo becario de hace 20 años. No abrimos una oficina a menos que haya gente local y un equipo de abogados que ya lleven tiempo en PRA. Esto garantiza que mantengamos nuestra cultura y el compromiso del equipo de servir a nuestros clientes. Ese es nuestro mayor requisito. Creo que en realidad hemos crecido con relativa lentitud, dado nuestro diligente proceso. Será exactamente el mismo proceso de control de calidad y los mismos requisitos cuando abramos nuestra oficina en Madeira y establezcamos nuestra primera presencia en el extranjero, en Madrid.

MM: Nuestras directrices son claras antes de abrir una nueva oficina, lo que creemos que garantiza que los clientes no notarán una diferencia si trabajan con un abogado en Lisboa, en comparación con Oporto o Faro. A pesar de que PRA quiere que su cultura esté representada en todas las oficinas, también pensamos que es importante respetar las diferentes culturas de cada ciudad en la que tenemos sede. Las costumbres locales y las diferencias de Leiria, Oporto o las Azores, creemos que son cruciales para integrar a todos nuestros abogados dentro de PRA.

PRA EN NÚMEROS

175+

Profesionales

11

Áreas de práctica

5

Unidades Económicas

1

Oficina de China

6

Oficinas
(Lisboa, Oporto, Algarve,
Azores, Leiria y Évora)

¿En qué medida difiere la cultura de PRA de la de otros bufetes portugueses?

MM: Tenemos una gran proximidad geográfica con nuestros clientes en Portugal. Les gusta mucho sentir que sus abogados están cerca y con acceso rápido a ellos. Nuestra cultura se basa en las relaciones

proactivas con nuestros clientes para entender su negocio y resolver sus problemas. Es mucho más fácil construir estas relaciones con la proximidad física. Un servicio de calidad, rápido y flexible, para mejorar su negocio, es también muy importante para nosotros.

PR: Creo que nuestro enfoque hacia el cliente es lo que realmente nos diferencia. Nuestra filosofía es anticiparnos a las necesidades del cliente mediante la comprensión de su negocio y el conocimiento profundo de su actividad.

¿A qué retos se enfrenta actualmente el sector legal en Portugal y cómo afectarán a PRA?

MM: Tendremos que adaptarnos y nos adaptamos cada día. Vemos retos y la mentalidad de la gente es un reto. Las nuevas generaciones ven el futuro de forma diferente y no ven la carrera profesional de la misma manera. Esto requiere habilidades especiales por parte de los despachos de abogados para mantener a las personas fuertemente vinculadas al proyecto y desarrollarlas. La retención del talento y las nuevas tendencias del derecho laboral y de la práctica laboral son fundamentales. La tecnología es también un gran reto para el sector. Creo que la tecnología perturbará el mercado y hará que algunos despachos ganen en competitividad. Somos conscientes de esta realidad. Hay empresas de ALS en ascenso. Ahora mismo el mercado jurídico portugués es sólo para abogados, y no para despachos multidisciplinarios directamente. En comparación

“

NO ABRIMOS UNA OFICINA A MENOS QUE HAYA GENTE LOCAL Y UN EQUIPO DE ABOGADOS QUE YA LLEVEN TIEMPO EN PAR

PEDRO RAPOSO

”

con España e Italia, donde los cuatro grandes están entre los 10 primeros en el ranking de ingresos.

Si las cuatro grandes pudieran ejercer la abogacía en Portugal, ¿qué pueden hacer despachos como PRA para protegerse?

PR: Tienes dos posibilidades, puedes unirte al enemigo o quedarte en tu campo. Eso es siempre una evaluación que hay que hacer. Creo que este tipo de solución no sería buena para los clientes, en mi opinión. Podemos comparar esta situación con la crisis económica de 1929 en Estados Unidos (Wall Street Crash), y tras ella la previsión de tener una banca privada dentro de la actividad comercial. Los bancos privados eran sociedades civiles que protegían el mercado durante 60 años. Después de eso la ley cambió y los banqueros privados pudieron



PEDRO RAOSO

Es el socio fundador y el presidente del consejo de administración del despacho. El conocimiento de Pedro sobre el sistema empresarial y comercial portugués es uno de los más profundos del mercado. Actualmente es el Presidente del Grupo de Trabajo Portugués sobre Economía Verde de la Cámara de Comercio Internacional (CCI) y ha desempeñado otros muchos cargos de responsabilidad en el sector jurídico portugués. Entre ellos se encuentran: Presidente de la Asociación Portuguesa de Despachos de Abogados; Presidente del Comité de Ética de Lisboa del Colegio de Abogados de Portugal; y Vicepresidente del Consejo de Distrito de Lisboa del Colegio de Abogados de Portugal. Actualmente es Presidente de la Asamblea General de ASAP y Vicepresidente del Comité Portugués de la UIA. También es árbitro designado en el Centro de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Portugal. 



MIGUEL MIRANDA

Es socio director, presidente del Comité Ejecutivo y responsable del equipo de Mercantil y Competencia. Fundó la oficina de Oporto y tiene una gran experiencia y reconocimiento en procesos de revisión de fusiones, investigaciones de cárteles y litigios relacionados. El socio es miembro de varias asociaciones de prestigio como la Comisión de Competencia de la Cámara de Comercio Internacional; la UIA y la Private Enforcement Task Force - ICC (París). También es árbitro del Centro de Arbitraje Comercial del Instituto de Arbitraje Comercial de Lisboa - Cámara de Comercio e Industria de Portugal y la Asociación Comercial y Cámara de Comercio e Industria de Oporto). 

retomar la actividad comercial, lo que posiblemente provocó el crack de 2008. Tampoco habría nada que impidiera a los despachos de abogados

“

ESTAMOS REALIZANDO UNA PRUEBA DE CONCEPTO EN MADRID, PERO TENEMOS OTRAS OFICINAS A LAS QUE QUEREMOS EXPANDIRNOS DESPUÉS, COMO LOS PAÍSES BAJOS, BÉLGICA, LUXEMBURGO, TURQUÍA, TIMOR-LESTE, BRASIL Y ESTADOS UNIDOS

MIGUEL MIRANDA

”

formalizar sus relaciones con empresas externas de contabilidad y auditoría y unirse a la competencia desde ese lado. Cuando yo era presidente de ASAP (Asociación de bufetes de abogados portugueses), hace diez años, ya hablábamos de este potencial desafío de las cuatro grandes al mercado. Si PRA quiere ser un despacho ibérico en el futuro, puede que tengamos que incorporar estos servicios. 

Expert Opinion



YOUR SPACE, YOUR ARTICLE.

For information:
info@iberianlegalgroup.com

JOSÉ LUÍS DA CRUZ VILAÇA



PIONERO
EN LA ENTRADA
DE PORTUGAL EN EUROPA

Iberian Lawyer entrevistó al fundador de Cruz Vilaça Advogados y a una de las figuras más autorizadas del derecho de la UE en Portugal

por michael heron

SALVO UNO DE LOS PARTIDOS REPRESENTADOS EN EL PARLAMENTO PORTUGUÉS, TODAS LAS FUERZAS POLÍTICAS DE LA ÉPOCA Y LOS CIUDADANOS ESTABAN A FAVOR DE LA ADHESIÓN A LA CE

Cruz Vilaça Advogados es el único bufete de abogados boutique de Portugal centrado principalmente en el Derecho de la Unión Europea y de la Competencia. Decir que su fundador, **José Luís da Cruz Vilaça**, es un experto en este campo, sería un gran perjuicio para su ilustre carrera. Como Secretario de Estado para la Integración Europea, en 1981/82 dirigió las negociaciones para la adhesión de Portugal a la CE, sentando las bases para que Portugal se convirtiera en miembro antes que España. Siendo socio de PLMJ desde hace 16 años y con su propio despacho desde 2019, asesora a clientes nacionales, europeos y globales, en asuntos de derecho de la UE, de la competencia y de los derechos fundamentales, además de representar a clientes ante los Tribunales de la UE, la Comisión Europea, el Tribunal Europeo de Derechos Humanos, la Autoridad de la Competencia de Portugal y los tribunales portugueses. Nos adentramos en su pasado y en su simple deseo de ser recordado como alguien que luchó toda su vida por Europa y sus valores.

¿Cómo fueron las negociaciones durante el infame periodo de la entrada de Portugal en la CE?

No fue mi primer contacto con la legislación y la integración de la UE, porque mi doctorado en París trataba de asuntos europeos, de integración europea, no exactamente de Derecho europeo, sino

de economía europea. En vista de los problemas derivados de nuestra adhesión a la CE, en aquel momento fue un gran cambio para Portugal. Salvo uno de los partidos representados en el parlamento portugués, todas las fuerzas políticas de la época y los ciudadanos estaban a favor de la adhesión a la CE. Por razones políticas, para consolidar la democracia después de 1974, y por razones económicas: porque estábamos bastante atrasados, era necesario un choque de desarrollo y, de hecho, nos sentíamos europeos, incluso después de nuestra experiencia en África durante siglos. Por tanto, la adhesión era también para mí el camino correcto. Al mismo tiempo, era un gran reto para alguien que tenía 30 años, después de un doctorado en París, cuando volví y me incorporé al gobierno portugués durante tres años.

¿Era muy joven durante ese periodo?

Efectivamente, muy joven, y aunque mi experiencia era a nivel académico en la Universidad, nunca había estado realmente involucrado en la política. He estado a cargo de trabajos muy desafiantes, como secretario de Estado de Interior, estuve a cargo de lo que ahora llamaríamos "la reforma del Estado" y luego he sido secretario de Estado del Gabinete del Primer Ministro. Pertencí entonces a un partido minoritario (CDS), en tres gobiernos diferentes dirigidos por el PSD, partido socialdemócrata, donde éramos los socios menores. Pero había trabajado directamente con el Primer Ministro cuando era Francisco Pinto Balsemão, entonces líder del PSD. Pero los políticos más impresionantes y brillantes que conocí en 1980 fueron Francisco Sá Carneiro y Adelino Amaro da Costa. Desgraciadamente, murieron, mientras hacían campaña para las elecciones presenciales, en un accidente aéreo en 1980. Yo volé en el mismo avión a Lisboa el mismo día que se estrelló.

¿Puede darme un ejemplo de uno o dos de esos temas que pudo cerrar durante las negociaciones?

Sí, se trataba de algunas de las libertades fundamentales, todavía no la libre circulación de mercancías, pero sí la libertad de prestación de servicios y el derecho de establecimiento y también la libre circulación de capitales. Prepararon el camino para los posteriores avances en las negociaciones. Esto ocurrió durante la presidencia belga de entonces. Esto me permitió conocer desde dentro la maquinaria interna de la Comunidad Europea, cómo funcionaba, lo complejas que eran las relaciones entre las diferentes instituciones, el consejo que

representaba a los gobiernos, el parlamento europeo y el tribunal de justicia. Pero sobre todo conocí en su momento a la Comisión Europea, que era mi contraparte, con la que negociábamos, antes de llevar los temas al consejo de ministros para una decisión final. Fue interesante porque al mismo tiempo España también estaba negociando. Firmamos primero el Tratado de Adhesión porque solicitamos entrar en la CE algún tiempo antes que España, por lo que éramos un poco más antiguos que España dentro de las comunidades, pero nunca tuvimos reuniones con nuestros homólogos españoles. Fue una elección deliberada porque el gobierno portugués consideró en su momento que nuestra adhesión podía retrasarse debido a la magnitud de los problemas que España podía plantear a la CE.

No quería que les agruparan como dos países ibéricos porque España y Portugal, a pesar de compartir frontera, no pueden ser más diferentes en términos de cultura...

Somos buenos amigos, tengo amigos españoles absolutamente maravillosos y nunca he tenido el menor problema con mis colegas del tribunal de justicia, por ejemplo, y sigo teniendo mucho cariño



LOS POLÍTICOS MÁS IMPRESIONANTES Y BRILLANTES QUE CONOCÍ EN 1980 FUERON FRANCISCO SÁ CARNEIRO Y ADELINO AMARO DA COSTA

JOSÉ LUÍS DA CRUZ VILAÇA



Tiene un profundo conocimiento de las distintas áreas del Derecho de la Unión Europea (UE) y del Derecho de la competencia, así como de las cuestiones relacionadas con el Convenio Europeo de Derechos Humanos y la protección de los

derechos fundamentales. Fue uno de los primeros juristas y académicos portugueses que se ocuparon de estas cuestiones al preparar su doctorado en la Universidad de París I entre 1975 y 1978. Como Secretario de Estado para la Integración Europea, en 1981/82 dirigió las negociaciones para la adhesión a las Comunidades Europeas (CE) y durante los últimos 35 años toda su carrera profesional y académica ha estado bajo la égida de la integración europea, el derecho europeo y el derecho de la competencia. Tras la adhesión, en enero de 1986, ejerció como Abogado General y, posteriormente, entre 2012 y 2018, como Juez del Tribunal de Justicia de la UE, donde fue elegido Presidente de Sala en 2015. Entre 1989 y 1995, presidió, primero por decisión unánime de los gobiernos de los Estados miembros y luego por elección de sus pares, el recién creado Tribunal de Primera Instancia de la CE (ahora, Tribunal General de la UE). A continuación, dejó el cargo tras seis años para ejercer la abogacía en sus campos de especialización durante casi 18 años. 

a mis amigos españoles. Pero es cierto, hay algo de historia conflictiva en el pasado y pero a menudo hemos estado alejados de la cultura española. Saltamos por encima de España para ir a Francia y nuestra relación privilegiada en el aspecto político y cultural fue con Francia. Muchos portugueses emigraron a Francia, yo viví tres años en Francia para mi doctorado y amo a Francia, pero también amo a España. La cuestión era más bien estratégica, porque España ya tenía una agricultura fuerte que podía competir con la europea, en particular con los productos agrícolas franceses en el marco de la política agrícola común, por lo que se tardó en negociar. Esa fue la principal razón para mantener los dos procesos separados. Creo que habría sido útil coordinar la acción en algunos temas, por ejemplo en el aspecto institucional. Estaba claro que Portugal no estaba entre los grandes países, pero España aspiraba a ser uno de los grandes países dentro de la CE.

Hay algunas personas, incluso responsables políticos, que sugieren que el derecho europeo está siendo cada vez más cuestionado por las jurisdicciones nacionales de la UE-y eludido en la práctica-. ¿Es esto cierto y, si es así, qué consecuencias puede tener?

No es algo nuevo, el ordenamiento jurídico de la UE, como ordenamiento jurídico autónomo, es una construcción humana. Tuvo que ser construido y, por supuesto, el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas desempeñó el papel principal en la construcción de un ordenamiento jurídico único, autónomo y uniforme que era absolutamente esencial y fundamental para satisfacer las expectativas justo después de la segunda guerra mundial, en el momento de la creación de las Comunidades Europeas.

¿Es importante que los abogados y jueces de los distintos Estados miembros tengan conocimientos de derecho comunitario?

Sí lo es, y la crisis actual y las diferentes transiciones que estamos viviendo, también en otros ámbitos -digital, energía, medio ambiente, etc.- lo ilustran muy bien. Hacen que los valores subyacentes al Derecho de la UE sean más visibles y más necesarios de alcanzar. Como saben, hoy en día una buena parte de la legislación nacional tiene su origen en Bruselas, Luxemburgo y Estrasburgo, por lo que la Unión Europea ya no es sólo un proyecto económico y comercial, sino que se apoya en una moneda común, común a 19 de sus Estados miembros. Se ha convertido en una entidad política y creo que todo esto subraya la importancia del derecho de la UE para los abogados y los jueces. Por supuesto, tenemos que aumentar el conocimiento de los abogados y los jueces con el derecho de la UE, ya que el derecho de la UE forma parte de nuestra vida cotidiana. Para los abogados es a veces el último recurso para conseguir la protección de los derechos de sus clientes: a menudo se encuentra en el Derecho de la UE la respuesta a sus problemas y a la necesidad de proteger sus derechos. Así que los abogados tienen el papel activo de impulsar la aplicación de la legislación de la UE.

Recientemente, representó al gobierno portugués en un caso ante el Tribunal de Justicia en el caso de la Superliga de Fútbol. ¿Cómo se sintió al estar, como abogado, ante el mismo tribunal al que ha representado durante tantos años?

Sí, no esperaba volver ante mis antiguos colegas del Tribunal de Justicia, pero en este caso el gobierno portugués me concedió el honor y me

invitó a representar a la república portuguesa en la vista. Era un tema con el que me había topado en el pasado reciente, por lo que ya había estudiado detenidamente la cuestión. Por otra parte, respeté plenamente el plazo de tres años establecido en el código de conducta para que los antiguos jueces y abogados generales puedan intervenir ante los dos tribunales europeos, ya que han transcurrido casi cuatro años desde que dejé el tribunal. En cualquier caso, llamé al presidente para preguntar si había alguna objeción y no hubo ninguna.

¿Cómo le gustaría ser recordado?

Probablemente la mejor manera de ser recordado es como alguien que luchó toda su vida, por Europa, por los valores europeos y para ayudar a que Portugal entrara en la UE y como alguien que fue fiel a los valores que ahora están inscritos en los tratados. 



FUE UNA ELECCIÓN DELIBERADA PORQUE EL GOBIERNO PORTUGUÉS CONSIDERÓ EN SU MOMENTO QUE NUESTRA ADHESIÓN PODÍA RETRASARSE DEBIDO A LA MAGNITUD DE LOS PROBLEMAS QUE ESPAÑA PODÍA PLANTEAR A LA CE

BETTINO ZANINI



¿INVERSIÓN DE LOS PRECEDENTES?

Bettino Zanini habla de la posible decisión histórica que consiguió contra el SEF (Servicio de Extranjeros y Fronteras)

por michael heron



SÍ, AL PRINCIPIO,
MI CLIENTE
ERA REACIO
A PRESENTAR
ESTA DEMANDA

Si eres extranjero y te has trasladado a Portugal durante la última década, estarás familiarizado con el SEF (Servicio de Extranjería y Fronteras). Son los guardianes de la entrada y, debido a las tensiones sin precedentes antes y durante la pandemia, ha habido un registro de miles de extranjeros que intentan obtener la residencia en Portugal. Decir que ha sido un caos es decir poco. Iberian Lawyer entrevistó a **Bettino Zanini** un joven abogado que se encargó del SEF después de que sus clientes se sintieran cada vez más frustrados por la falta de progreso. Este es el ejemplo más reciente de David contra Goliath en el mundo jurídico portugués.

¿Puedes hablarnos del trabajo y el servicio que presta predominantemente a sus clientes?

Durante los últimos tres años, he estado ayudando a clientes internacionales a trasladarse a Portugal. Principalmente, me he centrado en la inmigración (visados, permisos de residencia y procesos de adquisición de nacionalidad), el sector inmobiliario y los asuntos empresariales. Recientemente, dejé mi anterior bufete de abogados y he estado asistiendo a mis clientes en esas mismas áreas, también he estado trabajando con la industria de la tecnología y la criptografía ya que hay mucha demanda para estas áreas en Portugal.

Es ampliamente conocido en Portugal que el SEF (Serviço de Estrangeiros e Fronteiras) ha estado causando frustración para aquellos que buscan la residencia en Portugal. ¿Cuál es la causa de que el proceso esté tan estancado?

Es un hecho que el periodo de espera ha aumentado mucho durante el último año. Algunos de los retrasos se debieron al impacto de Covid, que se produjo en todas las áreas de la administración pública, pero, además, otros tipos de procesos de solicitud de permisos de residencia avanzaban mucho más rápido que las solicitudes de visados dorados. Por lo tanto, había un claro problema con las solicitudes de visado dorado, que va más allá del ámbito legal. Desde principios de año, cuando la legislación cambió para ciertos tipos de inversión (elevando el umbral para algunas inversiones y limitando la inversión en bienes inmuebles a ciertas áreas) no se aceptaban nuevas solicitudes. El sistema en línea bloqueaba

todas las solicitudes y aparecía un mensaje de error. Este error persistió durante varios meses y no se solucionó hasta hace poco. Mientras tanto, el retraso no hizo más que aumentar. El gobierno ha intentado llevar a cabo la reorganización del SEF. En octubre de 2021 se aprobó una ley al respecto, pero todavía no está en vigor, ya que el gobierno no ha sido capaz de negociar con los actuales trabajadores del SEF que se enfrentan a una terminación abrupta de su contrato de trabajo. Si se suma todo eso, se llega a la situación actual, que es exactamente lo contrario de la política pública hacia la inmigración que el país ha creado en la última década o más. Portugal acoge a los inmigrantes y está muy abierto a los inversores extranjeros, pero por otro lado, hay mucha ineficacia y burocracia que crea barreras para los inversores.

Tenemos entendido que recientemente ha tomado acción después de que uno de sus clientes lleva más de un año esperando para concluir sus inversiones para obtener el permiso de residencia en Portugal. ¿Puede explicarnos con más detalle su proceso de reflexión?

He asistido a varios clientes en su inversión con fines de permiso de residencia y en la posterior solicitud del permiso de residencia, incluida su expedición y renovación. Después de hacer la inversión, los inversores o sus abogados tienen que presentar la solicitud en línea y esperar la aprobación. Esta fase

LA LÍNEA DE AYUDA DEL SEF NO DA NINGUNA ASISTENCIA EN LAS SOLICITUDES DE VISADOS DORADOS Y LOS CORREOS ELECTRÓNICOS NUNCA SE CONTESTAN SATISFACTORIAMENTE

no solía durar más de un par de meses, ahora tarda al menos ocho meses. Sólo después de esta aprobación en línea, pudimos programar una cita en un plazo razonable, pero desde que empezó Covid, las fechas para la cita se vuelven escasas, y luego, de repente, no hay más citas disponibles y el SEF envía un correo electrónico a las partes para pedir una cita. Todo esto aumentó el periodo de espera durante más de un año desde la conclusión de la inversión hasta la cita en el SEF. Después de la cita, los inversores tendrían que esperar más de 90 días hábiles para la emisión de sus permisos de residencia. Además, la línea de ayuda del SEF no da ninguna asistencia en las solicitudes de visados dorados y los correos electrónicos nunca se contestan satisfactoriamente. Por lo tanto, es casi imposible comunicarse con ellos.

¿Su cliente resistió a presentar una demanda? ¿Mostró alguno de sus colegas confianza en que podría lograr un resultado positivo?

Sí, al principio, mi cliente era reacio a presentar esta demanda. Creo que es común entre los extranjeros que si presentan una demanda, podrían sufrir represalias del gobierno o podrían dejar de ser bienvenidos en el país. No es la primera vez que escucho esto por parte de extranjeros que intentan trasladarse a Portugal. No es habitual que un ciudadano de China o Rusia presente una demanda contra el gobierno y tenga un resultado positivo. La mayoría de mis colegas no creían en las posibilidades de éxito de esta demanda. De hecho, la decisión es muy singular. La mayoría de las decisiones van en contra de los extranjeros o los tribunales deciden en contra de la expedición de un permiso de residencia.



LA MAYORÍA DE MIS COLEGAS NO CREÍAN EN LAS POSIBILIDADES DE ÉXITO DE ESTA DEMANDA

En un pleito en el que se reclama la renovación del permiso de residencia, la situación es completamente diferente.

¿Qué le convenció de que podía llegar a una decisión favorable?

Durante la mayor parte de mi carrera he trabajado con litigios y, desde hace tres años, con extranjeros que desean invertir y/o trasladarse a Portugal. También he trabajado con litigios para solicitantes de asilo, y he comenzado un Máster en Derecho Administrativo en la Universidad de Lisboa. Esto me ha proporcionado todos los recursos necesarios para realizar esta tarea. Por último, he realizado una amplia investigación de la jurisprudencia y la doctrina para preparar este pleito, y el duro esfuerzo ha dado sus frutos.

Tras el éxito de la sentencia final del juez administrativo, ¿qué impacto tendrá esto en el proceso para otros inversores?

Creo que los inversores que han invertido en el visado de oro han sido abandonados por el Gobierno portugués, y espero que esto aporte luz al problema y que sean capaces de encontrar una solución para esta situación. En mi opinión, la idea de tener una solicitud en línea que preceda a la solicitud del permiso de residencia hecha ante el SEF es tener un proceso sencillo, para evitar la pérdida de tiempo, tanto del gobierno como de los propios inversores. Si esta fase se convierte en un obstáculo para que los inversores puedan pasar a la siguiente, es que algo falla. Entonces, si el gobierno no está dispuesto a colaborar, la única alternativa que queda es llevar esos casos a los tribunales. 

SOBRE BETTINO ZANINI

Bettino Zanini es un profesional único, licenciado en Derecho por la Pontificia Universidad Católica de Río de Janeiro. Tiene un diploma de postgrado en Derecho Público y Regulación por la FGV - Facultad de Derecho de Río de Janeiro, y actualmente es candidato a la Maestría en Derecho Administrativo en la Universidad de Lisboa. Bettino tiene una amplia experiencia profesional en litigios, y durante los últimos tres años ha estado ayudando a los clientes que desean trasladarse a Portugal a través de inversiones, formación de empresas y adquisición de bienes inmuebles. 

CREO QUE LOS INVERSORES QUE HAN INVERTIDO EN EL VISADO DE ORO HAN SIDO ABANDONADOS POR EL GOBIERNO PORTUGUÉS



GALILEO POZZOLI Y JONATHAN JONES



SQUIRE PATTON BOGGS, POTENCIAL INTERNACIONAL

Dos años después de su llegada a Italia, el despacho cuenta con seis socios y 25 profesionales. Pozzoli: "Seguiremos ampliando el abanico de servicios que prestamos a los clientes internacionales. El mercado medio será estratégico"

por nicola di molfetta

S

Ser una organización con amplitud de miras significa ser capaz de dirigir el juego enfrentándose al mercado. Sobre todo cuando en la partida intervienen factores externos a las dinámicas coyunturales normales, de aceleración y ralentización de las actividades. Cuando en enero de 2020 Squire Patton Boggs anunció la apertura de su primera oficina en Italia, la alarma de Covid todavía sonaba muy lejos. Y nadie imaginó que esta pandemia tendría los efectos, que tan bien conocemos, en nuestras vidas.

Han pasado dos años y medio. Y Squire Patton Boggs no sólo ha "aguantado" si no que ha empezado a enviar señales muy claras sobre lo que será el enfoque estratégico de su presencia italiana y, especialmente, sobre la importancia de una actividad globalmente integrada.

Para entender mejor de qué estamos hablando, será útil recordar qué es Squire Patton Boggs. El despacho, tal y como lo vemos hoy, es el resultado de un proceso de integración que entre 2011 y 2014 vio primero la integración de Hammonds en Squire Senders y luego la fusión entre este último y Patton Boggs. Si bien es cierto que esta organización profesional es relativamente joven, con ocho años de vida, también lo es que sus orígenes se remontan a más de un siglo y medio. Corría el año 1886 cuando **Albert Victor Hammond** fundó su bufete en Bradford, Yorkshire. Unos años más tarde, en 1890, Squire Sanders & Dempsey abrió en Cleveland. Mientras que en 1962 Patton Boggs nació en Washington D.C.

A día de hoy, el despacho se presenta como un operador de mercado global con más de 1.500 abogados (incluidos más de 500 socios) y más de 40 oficinas en cuatro continentes, con un volumen de negocio de unos 1.137 millones de dólares.

EL BUFETE EN CIFRAS

500+

*El número de socios
en todo el mundo (6 en Italia)*

1.500+

*El número de abogados
(25 en Italia)*

58%

*El porcentaje de personas
de color y mujeres en el consejo
de administración*

40+

Las lenguas que se hablan

40+

*Las oficinas
en cuatro continentes*

1,137

*Los miles de millones
de dólares facturados
en el último año*



ITALIA SIEMPRE HA FORMADO PARTE DEL PLAN DE DESARROLLO DE SQUIRE PATTON BOGGS, CON SU PAPEL CLAVE COMO PAÍS FUNDADOR DE LA UE

Squire Patton Boggs (Spb) ha sido, por orden de tiempo, la última gran firma legal internacional en llegar a Italia. Y al mismo tiempo, podemos decir que la apertura de la oficina de Milán ha sido la última gran iniciativa realizada por la firma en Europa. Hace dos años, este capítulo de la historia de Spb comenzó con cuatro socios y siete profesionales. El núcleo fundador está formado por **Galileo Pozzoli**, que también es el socio director de la oficina italiana, **Ian Tully**, **Fabrizio Vismara** y **Daniela Sabelli**. Todos antiguos Curtis Mallet-Prevost Colt & Mosle. Hoy el equipo está formado por 6 socios y 25 profesionales. Al grupo original de socios se han unido, justo en las últimas semanas, **Sara Belotti** (ex Baker McKenzie) para el sector de private equity y **Marco Crusafio** (ex Hfw) para el shipping. Estas entradas explican bien cuál es la filosofía del despacho de abogados, en el que los profesionales activos en las distintas áreas de práctica colaboran entre sí también a nivel transnacional y se integran en una gestión global de las actividades.

"Nuestro objetivo", dice el socio director italiano Galileo Pozzoli, "es tener una práctica fuerte, pero no sobredimensionada, que cubra las principales áreas de actividad de la firma global. Entre ellas se encuentran las de corporate (incluido el private equity), los servicios financieros, la resolución de conflictos, laboral, commodities & shipping, política pública, fiscal y Ipt/It. "Nuestros próximos pasos – continúa Pozzoli – serán identificar los recursos adecuados para contribuir al crecimiento de nuestra oferta de servicios financieros y laborales, seguidos, eventualmente, por las políticas públicas, que representan un verdadero punto fuerte para Spb a nivel global".

De hecho, el despacho forma parte de ese pequeño club de enseñanzas jurídicas (como Brownstein Hyatt, Akin Gump o Holland Knight) que se ocupa de las políticas públicas en Estados Unidos y que, por supuesto, tiene su centro operativo más estratégico en Washington. "Contamos con un sólido grupo de asesores en políticas públicas, entre los que se encuentran varios ex senadores y miembros de la Cámara de Representantes de EE.UU., tanto republicanos como demócratas", explica el socio director europeo, **Jonathan Jones**, "Por ejemplo, el ex presidente de la Cámara de Representantes durante el mandato de Obama, John Boehner, es miembro de nuestro equipo en Washington". Pero la firma también ha empezado a "exportar" esta área de experiencia. "Hace unos años -continúa Jones- creamos una unidad de políticas públicas en Bruselas, que asesora a las empresas y asociaciones comerciales sobre la normativa, las tendencias y los asuntos de la UE que pueden afectar a determinados sectores". Con el aumento de las actividades reguladas, esto se está convirtiendo en una preocupación creciente para muchas empresas. Necesitan saber hacia dónde va el mercado, en términos de normativa. "Nuestro equipo de Bruselas está muy ocupado", añade el socio director europeo de Spb, "y ahora también tenemos asesores de políticas públicas (no abogados) en Londres. Tenemos previsto ampliar gradualmente esta práctica a otras jurisdicciones europeas con el tiempo, incluida Italia". A este respecto, Pozzoli confirma que "hemos observado un verdadero interés por los servicios internacionales de Spb entre los clientes italianos. Nuestros equipos de política pública internacional en Washington y Bruselas, desde el inicio de la guerra en Ucrania, han registrado un aumento de la demanda de asesoramiento por parte de clientes italianos en materia de sanciones y restricciones a las exportaciones".

La interacción entre profesionales ubicados en diferentes lugares, pero activos en las mismas áreas de práctica, es uno de los rasgos distintivos del modelo Spb (que no es sorprendente que proporcione un único fondo de beneficios para los socios). "Nuestro objetivo es crear una práctica global conectada", confirma Jones. "Tomemos como ejemplo la práctica de corporate. Un verdadero motor de esta práctica son las transacciones multinacionales transfronterizas, en las que a veces participan 15 o 20 oficinas, todas ellas trabajando juntas para un mismo cliente. En eso es en lo que queremos centrarnos, no en favorecer necesariamente a Europa sobre Estados Unidos o a una sola jurisdicción sobre otra. Nuestro objetivo es hacer crecer el colectivo". Por ejemplo, añade Pozzoli, "nuestras últimas incorporaciones, Sara Belotti y Marco Crusafio, se consideran parte integrante de los grupos interjurisdiccionales a los que pertenecen. El trabajo de Marco, sobre todo en lo que respecta a los litigios marítimos internacionales, no se computará como facturación italiana propiamente dicha, sino que formará parte del grupo Boarder International Shipping and Commodities, cuyos co-responsables se encuentran en Londres y Singapur, respectivamente. Este planteamiento está presente en la cultura de nuestra firma. Nuestros asociados, en cualquier jurisdicción, son evaluados globalmente de manera uniforme, en comparación con sus colegas que realizan un trabajo similar en diferentes jurisdicciones. Nuestro enfoque es global y colegiado. Por tanto, no solemos centrarnos únicamente en los resultados a nivel local".

El shipping y el private equity son algunos de los sectores en los que la firma también pretende crecer en Italia. Y sobre el tema del private equity y del potencial del llamado mid-market (en el que Italia es rica), el socio responsable de la práctica, **Paul Mann**, reitera cómo "el private equity es un área de crecimiento real para Spb, en toda Europa. En los últimos 12 meses hemos contratado a 3 nuevos socios en París, 4 socios en el Reino Unido, uno en Fráncfort

GALILEO POZZOLI



NUESTRO OBJETIVO
ES TENER UNA PRÁCTICA FUERTE,
PERO NO SOBREDIMENSIONADA,
QUE CUBRA LAS
PRINCIPALES ÁREAS DE
ACTIVIDAD
DE LA FIRMA GLOBAL

y un equipo de 8 personas en Madrid, que se unen a nuestros equipos existentes". A propósito del mercado español, **Teresa Zueco**, la abogada que ahora lidera las actividades en España del bufete recuerda cómo "desde noviembre de 2021 hemos reforzado y potenciado el equipo de m&a/pe en Madrid, donde actualmente contamos con 15 abogados. Nuestro historial de enero a junio de 2022 alcanzó las 14 operaciones. Además, contamos con un

nuevo socio en el área de práctica de pi/ti y data privacy, así como un nuevo director para liderar nuestra práctica regulatoria". A la pregunta sobre cuál es el mayor potencial del mercado ibérico en este momento, Zueco contesta: "La calidad y sofisticación de los activos españoles; en particular en los sectores de infraestructuras, servicios públicos, energías renovables, tecnología y salud. La solidez y seguridad de nuestro marco legal en la UE y la estabilidad y solvencia de nuestro sistema bancario/financiero. Además, todavía hay las casas de PE que invierten y desarrollan sus plataformas en España". Siempre en España la firma tiene previstas inversiones en: "las prácticas transaccionales: fusiones y adquisiciones, RE y banca y finanzas. Además, estamos trabajando en refrescar y ampliar nuestra práctica de litigios y IDR para maximizar nuestras sinergias dentro de la red de Squire Patton Boggs.



PAUL MANN



LA RED DE SPB EN EUROPA ESTÁ BIEN POSICIONADA PARA SATISFACER LA CRECIENTE DEMANDA DE SERVICIOS DE TRANSACCIONES DE ENTRE 15 Y 150 MILLONES DE EUROS

Nuestro objetivo es duplicar el tamaño para 2026", concluye Zueco.

"Aunque hemos realizado varias operaciones de más de mil millones en los últimos 12 meses", prosigue Mann, "creemos que el mid-market representa un área de oportunidad auténtica y real. Hace tiempo que es un área de interés para nosotros en el Reino Unido, y cada vez vemos más demanda en esta área en las transacciones transfronterizas. Creemos que la red de Spb en Europa está especialmente bien posicionada para satisfacer lo que creemos que será una demanda creciente de asistencia a las transacciones de entre 15 y 150 millones de euros. Italia, con su fuerte presencia de PYMES, encaja perfectamente en esta estrategia".

En general, prosigue Pozzoli, "nuestros planes para Italia consisten en seguir ampliando el alcance de los servicios que prestamos a la clientela internacional de Spb (por ejemplo, en las áreas de laboral y financiera). Queremos integrar cada vez más nuestra oferta de servicios internacionales en beneficio de los grupos multinacionales italianos, que pueden beneficiarse claramente de nuestra experiencia en el extranjero. Además, nos estamos centrando en áreas como la protección de datos y la privacidad, el derecho tecnológico y la PI/TI. Con todo ello", añade el abogado que dirige la oficina italiana del bufete, "seguiremos creciendo en el sector corporate/private equity y la resolución de conflictos".

"Italia", concluye Jones, "siempre ha formado parte del plan de desarrollo de SPB con su papel clave como país fundador de la UE. Es una de las mayores economías

de la UE. Tiene una base manufacturera muy sólida y una gran cantidad de PYMES y multinacionales líderes en el mundo. La coincidencia de un fuerte liderazgo político en la persona de Mario Draghi y la puesta en marcha de reformas como condición para recibir fondos de la UE puede favorecer aún más el atractivo del país para los despachos de abogados, así como para otras organizaciones de servicios profesionales".

TERESA ZUECO



EN ESPAÑA NUESTRO OBJETIVO ES DUPLICAR EL TAMAÑO PARA 2026



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.**

LARS SEIER CHRISTENSEN

DEMANDAR A TRAVÉS DEL **BLOCKCHAIN**

En el Reino Unido, ya es posible iniciar un juicio utilizando la tecnología blockchain. Entrevistamos a Lars Seier Christensen, que cree que más países seguirán su ejemplo y permitirán los procesos judiciales basados en blockchain

por michael heron

S

Según un artículo publicado recientemente por Bloomberg News, en Gran Bretaña ya se puede utilizar el blockchain para demandar a alguien. Un juez del Reino Unido ha dado luz verde a la entrega de documentos legales a través del blockchain por parte de un NFT por primera vez. Esto viene de un caso de **Fabrizio D'Aloia**, que está demandando a la bolsa de criptomonedas Binance Holdings y otras plataformas. D'Aloia presentó la demanda después de que sus criptoactivos fueran clonados de forma fraudulenta. El servicio se llevará a cabo mediante el envío de los documentos de la demanda a través de NFT a dos carteras que fueron utilizadas originalmente por D'Aloia y robadas por los estafadores. "Esto allana el camino para que las víctimas de los fraudes de criptomonedas puedan demandar a delincuentes desconocidos en el Reino Unido", dijo un portavoz del bufete de abogados Giambrone & Partners. Entrevistamos a un experto en la materia, **Lars Seier Christensen**, para saber más.

“ EN PRINCIPIO, SI SE CONOCE EL MONEDERO, SE LE PUEDEN ENTREGAR DOCUMENTOS LEGALES ”

En el Reino Unido, ya es posible iniciar un juicio utilizando la tecnología blockchain. ¿Qué significa esto en términos prácticos y qué impacto podría tener en otros países?

Creo que la tecnología blockchain ofrece perspectivas muy interesantes. Por ejemplo, si se registran los documentos legales, las notificaciones, las órdenes judiciales, etc., en una cadena de bloques, se puede demostrar posteriormente el momento exacto en que se produjeron. Además, si se conoce el monedero de la persona a la que se entrega un documento, se puede saber con certeza cuándo y dónde se entregó.

¿Garantiza esto ahora que las víctimas de fraudes con criptomonedas puedan demandar a delincuentes desconocidos en el Reino Unido? ¿Aporta más confianza y seguridad a las inversiones en criptomonedas?

En principio, si se conoce el monedero, se le pueden entregar documentos legales. Pero si el monedero y la cuenta son anónimos, se necesitarán grandes esfuerzos forenses para identificar a la parte en cuestión y puede que ni siquiera sea posible en todos los casos. Por lo tanto, el impacto práctico sería limitado en estos casos, ya que en la mayoría de los monederos no se podrían confiscar los activos ni hacer nada al respecto.

¿Se verán obligadas las bolsas de criptomonedas a ser más cumplidoras y transparentes en el futuro?

Por supuesto. El mayor movimiento de las criptomonedas ahora es hacia la regulación. No es un proceso rápido. Pero espero que, a largo

plazo, las criptomonedas y sus actores sean regulados de la misma manera que las finanzas tradicionales.

¿Puede hablarnos de Concordium? Usted afirma que en la próxima década todas las personas y empresas utilizarán servicios descentralizados para verificar casi todo en la cadena de bloques. ¿Puede explicar esto en términos sencillos?

Concordium es una blockchain fundacional, es decir, una pieza de infraestructura esencial sobre la que construir casos de uso. Hemos optado por incluir una capa de identificación en el punto de entrada, precisamente para combatir el problema generalizado del anonimato. Así, los usuarios pueden identificarse entre sí de forma segura, antes de entrar en una transacción. Veo que la cadena de bloques puede utilizarse ampliamente para registrar propiedades, documentos y datos de forma totalmente segura y, por tanto, desempeñar un papel importante en la economía del futuro. Esto hará que las transacciones sean más seguras, eficientes y fiables, y mediante el uso de contratos inteligentes, los acuerdos se ejecutarán de forma algorítmica, por lo que una parte de un acuerdo no podrá incumplirlo.

Cuando alguien se refiere al bitcoin como una estafa piramidal, ¿cuál es su respuesta?

Es una palabra fuerte, pero Bitcoin depende totalmente de la confianza de los usuarios en su capacidad para almacenar valor. Si esa confianza desaparece, Bitcoin no sirve para nada, ya que la propia cadena de bloques tiene poca funcionalidad. Así que, en el peor de los casos,

QUIEN ES LARS SEIER CHRISTENSEN



Lars Seier Christensen es presidente de la fundación suiza sin ánimo de lucro Concordium. Con más de 30 años de experiencia en el sector bancario y financiero, Seier Christensen es un pionero mundial en la negociación de divisas y derivados, habiendo cofundado la plataforma de negociación e inversión en línea Saxo Bank en 1992. Fue codirector general de Saxo Bank durante más de 20 años, tiempo en el que el banco creció hasta

contar con 1.500 empleados en 150 sedes que atienden a clientes de 170 países. SaxoTrader, la principal oferta de negociación en línea del banco, se lanzó en 1998 y fue una de las primeras plataformas de negociación de divisas en línea del mundo. Desde entonces, SaxoTrader ha crecido hasta convertirse en una de las plataformas de negociación multiactivos más completas del mundo. Seier Christensen es también el fundador y único propietario de Seier Capital, una empresa de capital privado y de riesgo que se especializa en inversiones en empresas en fase ángel, semilla y A. La empresa invierte en los sectores del arte y la moda, los servicios financieros, la alimentación y las bebidas, los deportes y el entretenimiento, las redes sociales y la tecnología. 

podría seguir el camino de un esquema Ponzi, pero se ha ganado una gran cantidad de seguidores debido a su ventaja de ser el primero en actuar.

A medida que nos acercamos a una posible estancación, ¿volverán los inversores a las criptomonedas?

Creo que el espacio se correlacionará en cierto modo con otros proyectos tecnológicos, porque eso es lo que realmente es una blockchain y su token criptográfico. Creo que estamos experimentando algo parecido a la burbuja de las puntocom y a la caída de los primeros días de Internet, lo que significa que muchos proyectos débiles con poca utilidad práctica podrían colapsar, pero del polvo también

“PERO ESPERO QUE, A LARGO PLAZO, LAS CRIPTOMONEDAS Y SUS ACTORES SEAN REGULADOS DE LA MISMA MANERA QUE LAS FINANZAS TRADICIONALES”

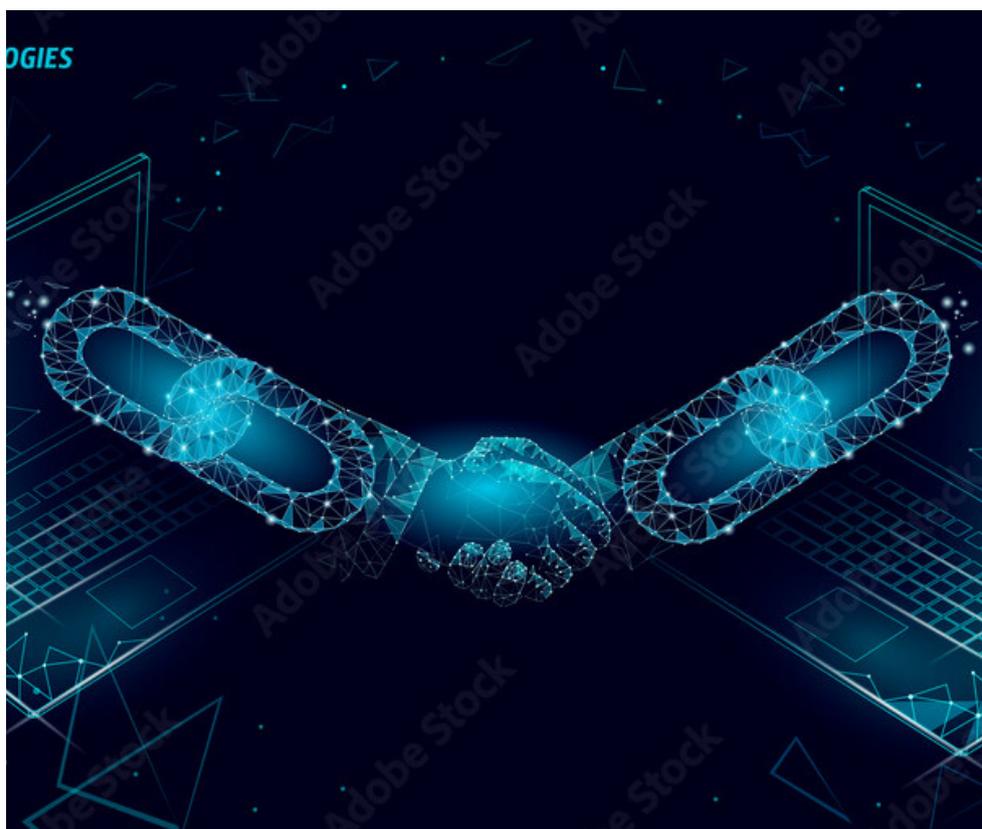
aparecerán algunos proyectos muy importantes y valiosos, al igual que ocurrió con la caída de Internet.

En Portugal, hemos visto recientemente la primera transacción inmobiliaria con bitcoin. ¿Puede compartir con nosotros lo que ha visto en otras jurisdicciones?

La tokenización es muy adecuada para permitir inversiones más pequeñas en áreas que no son fácilmente accesibles para los inversores minoristas debido al coste total de un activo, por ejemplo, un edificio o una obra de arte importante. En los últimos meses he hablado de varios casos de uso que van por este camino también para los bienes inmuebles. Garantizar el acceso a la revalorización y a los ingresos por alquiler a través de tokens. Ciertamente en Suiza, pero también en otras zonas.

¿Cuáles son las mayores oportunidades que ve para los inversores en un futuro próximo en relación con las criptomonedas y las NFT?

Creo que la tokenización de activos es un desarrollo importante y una gran oportunidad. Se pueden añadir muchas oportunidades de inversión cuando se pueden fraccionar activos costosos. Otra área son las NFTs no transferibles que pueden ser utilizadas para probar los diversos datos y logros de un individuo. Esto podría ser el DNI, por supuesto, con el que estamos trabajando mucho en Concordium, pero también los documentos de examen, las pruebas de personalidad, los seguros, o los certificados digitales KYC que controlan el acceso, por ejemplo, a los



“ SI ESA CONFIANZA
DESAPARECE,
BITCOIN NO SIRVE
PARA NADA,
YA QUE LA PROPIA
CADENA DE BLOQUES
TIENE POCAS
FUNCIONALIDADES ”

contratos inteligentes DeFi para gestionar la idoneidad de los clientes que, sin duda, serán requeridos por los reguladores en algún momento.

¿Hay alguna idea errónea sobre la inversión en criptomonedas o las NFT que le gustaría disipar a los posibles inversores?

Creo que, en muchos casos, ha sido impulsado por el sentimiento, el bombo y el miedo a perderse. Los inversores tienen que ser mucho más exigentes en cuanto a la calidad científica y tecnológica de los proyectos y verificar que los proyectos tienen realmente una solución convincente para un problema real. Los proyectos de aire caliente, como las monedas meme y los esquemas ponzi en los que el único valor proviene del siguiente comprador, fracasarán tarde o temprano. Siempre lo hacen. 📌



ESG, ENEL VA EN SERIO



Video



Podcast

Borja Acha Besga de Endesa y Giulio Fazio de Enel hablan en una vídeo entrevista del nuevo proyecto del Pacto Mundial de las Naciones Unidas sobre sostenibilidad

por Iliaria Iaquinta

ENEL Y ENDESA

EL GRUPO ENEL POSEE EL 70,10% DE ENDESA Y ES UNA MULTINACIONAL ACTIVA EN LOS MERCADOS MUNDIALES DE ELECTRICIDAD Y GAS FOCALIZADA EN LOS MERCADOS DE EUROPA Y LATINOAMÉRICA.

La presión para adoptar normas ESG ha venido de los consumidores y de una creciente comunidad de inversiones responsables, así como de la expansión de los requisitos gubernamentales y reglamentarios. En este panorama en evolución, muchas partes interesadas están tratando de elevar el perfil del asesoramiento empresarial para gestionar las cuestiones ESG y de sostenibilidad.

Desde los estudios de Iberian Lawyer hemos entrevistado en vídeo a **Borja Acha Besga**, director general de asesoría jurídica y asuntos corporativos de Endesa y a **Giulio Fazio**, director de asuntos jurídicos y societarios del grupo Enel.

Con ellos hemos hablado del papel de Endesa y del grupo Enel en un nuevo proyecto del Pacto Mundial de las Naciones Unidas sobre sostenibilidad. De hecho, durante el *Leaders Summit* del 1 de junio, se anunció el plan para explorar el potencial de una red global de directores de asuntos jurídicos, de la que Enel formará parte, que pueda transformar la gobernanza corporativa vinculándola a la gobernanza pública con el objetivo de definir reglas operativas en materia de sostenibilidad que sean válidas en todo el mundo ([aquí el vídeo](#)). La base del proyecto es doble. Primero, el “*SDG 16 Business Framework*”, una herramienta para que las empresas contribuyan de forma decisiva a lograr la gobernanza transformacional que

requiere el desarrollo sostenible. En segundo lugar se encuentra el éxito de la coalición de directores financieros “*CFO Coalition*”, convocada en 2020 como plataforma para remodelar el futuro de las finanzas e inversiones corporativas como catalizador del crecimiento, la creación de valor y el impacto social.

¿Qué significa ESG para vosotros y como director de asuntos jurídicos y societarios, cuáles son los retos de abordar las cuestiones sociales más allá de las propias del departamento jurídico o de la empresa?

Borja Acha Besga (BAB): Dentro del grupo Enel y en Endesa tenemos una cosa muy clara: las normas dan valor, incluso económico. Si no tratamos de jurificar las normas de ESG y el mundo de la ética se convierten en algo subjetivo y muy complicado. Por esto los abogados tenemos una función muy clara, como en momentos complicados la gente tiende a mirar siempre hacia nosotros: nuestro reto es impulsar, dirigir, coordinar y ser punta de estas materias.

Enel forma parte del Pacto Mundial de las Naciones Unidas. ¿Podéis contarme más sobre vuestro compromiso con esta iniciativa?

Giulio Fazio (GF): Participamos activamente.

El compromiso de las multinacionales es imprescindible para enfrentar los temas de sostenibilidad (o sea los 17 principios indicados por el Global Compact) que pueden parecer abstractos y éticos, y que por el contrario son paradigmas fundamentales para el futuro. En los años pasados se ha invertido muchísimo en instrumentos financieros al servicio de la sostenibilidad ahora es el momento en que los legal officer diseñemos una nueva gobernanza compatible con los principios ESG y con la realidad de las compañías.

¿Qué significa para vosotros participar activamente en una iniciativa tan importante?

BAB: Significa mucho ya que desarrollamos los principios jurídicos. En el grupo tenemos unas políticas de anticorrupción modélicas, políticas de derechos humanos y códigos éticos que son *benchmark*. Además hacemos cosas muy concretas. Por ejemplo, estamos desarrollando proyectos de apicultura en grupos fotovoltaicos y proyectos pilotos con las baterías de los coches usadas para utilizarlas en generación eléctrica. Incluso nos preocupa mucho la seguridad de los trabajadores: todos los manager tienen un porcentaje de su variable vinculado a los accidentes laborales del grupo. No son grandes palabras, sino cosas muy concretas de las que estamos muy orgullosos y que funcionan.

¿Qué significa el término "gobernanza transformacional"? ¿Es un marco útil para vuestro trabajo?

GF: Lo es para nuestro trabajo y el nuevo proyecto con las Naciones Unidas. Salimos de un período en que la gobernanza solucionaba el tema del "agency theory" (teoría que postula que las empresas actúan como agentes de sus accionistas, ndr). Hoy tenemos que interpretar donde van nuestros "stakeholders" y tomar conocimiento de cómo actuar la gobernanza con estas categorías. Por ejemplo, cuando hablamos de trabajadores debemos cuidar también de los trabajadores de los proveedores. Entonces, hablamos de algo más grande. La gobernanza va a transformar los modelos que conocemos.

¿Cuál debería ser, en vuestra opinión, el papel de los consejeros generales en la gobernanza de la transformación?

BAB: En general el papel de los directores jurídicos es fundamental para la cultura empresarial. Hay decisiones que tienen trascendencia muy negativa desde el punto de vista reputacional. Entonces, el

ENEL EN CIFRAS*



30 PAÍSES



2,2 MILLONES
DE KILÓMETROS DE RED
DE DISTRIBUCIÓN



91,4 GW
DE CAPACIDAD TOTAL



54,5 GW
DE CAPACIDAD PROVENIENTES
DE FUENTES RENOVABLES

*DATOS ACTUALIZADOS AL 31/03/2022

LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE DE LA ONU



OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE

17 OBJETIVOS PARA TRANSFORMAR NUESTRO MUNDO



BORJA ACHA BESGA

Es director general de asesoría jurídica y asuntos corporativos y secretario general y del consejo de administración de Endesa y presidente del directorio de Enel Américas. También es secretario consejero de Enel Iberia y miembro del patronato de la Fundación Endesa. Ingresó en la dirección legal de Endesa en 1998 y hasta 2013 fue director general de asesoría jurídica. De 2012 a 2015 fue director de asesoría jurídica y la secretaría societaria del grupo Enel.

problema no es partir de lo que sea legal, sino que también de lo que sea correcto. Esto es algo superior al compliance, es algo preventivo y transformador. Decía Giuseppe Tomasi de Lampedusa que “el poder es un espacio vacío que lo ocupa el primero que llega”. Aunque en esta materia no estamos hablando de poder, estamos hablando de un ámbito bastante vacío y él que tiene que ocuparlo necesariamente es el director jurídico.

¿Qué relación existe entre la gobernanza empresarial y la gobernanza pública?

GF: La gobernanza corporativa hasta hoy sólo se ha referido a los intereses de los accionistas, ahora tiene que mirar al rol de las empresas como actores mundiales del cambio. Entonces los dos términos se acercarán. La gobernanza corporativa siempre más se ocupará también de temas de gobernanza pública,

y no sólo para evitar problemas de corrupción, sino también para tener una mejor interacción con las comunidades locales, los trabajadores y los clientes.

¿Cómo estáis trabajando con el Pacto Mundial de las Naciones Unidas para comprometer a la profesión jurídica?

GF: Hasta el año pasado, las Naciones Unidas han trabajado muchísimo en la Alianza de los CFO para tener instrumentos de finanzas sostenible compartidos por la compañías. Con este nuevo proyecto estamos creando una alianza dedicada de *chief legal officer* (CLO) con el objetivo de discutir los instrumentos de gobernanza de transformación necesarios para lograr los objetivos de de sostenibilidad del Global Compact y luego para ponerlos en práctica, con instrumentos concretos.

¿Este proyecto involucrará a todo el equipo jurídico del grupo Enel? ¿Cómo?

GF: Sí. El hecho de que las Naciones Unidas hayan elegido a Enel entre las compañías que guiarán este proyecto es un símbolo de lo que estamos haciendo como abogados. Todos los legal counsel del grupo tienen un rol de guía para actuar estos objetivos y involucrar a los legal officer de otras compañías. Nos vamos a comprometer todos porque es un proyecto que lo merece, como va a cambiar más nuestro mundo.

¿Los CLOs pueden ser "agentes de confianza" para sus organizaciones?

BAB: El mundo ha cambiado y el papel del director jurídico tiene que cambiar, integrando la complejidad del mundo. Podemos adaptarnos y ser partícipes del cambio o convertirnos en una especie de dinosaurios que poco a poco se van quedando solos. Por ejemplo hoy, a mí me preguntan no sólo si algo es legal, sino cómo lo va a ver el regulador. Eso no es una cuestión estrictamente legal y forma parte de la gestión empresarial.

Décima y última pregunta ¿Cuál es la llamada a la acción para nuestros lectores?

BAB: No quedarse quietos. Si te quedas en tu oficina esperando que alguien te pregunte, tendrás un papel cada vez más pequeño. Los directores de la asesoría jurídica primero tienen que saber muchísimo del negocio en el cual su empresa se desenvuelve, formar parte de los gestores y luego participar en la evolución de la empresa en nuestro mundo complejo. Mirar al largo plazo es fundamental. ■



GIULIO FAZIO

Es director de la función de asuntos jurídicos y societarios desde enero de 2016. Ingresó en la dirección legal de Enel en el año 1996 y, desde 2004, cumplió con la función de responsable de operaciones extraordinarias de finanzas y antitrust. En 2007 - y hasta la finalización de las operaciones de adquisición de Endesa - cumplió la función de responsable legal de la división de Iberia y América Latina. En octubre de 2008 se convirtió en responsable de la función de asuntos jurídicos y societarios de Enel Green Power. Desde 2014 es responsable de asuntos jurídicos y societarios de Country Italia.

PILAR LÓPEZ CARRACEDO

CÓMO PRINCIPIO GENERAL,
UNA EMPRESA SÓLIDA
TIENE QUE CONTAR CON
TRES ÁREAS FUERTES
Y ESTRUCTURADAS:
LA DE NEGOCIO Y
LA FINANCIERA Y
LA JURÍDICA

EL DEPARTAMENTO JURÍDICO

SEGÚN HESPERIA

Habla Pilar López Carracedo la chief corporate & assets officer del grupo hotelero español:
“Es fundamental que el departamento legal se perciba como un aliado en quien apoyarse
para llevar a cabo las iniciativas”

por Ilaria Iaquina

U

LA REFLEXIÓN JURÍDICA DETRÁS DEL NEGOCIO, SI ESTÁ BIEN HECHA ES LA QUE MARCA LOS LÍMITES, APORTA ORDEN, ESTRUCTURA Y COHERENCIA



Un aliado y no una carga. Esto debe ser un departamento jurídico según la visión de **Pilar López Carracedo**. Después de ocho años en la oficina de Barcelona de Garrigues, la abogada ingresó en el grupo hotelero español Hesperia en septiembre 2013 como directora de asesoría jurídica, en 2015 se convirtió en directora general del área patrimonial y de negocio y desde 2018 es la chief corporate & assets officer del grupo.

El departamento jurídico que lidera no es un problema para la compañía, explica la profesional a Iberian Lawyer, sino un elemento esencial para la creación de valor. Un valor que la empresa está buscando con gran determinación ahora después de dos años de pandemia,

que con el confinamiento domiciliario primero y con las restricciones a la movilidad después, cercenaron la actividad del sector turístico. La dirección del grupo está inmersa en el marco de diferentes operaciones financieras que permitan mitigar el impacto de la caída del negocio y adaptarse a las nuevas tendencias del mercado. Y en esto también el departamento jurídico tiene un papel relevante formando parte del esqueleto de la compañía.

¿Qué importancia tiene el departamento legal dentro de la actividad de las hoteleras?

Cómo principio general, una empresa sólida tiene que contar con tres áreas fuertes y estructuradas: la de negocio – que alimenta la compañía – y la financiera y la jurídica – que ayudan a gestionar lo que llega desde el área de negocio. Cuanto mejor es la comunicación e interacción entre esas tres áreas más todo fluye ordenadamente. Y esto es beneficioso en el corto, medio y largo plazo. Es fundamental que el departamento legal se perciba como un aliado en quien apoyarse para llevar a cabo las iniciativas. La cuestión es que la estructura legal se entienda como un apoyo y no como un stop en el trabajo desde la óptica del resto de las áreas.

¿Cómo definiría el departamento de Hesperia?

Tras años de trabajo se nos reconoce en el grupo como un buen apoyo. El departamento está formado por profesionales con mucha solvencia técnica. Inicialmente formados en despachos pero con un profundo conocimiento ya del negocio hotelero, que hemos adquirido una vez llegados a la compañía. Somos un departamento muy ágil en la resolución de los temas y perseverante en el seguimiento de los mismos. Estas dos bazas son fundamentales para llegar a todo lo que manejamos.

¿Por qué puede ser considerado como una actividad estratégica dentro de la compañía?

La reflexión jurídica detrás del negocio, si está bien hecha – y esto lo que requiere es entender perfectamente lo que los compañeros de las otras áreas están pidiendo – es la que marca los límites, aporta orden, estructura y coherencia. Cualquier iniciativa que parta bien definida de inicio tiene mucho ganado ya. Y esta reflexión vale para todos los temas que manejamos en la asesoría jurídica interna, societario, contractual, bancario y financiero y M&A. En definitiva, una asesoría jurídica interna potente debería ser entendida con un pequeño despacho hiperespecializado en el negocio, pero con la base general de conocimiento que cualquier despacho de abogados podría tener.

GRUPO INVERSOR HESPERIA EN CIFRAS

1971 año de fundación

22 activos hoteleros en España

3.500+ habitaciones

1.800 profesionales

NO ELEGIMOS TANTO BUFETES COMO PERSONAS

¿Qué características o particularidades tiene el departamento legal?

Depende mucho de la fase en la que esté la compañía. Antes decía, somos un equipo muy solvente desde la óptica de manejo de temas, porque son muchos temas a la vez y muy diversos. Abordamos todos los extremos, desde un tema pequeño que acontece en un hotel con un cliente, hasta la negociación más grande, por ejemplo cuando estamos hablando de la financiación del grupo.

¿Cuál es su principal actividad?

Tenemos bastante expertise en derecho mercantil y en inmobiliario. En el marco de la pandemia se ha incrementado el peso de cuestiones procesales. En definitiva, en nuestro trabajo abordamos temas de derecho contractual, societario, financiero y bancario. Otro tema importante es el laboral, que es el asesoramiento al órgano de administración en sus consultas diarias. Además, protección de datos y compliance que hoy en día son un estándar en todas las organizaciones medianamente estructuradas.

¿Cuál es el principal reto del departamento legal este año?

De hecho, 2022 ha supuesto el retorno a la actividad ordinaria en el negocio hotelero tras la pandemia. El principal reto ha sido y es continuar gestionando los efectos generados con motivo de la Covid-19, a la vez que pasábamos de cero a 100 en los temas que generan tanto los hoteles, como la gestora en su día a día. A eso sumamos el proceso de financiación que Hesperia inició con cargo al fondo para empresas estratégicas gestionado por la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales (SEPI). Esos son los principales hitos de 2022.



¿Para qué actividades se apoya en los bufetes de abogados?

Principalmente en las cuestiones procesales, porque la estrategia la marcamos desde la compañía, pero el día a día lo lidian los despachos. El derecho procesal es muy demandante en cuanto a hitos y en cuanto a la propia gestión en sala y eso requiere de un apoyo externo hiperespecializado en eso. Y puntualmente, cuando tenemos operaciones especiales y necesitamos un equipo más extenso nos apoyamos también en despachos. No es tanto que la compañía se desvincule porque estamos al cien por cien involucrados en todo lo que hacemos, pero sí es cierto que si vas a hacer una operación que implica un volumen de trabajo muy cuantioso necesitas un apoyo.

¿Con quienes trabajáis?

Prácticamente con todos. Trabajamos con Garrigues, Cuatrecasas, Pérez Llorca, Uría Menéndez, Andersen, Broseta, Araoz y Rueda. Con La Firma Laboral para todos los temas laborales y con algún despacho muy especializado en Canarias.

¿Qué elementos tenéis en cuenta a la hora de elegir bufetes de abogados?

En general, no elegimos tanto bufetes como personas. La confianza en el profesional que va a llevar un tema nuestro tiene que ser plena, trabajamos con muchos despachos, pero siempre para cada caso pensamos en quién es la persona que nos puede dar mejor servicio con independencia de la firma.

Usted ha trabajado durante muchos años en un bufete de abogados. ¿Es importante para un abogado interno adquirir experiencia en una firma antes de incorporarse a la empresa?

Para mí fue fundamental mi paso por despacho. Yo siempre digo que tanto a nivel profesional como emocional, el despacho curte muchísimo. Es de dónde vengo y es lo que conozco. Yo creo que es una gran oportunidad para ver más, aprender a administrar tu tiempo, reportar a distintos niveles, preparar documentos de toda índole pero siempre con una misma metodología y estructura. Cuando toda tu formación la haces en empresa coger una metodología estable es un poco más difícil, porque te haces al sistema

SOBRE GRUPO INVERSOR HESPERIA (GIHSA)

Es uno de los principales grupos hoteleros españoles con presencia destacada en destinos urbanos y vacacionales del país y con más de 20 años de experiencia y conocimiento del sector, tanto en calidad de propietaria como de operadora. A través de Hesperia World la compañía gestiona varios activos (urbanos y vacacionales), aplicando el criterio house of brands. Bajo el paraguas de Grupo Inversor Hesperia se operan hoteles con las marcas: Hesperia, Hyatt Regency, Hyatt Regency Residences, Dreams Resorts & Spas, Secrets Resorts & Spas y La Manga Club. 

LO MÁS DIFÍCIL PARA LOS BUFETES DE ABOGADOS MUCHAS VECES ES ENTENDER LA REALIDAD SIN SUS REDES DE SEGURIDAD



de trabajo de la empresa en la que estás o de las distintas en las que has estado. En mi equipo tengo profesionales que han trabajado al menos cuatro años en despacho porque les aplicó mi misma filosofía.

¿Qué perfil tienen los profesionales que forman su equipo legal?

Son personas con una capacidad de escuchar importante; de análisis y síntesis y de comunicación. Cuando uno habla con un de locutor con la misma formación es muy fácil entenderse, pero cuando estás en una empresa, hablas con interlocutores muy diversos, necesitas tener esa capacidad de comunicar y de entender híper desarrollada. Aparte, los perfiles de mi equipo son personas muy proactivas y con mucha capacidad de adaptación y de reacción.

Cuando se pasa *in-house* ¿es importante especializarse en un sector o se puede cambiar?

Depende de cuánto tiempo llevas en una industria y del grado de conocimiento que hayas podido adquirir de la misma. Cuanto más tiempo pasa, mayor formación adquieres en el sector en el que estás. Y eso tiene un valor. No es tanto

que no se pueda cambiar a otro sector, como que el conocimiento adquirido que tienes es bueno para cualquier compañía de ese sector a la que tú quieras o puedas ir. En el fondo no está tan lejos de los grupos de trabajo que montan en los despachos cuando se especializan por industrias, solo que aquí realmente llegas a tocar el fondo de los temas. Porque cuando estás en empresa tienes que decidir, no vale con emitir una opinión, tienes que tomar una decisión.

¿Cuál es el principal reto de los bufetes de abogados?

Si te refieres el mayor reto en apoyo a las empresas, creo que lo más difícil para ellos muchas veces es entender la realidad sin sus redes de seguridad. Un cliente no contrata un despacho para que se quede tibio ante un tema, sino para que sea capaz de entenderlo y llevar la posición de su cliente por la línea que esté marca. Las empresas son dinámicas, toman decisiones constantemente y deben entender dónde están los límites, pero para eso no valen evaluaciones abstractas. Tú haces una consulta al despacho y te emiten una opinión, pero esa opinión nunca llega a estar aterrizada. ■



LC Publishing Group

lcpublishinggroup.com



INFORMATION



EVENTS



INTELLIGENCE



PUBLICATIONS

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



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





EQUIPO INTERNACIONAL DE MCKINSEY

PORTUÑOL

Juan Castro e Ida Triães, comparten la iniciativa de McKinsey que reúne al equipo interno de todo el mundo

por michael heron

**De izquierda a derecha (nombre y ubicación de la oficina):*

Primera fila: Josep de Puig Mateu (New York), Marcos Teixeira (São Paulo), Melissa Mason (Philadelphia), Stephanie Weathers-Lowin (New York), Ines Garcia de las Bayonas (Madrid), Victoria Covre Fernandez (São Paulo), Romina Bertolotto (Lima), Angeles Barria (Santiago), Paula Vergara (Bogotá)

Fila central: Irina Girbea (Brussels), Bertha Ordaz (Mexico City), Valentina Vassalli (Buenos Aires), Beatriz Lima (Lisbon), Maria Cantero (Geneva), Teresa Russo (Milano), Anna Antonello (Geneva), Ida Triães (Lisbon)

Ultima fila: Adeline Michoud (Geneve), Andrea Zegarra Ballón (Lima), Carolina Morizot (São Paulo), Leon Zarnowski (San José), Juan Castro (Bogotá), Pierre Gentin (New York), Ricardo Gomez-Nieto (New York), Lorena Slebi (Buenos Aires), Brandy Wade (Tampa), Jonathan Slonim (New York), Ricardo Alves (São Paulo), Sebastian Manga (Bogotá), Pedro Gualtieri (São Paulo), Laura Perez (Madrid), Danilo Jaime (Sao Paulo)

Ausentes en la foto del grupo: Caio Gramani (São Paulo), Marcela Crespo (Mexico City), Catarina Sula (Sao Paulo), David Guinard (Bogotá)

P

Portuñol es una mezcla de las palabras portugués y español, y es el nombre que se suele dar a una combinación poco metódica de portugués y español. Esta fue la palabra acuñada para describir una nueva iniciativa en McKinsey por dos de sus abogados internos, uno con sede en Bogotá y el otro en Lisboa. La idea era sencilla. Reunir a los abogados internos de habla hispana y portuguesa de la empresa en todo el mundo de una manera divertida e "informal". Posteriormente, la idea se ha convertido en un posible modelo para otras multinacionales y sus abogados internos. Al romper las posibles barreras a través del idioma compartido, Iberian Lawyer ha descubierto una auténtica cultura de la amistad más allá de estos dos idiomas, donde todo es posible.

¿En qué os habéis inspirado ambos para crear la iniciativa "Portuñol"?

Juan Castro (JC): Como dice el viejo proverbio: "la necesidad es la madre de la invención". Cuando ambos conectamos, en el marco de nuestras puestas al día habituales, nos dimos cuenta de que, aunque nos separa el océano Atlántico, nosotros y nuestros equipos nos enfrentábamos a muchos de los mismos retos y experiencias. Después de intercambiar algunas impresiones, pensamos qué pasaría si juntáramos a nuestros equipos en un espacio informal en el que los equipos de Latinoamérica e Iberia tuvieran la oportunidad de intercambiar experiencias, aprender unos de otros, conocer a los líderes latinos de McKinsey, aprender de otros retos y oportunidades y divertirse un poco.



CREAMOS AUTÉNTICAS
AMISTADES QUE VAN MÁS
ALLÁ DE NUESTRO ENTORNO
DE TRABAJO PROFESIONAL

IDA TRIÃES

”

¿Cómo comenzó?

JC: Comenzó como un humilde esfuerzo para conectar a nuestros equipos de las diferentes regiones para compartir sus experiencias, que ya sabíamos que eran profesionalmente bastante similares. Aunque trabajamos para la misma empresa, en el mismo departamento, tenemos un conjunto de matices particulares: muchos de nosotros tenemos tres idiomas de trabajo (inglés, portugués y español) y compartimos antecedentes culturales similares, que en última instancia se reflejan en nuestra forma de trabajar con los interesados internos y los clientes externos.

¿Y entonces qué pasó?

JC: Después de eso, a nuestro equipo de liderazgo le encantó la idea y sugirió abrir el espacio no sólo para los colegas de esos países, sino para otros colegas que también hablaran el idioma y/o estuvieran interesados en la cultura. Así que esto evolucionó hasta lo que es hoy: un verdadero escenario para la diversidad y la inclusión, que inspira a nuestra organización sobre cómo conducir los asuntos legales como abogados internos latinos. Además, ambos somos entusiastas de la gente y creemos firmemente en el valor de crear un entorno inigualable para el talento excepcional, por lo que vimos esto también como una oportunidad para reforzar nuestro compromiso de contribuir a fortalecer el equipo global, distintivo y orientado a los negocios de McKinsey de notables profesionales del derecho.

¿Qué importancia tiene para usted y los abogados internos de diferentes partes del mundo el sentirse conectados?

Ida Triães (IT): Percibimos la diversidad de los perfiles de nuestros abogados como un potenciador del impacto, que se distingue por la colaboración cruzada y la integración de diversos perfiles, contruidos a partir de diferentes culturas, y orígenes, con diversas formas de pensar y desafiar. Esta es la piedra angular de un departamento jurídico fuerte que puede ayudar al negocio a pensar de forma innovadora porque nuestros abogados aportan un "mundo" de conocimientos. Somos un equipo global y hay algo muy poderoso y mágico en la forma en que nos empujamos y entrenamos unos a otros, compartiendo conocimientos literalmente a través de todas las latitudes y longitudes. Existe una fuerte cultura de



COMENZÓ COMO UN HUMILDE
ESFUERZO PARA CONECTAR
A NUESTROS EQUIPOS
DE LAS DIFERENTES REGIONES
PARA COMPARTIR
SUS EXPERIENCIAS

JUAN CASTRO



MCKINSEY & COMPANY

McKinsey es una empresa de consultoría de gestión global fundada en 1926 por el profesor de la Universidad de Chicago James O. McKinsey, que ofrece servicios profesionales a empresas, gobiernos y otras organizaciones. McKinsey es la más antigua y la mayor de las "Tres Grandes" consultoras de gestión (MBB), las tres mayores empresas de consultoría estratégica del mundo por ingresos. Bajo la dirección de Marvin Bower, McKinsey se expandió por Europa durante los años cuarenta y cincuenta. En los años sesenta, Fred Gluck, de McKinsey, junto con Bruce Henderson, de Boston Consulting Group, Bill Bain, de Bain & Company, y Michael Porter, de Harvard Business School, transformaron la cultura empresarial. Una publicación de 1975 de John L. Neuman, de McKinsey, introdujo la práctica empresarial del "análisis del valor de los gastos generales", que contribuyó a una tendencia de reducción de personal que eliminó muchos puestos de trabajo en los mandos intermedios. McKinsey tiene un proceso de contratación notoriamente competitivo, y es ampliamente considerado como uno de los empleadores más selectivos del mundo. McKinsey contrata principalmente en las mejores escuelas de negocios del mundo. 

ES EL FACTOR P: LAS PERSONAS

IDA TRIÃES



respeto, colegialidad, ayuda mutua y cordialidad. Aprendemos continuamente los unos de los otros y nos mantenemos conectados incluso a través de las zonas horarias, y al mismo tiempo somos capaces de divertirnos y reírnos a pesar del exigente trabajo. Nos quedamos porque nos gusta y nos inspira la gente con la que trabajamos. Creamos auténticas amistades que van más allá de nuestro entorno de trabajo profesional.

¿Parece que esta iniciativa comenzó como una cultura de la amistad? ¿Qué importancia tuvo eso a la hora de generar confianza?

JC: De hecho, fue impulsada por la pieza de conectividad, pero ahora es uno de los diferentes componentes del proyecto. La primera reunión tuvo lugar en julio de 2021 y culminó con un evento de tres días a mediados de junio de 2022 en el que compartimos historias y experiencias, dilemas y creencias. Escuchamos increíbles historias de vida de diplomáticos y periodistas, oímos a los líderes de las empresas latinas hablar de sus viajes y trayectorias profesionales. Los líderes nos desafiaron a ir más allá, a ayudar a remodelar McKinsey. Debatimos sobre lo que significa realmente el impacto, compartimos conocimientos, aprendizajes y sueños. Discutimos acuerdos complejos y problemas legales desafiantes, al tiempo que dedicamos tiempo a la creación de equipos y a las actividades de conectividad.

¿Puede dar ejemplos de éxito en el intercambio de conocimientos entre diferentes jurisdicciones?

JC: El libro de jugadas jurídico es sin duda uno de ellos, ya que como departamento global estamos decididos a estar a la vanguardia de la innovación jurídica. A través de Portuñol, nos asociamos con nuestro equipo de operaciones legales, para mapear y reunir el conocimiento global existente en portugués y en español. Durante nuestra reunión de junio de 2022, dimos vida a nuestro libro de jugadas jurídicas en español/portugués (como una sección de nuestro libro de jugadas jurídicas global). Nuestro cuaderno de juego jurídico es un repositorio de contenidos de conocimiento jurídico para atender las necesidades de nuestros abogados internos. Incluye diferentes secciones (por ejemplo, el manual de contratación), recursos legales clave, materiales específicos para cada región (plantillas/leyes/principios) y es un repositorio de conocimiento vivo, que permite a nuestros abogados aprovechar el mejor trabajo, siendo más efectivos y asegurando la consistencia en los enfoques a nivel global.

Teniendo en cuenta la diversidad de países y regiones del grupo, ¿cómo han garantizado la integración y la superación de posibles barreras?

IT: Es el factor P: las personas. Tenemos la suerte de contar con profesionales increíbles, brillantes y generosos en el departamento. Esa es la salsa mágica, nosotros sólo la alimentamos. Invitamos a nuestros colegas a aportar lo mejor de sí mismos al grupo. Así, además de aprender sobre las credenciales profesionales de cada uno, aprendemos sobre quiénes somos como individuos en el mundo. Somos personas de más de 10 países que se reúnen para compartir sus conocimientos, su experiencia, pero también su esencia como individuos, y eso es poderoso. Todo el mundo es dueño de una iniciativa, a pesar de su cargo o función. Esto hace que la gente esté motivada, tenga poder y se vea obligada a actuar.

¿Qué esperan seguir desarrollando con esta iniciativa?

IT: Seguiremos potenciando las corrientes de trabajo existentes y las que den vida a otras nuevas. El trabajo que realizamos a través de Portuñol incluye múltiples flujos de trabajo, algunos son más técnicos, centrados en la optimización de procesos, la eficiencia y el intercambio de conocimientos, y otros tienen un componente cultural e intelectual (como "Food for the Soul", donde aprovechamos

A TRAVÉS DE PORTUÑOL,
NOS ASOCIAMOS CON NUESTRO
EQUIPO DE OPERACIONES
LEGALES, PARA MAPEAR
Y REUNIR EL CONOCIMIENTO
GLOBAL EXISTENTE
EN PORTUGUÉS Y EN ESPAÑOL

JUAN CASTRO

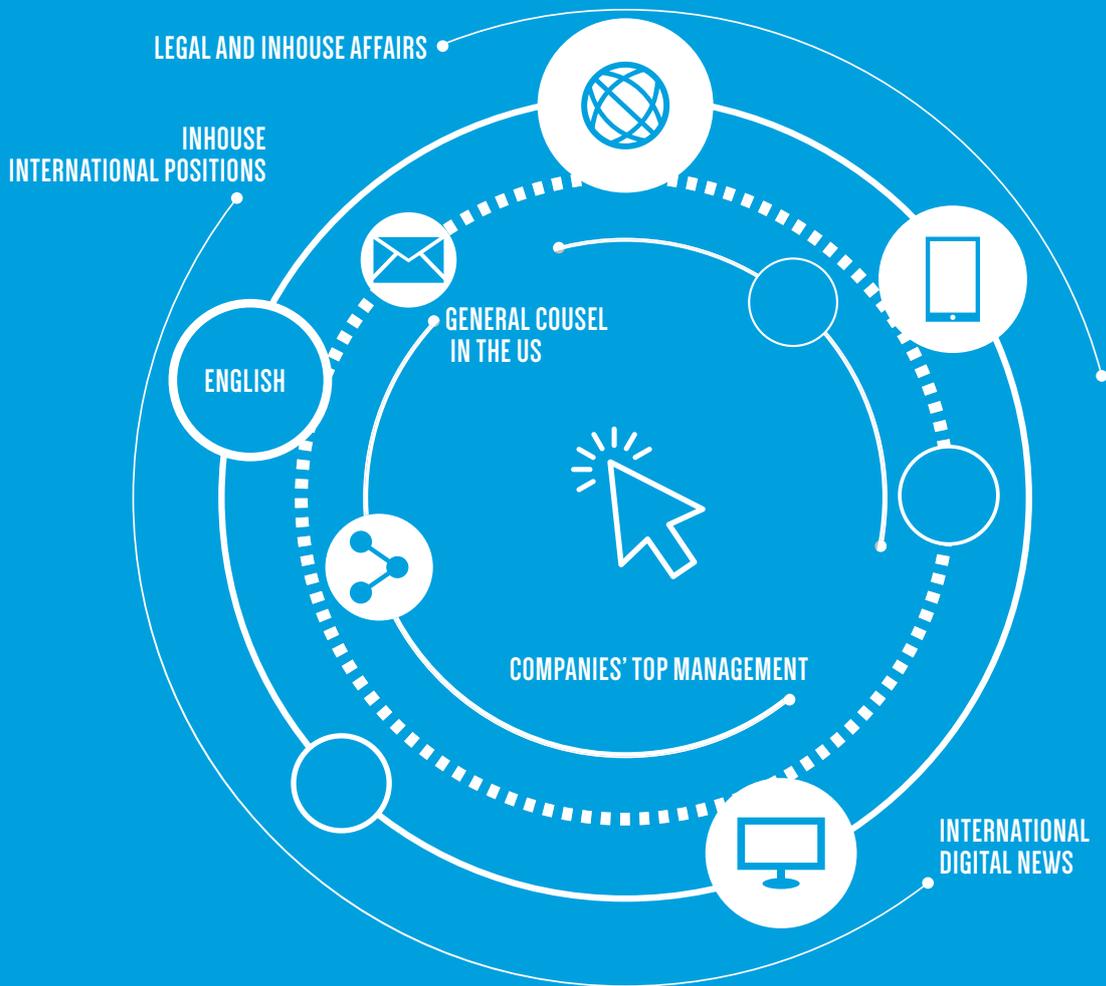


la poesía y la literatura, principalmente de autores de habla hispana y portuguesa, para enriquecer y mejorar nuestra creatividad y capacidad de análisis). Definitivamente, continuaremos con la serie "Inspiring Journey", en la que traemos a líderes latinos para que compartan su trayectoria de éxito, y seguiremos ahondando en este concepto de comunidad que hace de nuestras particularidades un verdadero activo a aprovechar, con el fin de ofrecer un servicio de clase mundial a nuestros clientes. Portuñol también se refiere al departamento jurídico, y a la estrategia de nuestro CG de desempeñar un papel clave en la forja del futuro de la profesión jurídica con el reconocimiento de nuestro departamento como faro global. A través de esta iniciativa, empujamos a nuestros abogados a desempeñar un papel en esto mediante la resolución de problemas y la reflexión profunda sobre el papel de un abogado interno y lo que debería significar para el futuro de las empresas y las futuras generaciones de abogados. 📖



INHOUSECOMMUNITYUS

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



Follow us on



www.inhousecommunityus.com

EL ABOGADO DE EMPRESA SERÁ CERTIFICADO



La asociación Aigi presenta la iniciativa destinada a potenciar el papel del abogado de empresa en Italia. La herramienta forma parte del marco regulado para la certificación de las profesiones no organizadas

por francesco bonaduce

LA INICIATIVA

LOS SOCIOS DE AIGI

La certificación se presentó el 27 de junio en la conferencia "Un abogado corporativo certificado 4.0", organizada por Aigi en colaboración con la agencia de comunicación The Skill y los socios del proyecto: el organismo certificador Kiwa y la empresa de head hunting Badenoch + Clark - LHH Recruitment Solutions (Grupo Adecco).

U

Una certificación para el abogado de empresa. Se trata de la iniciativa impulsada por Aigi, a través de la cual la asociación más representativa de los abogados internos o *in-house counsel* en Italia pretende potenciar y formar la figura y el papel del abogado de empresa en el país.

El tema de fondo viene de lejos: conseguir el reconocimiento, tanto formal como sustancial, de una categoría tan sólo insinuada en el derecho profesional, como excepción al abogado "puro" y a la variante – con su relativa lista – de los organismos públicos. En 2020, una sentencia del Consejo Nacional de la Abogacía ("*Consiglio Nazionale Forense – CNF*") reafirmó la imposibilidad de que los abogados de empresa sean considerados abogados y, por tanto, inscritos en el registro del colegio de abogados o en las listas especiales.

CÓMO FUNCIONA

Y de este modo, allí donde los legisladores o las instituciones profesionales no llegan, la asociación lo intenta. De hecho, la Aigi ha aprobado un esquema propio para la certificación profesional de los abogados de empresa, una herramienta que forma parte del marco regulado para la certificación de las profesiones no organizadas en órdenes o colegios. El

proyecto, presentado en una reciente conferencia, prevé un procedimiento de varias fases, que comienza con la solicitud del interesado y termina, si tiene éxito, con la expedición del certificado. Al margen de la reunión, **Adriano Peloso**, miembro del comité directivo de Aigi y consejero general de Dedalus Italia, explicó los distintos pasos, empezando por la solicitud: "El candidato debe presentar un conjunto de requisitos previos formales en los que declare que ha tenido una determinada experiencia profesional, que tiene una cualificación, un título de abogado o equivalente, y otro conjunto de elementos que serán evaluados por un tribunal". Luego hay una fase práctica: "Habrà una prueba escrita y, en función del resultado, una prueba oral,



ADRIANO PELOSO

basada en rangos que se definen en el esquema de certificación propio. Luego hay una evaluación, en la que se valoran las llamadas soft skills, que ahora son un componente esencial del abogado interno", explica Peloso. Por último, llegamos al certificado: "La certificación como abogado de empresa – explica el directivo de la Aigi – tendrá una validez de tres años y estará sujeta a una serie de requisitos de mantenimiento durante este periodo, como la formación continua y otras actividades asociadas".

LAS REACCIONES INSTITUCIONALES

La cuestión principal – para el pleno reconocimiento de esta figura por parte de las



instituciones, tanto legislativas como del ámbito jurídico – era y sigue siendo el cumplimiento de los requisitos, exigidos por la ley profesional, de independencia y autonomía. Sin embargo, la certificación puede desencadenar un camino de acercamiento entre la categoría de los *in-house* y la de los abogados de libre profesión. En la apertura de la conferencia, el abogado y honorable **Francesco Paolo Sisto**, subsecretario de Justicia del gobierno Draghi, habló del proyecto de Aigi como un elemento nuevo y un "camino practicable" que podría garantizar la autonomía profesional del abogado interno, transformándolo en un "abogado desde dentro", superando así parte de la rigidez del sistema actual, fotografiada por la mencionada sentencia del Cnf: "Si el abogado de empresa se sometiera a una rigurosa prueba de capacidad y mérito, esto podría legitimar un cambio de condiciones y, por tanto, dar lugar



ANTONIO GALLETTI



VINICIO NARDO

a la pertenencia a un registro realmente hipercertificado, no sólo por la actividad concreta, sino también por la verificación puntual de los cursos de formación".

Consideraciones que comparte el presidente del Colegio de Abogados de Roma, **Antonio Galletti**: "La mayoría de los abogados de empresa son – o han sido – también abogados. Así que no me parecería nada extraño que la idea de regular esta figura llevara a establecer una lista aparte, en manos de los colegios, al menos para los que tienen el título de 'abogado'".

El reconocimiento del proyecto también llegó de la mano de **Vinicio Nardo**, presidente del Colegio de Abogados de Milán, que habló de una 'gran familia' de abogados: "El primer requisito para acceder es una certificación de competencia y profesionalidad, que el abogado de empresa ciertamente tiene, porque está

LA RUTA

UN PROYECTO PARA "AUTODEFINIRNOS"

La certificación del abogado de empresa es un proyecto que la Aigi ha impulsado durante los últimos tres años. **Giuseppe Catalano**, presidente de la asociación, así como secretario del consejo de administración y responsable de Asuntos Corporativos de Generali, dijo a MAG: "Este es un proyecto en el que tratamos de autodefinirnos, de mirar dentro de nosotros mismos y entender cuáles son las características del abogado interno, para asegurarnos de que tenemos todas las credenciales para poder fotografiar la imagen de la categoría. Este es un camino que también han tomado otras profesiones dentro de la empresa, y creo que es un paso importante para seguir afirmando la identidad del abogado de empresa". El siguiente paso, continúa Catalano: "es verificar la certificación en la práctica. El protocolo se está materializando y tenemos que entender cómo funciona en la práctica. Esperamos que el proyecto tenga éxito en las empresas. Seguramente esto dará nueva vida a las batallas históricas por el reconocimiento de nuestra figura". **Giorgio Martellino**, vicepresidente de Aigi y consejero general de Avio, al moderar la conferencia explicó el sentido de la iniciativa: "Como abogados de empresa, el esfuerzo que estamos haciendo y el mensaje que nos gustaría enviar es el de intentar trabajar en equipo, como Sistema-País Italia. Hemos lanzado la idea de la certificación no como una provocación, sino como una forma de autorregulación, con el fin de iniciar un diálogo: estamos a disposición de la profesión jurídica para encontrar una forma de hablar entre nosotros e intentar ayudar al País a ser competitivo".

muy solicitado, dentro de su mundo, en cuanto a la adquisición de competencias específicas, profundas y avanzadas. La formalización se convierte en sustancia, en el sentido de que la certificación es una forma de asegurar a la comunidad que este requisito fundamental para ser un abogado de empresa está ahí". La apertura y el interés también fueron mostrados por **María Masi**, presidenta de la Cnf: "Los abogados y los abogados de empresa han sido hasta ahora dos líneas paralelas. Institucionalmente creo que puede y debe haber puntos de contacto. Considero que la abogacía '4.0' no puede prescindir de considerar y evaluar seriamente el sector de los abogados de empresa. Sólo tenemos que encontrar la manera de hacerlo juntos".

LA VISIÓN DE LOS NEGOCIOS

La atención hacia el proyecto de certificación también la muestran las organizaciones empresariales. Para **Antonio Matonti**, director de asuntos legales de Confindustria, es importante centrarse en el camino de la 'gerencialización' del abogado interno, con vistas a potenciar sus especificidades: "Lo que debe caracterizar al abogado de empresa es un estrecho vínculo, ahora más que nunca, con la empresa. Es necesaria la contaminación mutua entre el empresario y la dirección operativa". El papel del abogado interno se considera estrechamente vinculado a la evolución del mercado y del sistema normativo, tanto italiano como europeo. En particular, **Marcello Bianchi**,



MARIA MASI



ANTONIO MATONTI



GIULIO FAZIO

director general adjunto de Assonime, subraya cómo se está configurando una especie de 'derecho europeo de las grandes empresas', en lo que respecta, por ejemplo, a las cuestiones de sostenibilidad: "La tarea del abogado de empresa es, sin duda, no sólo comprender los riesgos, sino también conciliarlos con las oportunidades. Cada vez es más importante hablar estrechamente con las empresas y el business".

UN RETO QUE HAY QUE ASUMIR

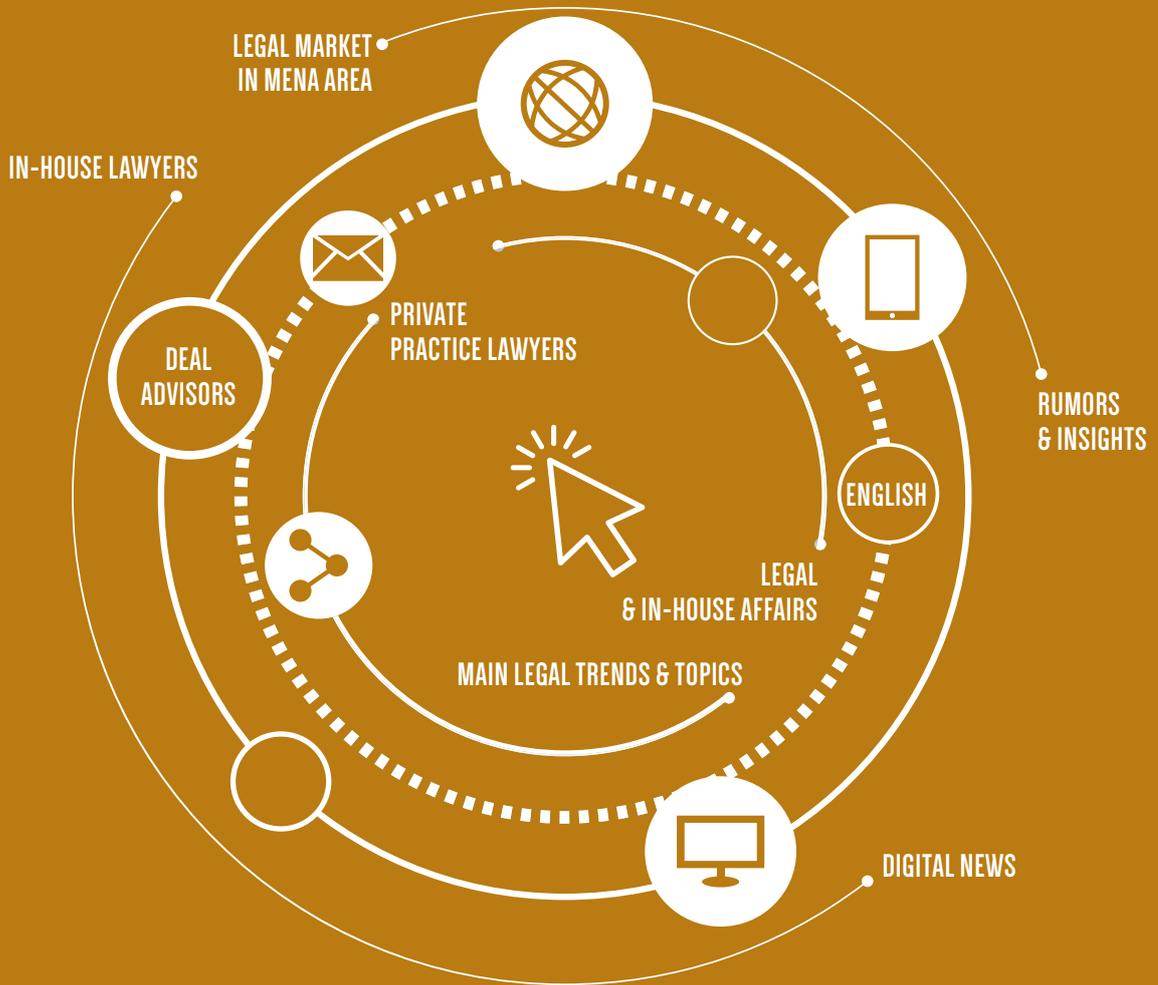
Precisamente en los temas de actualidad se centra la intervención final de **Giulio Fazio**, miembro del comité directivo de Aigi y director de asuntos jurídicos y corporativos de Enel, quien señala que el escenario del Pnrr abre la posibilidad, si no la urgencia, del reconocimiento de la figura del abogado interno. Para Fazio, de hecho, la puesta en marcha del Plan Nacional de Recuperación y Resiliencia requiere garantizar la legalidad de la actuación de las empresas, no sólo públicas sino también privadas: "Es necesario que esta garantía de legalidad sea asegurada no sólo por organismos externos, sino también desde dentro. Los abogados de empresa tienen esta función y es crucial, en primer lugar, que nuestra categoría sea consciente de ello y la desempeñe. Entonces, el reconocimiento es fundamental, no tanto para darnos un título, sino para garantizar, a quienes reciben estos servicios, que son servicios cualificados. Este es el reto de la certificación y espero que este reto sea percibido a tiempo por las instituciones".

NEW



LEGALCOMMUNITYMENA

The first digital information tool dedicated to the legal market in MENA
Egypt, Qatar, Saudi Arabia, United Arab Emirates



Follow us on  

www.legalcommunitymena.com

MIGUEL SÁNCHEZ MONJO, RODRIGO GARCÍA DE LA CRUZ, MARÍA DOLORES PESCADOR, IVÁN NABALÓN



AEFI

lanza el primer

LIBRO BLANCO DE REGTECH

María Dolores Pescador de AEFI y Miguel Sánchez Monjo, socio de Cuatrecasas comentan a Iberian Lawyer sobre esta nueva herramienta elaborada por la AEFI

por irina wakstein

Las tecnologías financieras se encuentran en plena etapa de ebullición. Tal es el caso de "RegTech", un término utilizado para clasificar a un conjunto de compañías que, apoyándose en nuevas tecnologías como el cloud, big data o blockchain, busca soluciones para ayudar a las empresas de todos los sectores a cumplir con los requerimientos regulatorios.

Desde la Asociación Española de Fintech e Insurtech (AEFI) han hecho eco de esta nueva herramienta y, el día 22 de Junio de este año, han lanzado el primer Libro Blanco de Regtech, con la colaboración de Cuatrecasas y el patrocinio de Cecabank.

Este primer Libro tiene entre sus principales objetivos dar visibilidad al sector, analizar y estudiar los marcos regulatorios y ofrecer propuestas de mejora ante las dificultades regulatorias a las que se enfrentan las empresas y entidades financieras.

“Desde la AEFI hemos publicado varios Libros Blancos sobre temas que conviene divulgar, como el de insurtech o fintech. En esta oportunidad, vimos necesario elaborar uno relacionado con las RegTech por su importancia en el sector financiero y por la falta de información en español que hay sobre el tema”, relata la responsable de la vertical de RegTech de AEFI y presidenta ejecutiva de Logalty, **María Dolores Pescador**. “La razón de ser del Libro Blanco es precisamente visibilizar al sector RegTech y dar a conocer su relevancia y las ventajas que pueden ofrecer sus servicios a nivel institucional”, agrega el socio del área de servicios financieros y de seguros de Cuatrecasas, **Miguel Sánchez Monjo**.

El contenido de este Libro Blanco refleja la visión general de la industria RegTech, desde sus orígenes hasta el panorama nacional e internacional, categorizando todos los modelos de negocio que componen la industria.

EL TÉRMINO REGTECH
SURGE A PARTIR DE
LA CRISIS DEL 2008,
CUANDO LAS ENTIDADES
FINANCIERAS TUVIERON
QUE ADAPTARSE
RÁPIDAMENTE A
NUEVAS REGULACIONES
GUBERNAMENTALES CADA
VEZ MÁS ERICTAS

MARÍA DOLORES PESCADOR



MIGUEL SÁNCHEZ MONJO, FRANCISCO DEL OLMO, LEYRE CELDRÁN, JOSÉ MANUEL MARQUÉS, JULIO CÉSAR FERNÁNDEZ

VIMOS NECESARIO ELABORAR UN LIBRO BLANCO RELACIONADO CON LAS REGTECH POR SU IMPORTANCIA EN EL SECTOR FINANCIERO Y POR LA FALTA DE INFORMACIÓN EN ESPAÑOL QUE HAY SOBRE EL TEMA

MARÍA DOLORES PESCADOR



MARÍA DOLORES PESCADOR

”

QUE ES EL REGTECH

En el sector financiero, el RegTech forma parte de una subárea de lo que se conoce genéricamente como fintech y, según sostienen los expertos en la materia, es un elemento sumamente disruptivo para la industria financiera. “Sin ir más lejos, el término RegTech surge a partir de la crisis del 2008, cuando las entidades financieras tuvieron que adaptarse rápidamente a nuevas regulaciones gubernamentales cada vez más estrictas. Las RegTechs, con la ayuda de los avances tecnológicos del momento, consiguieron por un lado, cubrir determinados aspectos de la regulación como es la prevención del blanqueo de capitales o el fraude en la identidad digital, y por otro, automatizar muchos de los procesos necesarios”, afirma María Dolores Pescador en diálogo con Iberian Lawyer.

LOS BENEFICIOS

Teniendo en cuenta que el cumplimiento regulatorio es una de las principales cargas en tiempo y coste para las entidades financieras, surgen las soluciones RegTech que ofrecen como principal beneficio una potencial reducción significativa de costes y esfuerzos para los bancos. A su vez, permiten suministrar la información más precisa a los organismos supervisores.

Otro de los beneficios de la tecnología RegTech es que proporciona un plus de agilidad ante los cambios regulatorios ya que están diseñadas para adaptarse dinámicamente a nuevos requerimientos de forma prácticamente inmediata. Asimismo, estas soluciones permiten recopilar y explotar un volumen relevante de información y de datos sobre clientes, métricas y procesos internos de las entidades y, a través del tratamiento de estos datos, se puede generar nueva información que puede resultar valiosa para la adopción de decisiones de negocio con impacto en la rentabilidad y en la cuenta de resultados de las entidades financieras. Esta información puede consistir, por ejemplo, en la detección de patrones o cambios de comportamiento de los clientes o en la medición de todo tipo de variables dentro de la entidad. “Sin duda, las herramientas RegTech ayudan a las entidades financieras a adaptarse al entorno, como ha podido comprobarse en el marco de la crisis sanitaria del Covid-19, donde las soluciones de identificación de clientes a distancia y de firma electrónica han resultado esenciales para asegurar la continuidad del negocio de las entidades financieras. Por otro lado, contribuyen también a que las entidades financieras implementen una cultura preventiva en materia de gestión de riesgos, dado que las soluciones RegTech están encaminadas a reducir el riesgo legal y operativo”, sostiene Miguel Sánchez Monjo a Iberian Lawyer.

CRECIMIENTO TRAS LA PANDEMIA

A raíz de la crisis sanitaria Covid-19, el RegTech ha crecido notablemente debido a múltiples factores. Por un lado, el aumento del 20% del uso canales digitales para los servicios financieros entre los usuarios, luego debido a una mayor gestión de los riesgos de conducta de los usuarios a través de la integración digital y, por último, por una mayor transparencia en los aspectos de interacción digital. Tal es así que, el desarrollo de la industria ha provocado un incremento exponencial de las cifras de negocio, de 6.000 millones de euros en 2020, hasta una previsión de alcanzar los 15.000 millones de euros en 2025.

A pesar de este crecimiento exponencial y la consolidación del sector, es importante destacar que el ecosistema RegTech se enfrenta a una serie de barreras normativas de entrada y obstáculos para su evolución, puesto que requiere de un grado elevado de personalización y adaptación a las necesidades de cada empresa.

Asimismo, la implementación de soluciones Regtech muchas veces representa retos y desafíos importantes para aquellas empresas que deciden incorporarlas. “Los retos a los que se enfrenta el sector RegTech en España son múltiples. Primero, la creciente complejidad tanto a nivel operativo como normativo. En segundo lugar, el sector tiene que hacer frente a la creciente competencia internacional, donde compañías multinacionales del sector RegTech están alcanzando un volumen de mercado y una visibilidad significativa en nuestro país, aprovechándose de entornos internacionales más favorables y menos costosos. Por último, la aparición y desarrollo de nuevas tecnologías, como la inteligencia artificial, el blockchain o los criptoactivos, así como su encaje a nivel regulatorio, constituyen también retos importantes para las entidades RegTech en el corto y medio plazo”, dice a Iberian Laywyer el socio de Cuatrecasas, Miguel Sánchez Monjo.

Frente a estos retos, resulta fundamental la labor de supervisión de las autoridades regulatorias que cuentan con la información que les remiten las entidades sobre su actividad, su situación financiera y sus clientes en forma periódica. “A día de hoy, las entidades financieras se encuentran con obligaciones de información periódica de todo tipo a su supervisor de referencia y ahí es donde las entidades de RegTech ofrecen servicios de automatización de procesos para completar esta información, evitando errores humanos a la hora de trasladar la información de la entidad a las plantillas y mejorando la eficiencia en términos de tiempo y coste”, agrega Sánchez Monjo.

De esta forma, las entidades RegTech ofrecen, no sólo servicios para completar formularios y fichas informativas, sino también de volcado de información en los formatos exigidos por el supervisor y de integración tecnológica para asegurar el envío correcto y puntual de la misma. 



MIGUEL SÁNCHEZ MONJO

LA RAZÓN DE SER DEL LIBRO BLANCO ES PRECISAMENTE VISIBILIZAR AL SECTOR REGTECH Y DAR A CONOCER SU RELEVANCIA Y LAS VENTAJAS QUE PUEDEN OFRECER SUS SERVICIOS A NIVEL INSTITUCIONAL

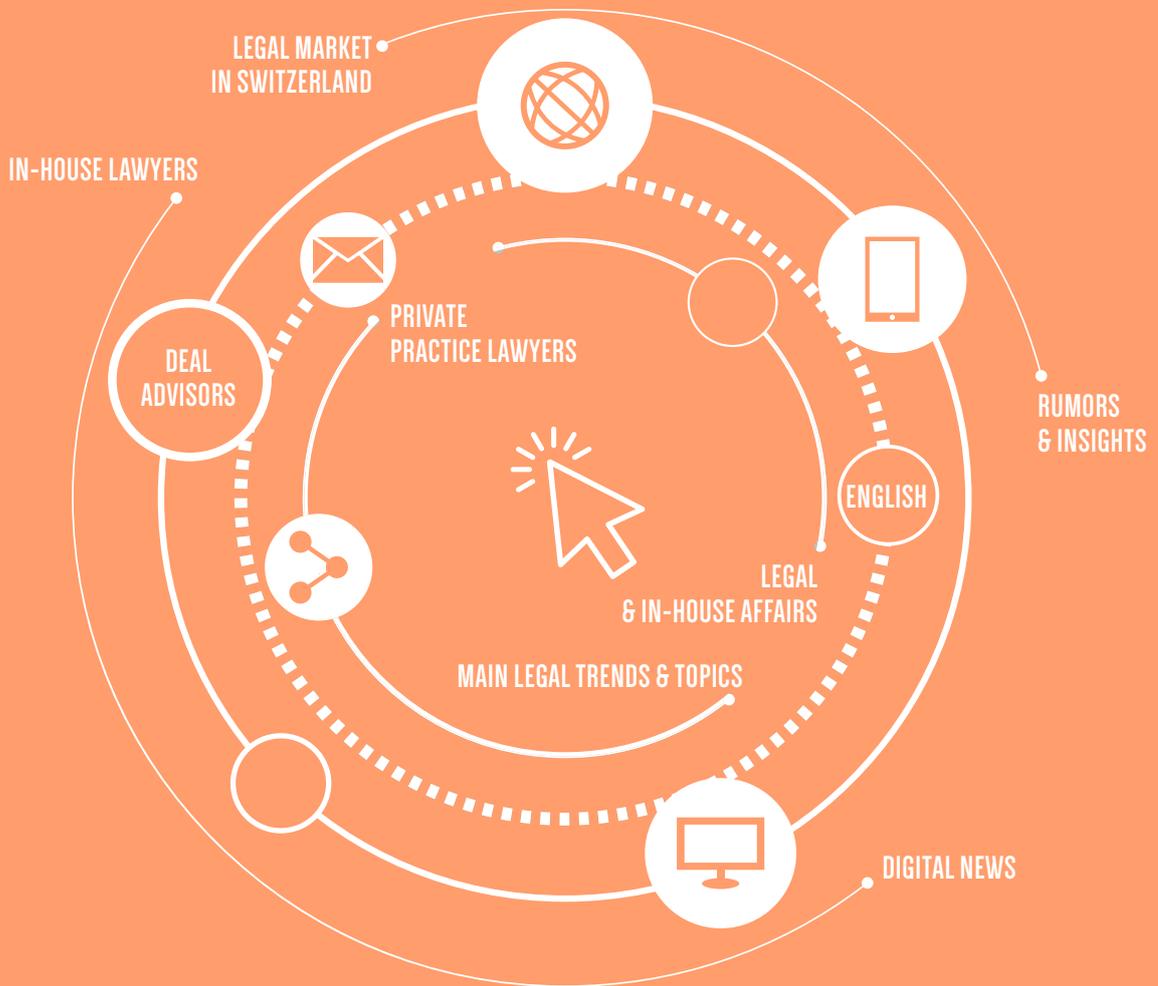
MIGUEL SÁNCHEZ MONJO





LEGALCOMMUNITYCH

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



Follow us on



www.legalcommunity.ch

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



IP&TMT AWARDS 2022 PORTUGAL



MOTIVACIÓN

VÍDEO

PHOTOS

Iberian Lawyer celebró su noche de gala IP&TMT Portugal Awards 2022. Los mejores abogados y equipos de esta especialidad fueron reconocidos por su trabajo durante una conmemoración en el Museu do Oriente de Lisboa el 6 Julio 2022, que reunió a importantes personalidades del mundo in-house y del sector privado. Una velada única donde quedó manifiesto el talento de un sector que no deja de renovarse.

Los ganadores de esta edición fueron:



Categoria	Ganadores
Thought Leadership	Octávio Castelo Paulo SRS Advogados
Market Leader	Abreu Advogados
Law Firm of the Year	Travassos, Albuquerque & Associados
Lawyer of the Year	Magda Cocco - VdA
Law Firm of the Year Ip	Travassos, Albuquerque & Associados
Lawyer of the Year Ip	João de Travassos - Travassos, Albuquerque & Associados
Law Firm of the Year Tmt	VdA
Lawyer of the Year Tmt	Magda Cocco - VdA
Best Practice Telecom MGA	SRS Advogados
Best Practice Digital Tech	Cerejeira Namora, Marinho Falcão
Law Firm of the Year Trademarks And Patents	Cuatrecasas
Lawyer of the Year Trademarks And Patents	Filipe Baptista - Baptista, Monteverde & Associados
Law Firm of the Year Copyright	PRA – Raposo, Sá Miranda & Associados
Lawyer of the Year Copyright	João Miranda de Sousa - Garrigues
Law Firm of the Year Information Technology	Travassos, Albuquerque & Associados
Lawyer of the Year Information Technology	Magda Cocco - VdA
Law Firm of the Year Design	Antas da Cunha Ecija & Associados
Lawyer of the Year Design	Cláudia Xara-Brasil CCA Law Firm
Law Firm of the Year Art	Miranda & Associados
Lawyer of the Year Art	Ana Mira Cordeiro - Sêrvulo
Law Firm of the Year Media	Vasconcelos Arruda & Associados
Lawyer of the Year Media	Ricardo Henriques Abreu Advogados

Categoria	Ganadores
Law Firm of the Year Life Sciences	BAS - Sociedade de Advogados
Lawyer of the Year Life Sciences	Marta Alves Vieira - VdA
Law Firm of the Year Advertising	PLMJ
Lawyer of the Year Advertising	Inês Arruda Vasconcelos Arruda & Associados
Law Firm of the Year Telecommunications	Morais Leitão
Lawyer of the Year Telecommunications	Ana Mira Cordeiro - Sêrvulo
Law Firm of the Year Litigation	Baptista, Monteverde & Associados
Lawyer of the Year Litigation	João Miranda de Sousa Garrigues
Law Firm of the Year Criminal Ip	Cuatrecasas
Lawyer of the Year Criminal Ip	Hugo Monteiro de Queirós PLMJ
Law Firm of the Year Privacy	Travassos, Albuquerque & Associados
Lawyer of the Year Privacy	Inês Antas de Barros - VdA
Law Firm of the Year Food & Beverage	Vasconcelos Arruda & Associados
Lawyer of the Year Food & Beverage	José Luís Arnaut - CMS Portugal
Law Firm of the Year Sport	CCA Law Firm
Lawyer of the Year Sport	Vasco Stilwell d'Andrade Morais Leitão
Law Firm of the Year E-Sport	PLMJ
Lawyer of the Year E-Sport	Tiago Bessa - VdA
Law Firm of the Year Fashion	CMS Portugal
Lawyer of the Year Fashion	Hugo Monteiro de Queirós PLMJ
Law Firm of the Year Digital Tech	Miranda & Associados
Lawyer of the Year Digital Tech	Ricardo Henriques Abreu Advogados



THOUGHT LEADERSHIP

OCTÁVIO CASTELO PAULO

SRS Advogados



Collect the prize LEONOR CUNHA

MARKET LEADER

ABREU ADVOGADOS



RICARDO HENRIQUES

LAW FIRM OF THE YEAR

**TRAVASSOS,
ALBUQUERQUE
& ASSOCIADOS**

FINALISTAS

Abreu Advogados
Morais Leitão
PLMJ
VdA



LÍLIA ISABEL EMÍDIO CARVALHO

LAWYER OF THE YEAR

MAGDA COCCO
VdA

FINALISTAS

António de Magalhães
Cardoso
VdA
Hugo Monteiro de Queirós
PLMJ
Ana Rita Painho
Sêrvulo
Vasco Stilwell d'Andrade
Morais Leitão



**LAW FIRM OF THE YEAR
IP**

**TRAVASSOS,
ALBUQUERQUE
& ASSOCIADOS**

FINALISTAS

Baptista,
Monteverde & Associados
CMS Portugal
PLMJ
VdA



INÊS DE ALMEIDA ALBUQUERQUE

**LAWYER OF THE YEAR
IP**

JOÃO DE TRAVASSOS
*Travassos,
Albuquerque & Associados*

FINALISTAS

António Andrade
Abreu Advogados
José Luís Arnaut
CMS Portugal
António de Magalhães
Cardoso
VdA
Vasco Stilwell d'Andrade
Morais Leitão



**LAW FIRM OF THE YEAR
TMT**

VdA

FINALISTAS

Abreu Advogados
Cuatrecasas
SRS Advogados
Travassos,
Albuquerque & Associados



MAGDA COCCO

**LAWYER OF THE YEAR
TMT**

MAGDA COCCO

VdA

FINALISTAS

Octávio Castelo Paulo
SRS Advogados
Ricardo Henriques
Abreu Advogados
Filipe Mayer
CCA Law Firm
Daniel Reis
DLA Piper



**BEST PRACTICE
TELECOM M&A**

SRS ADVOGADOS



LUÍS NETO GALVÃO

**BEST PRACTICE
DIGITAL TECH**

**CEREJEIRA NAMORA,
MARINHO FALCÃO**



ALBERTO MATEUS VAZ



**LAWYER OF THE YEAR
TRADEMARKS
AND PATENTS**

FILIPE BAPTISTA

*Baptista,
Monteverde & Associados*

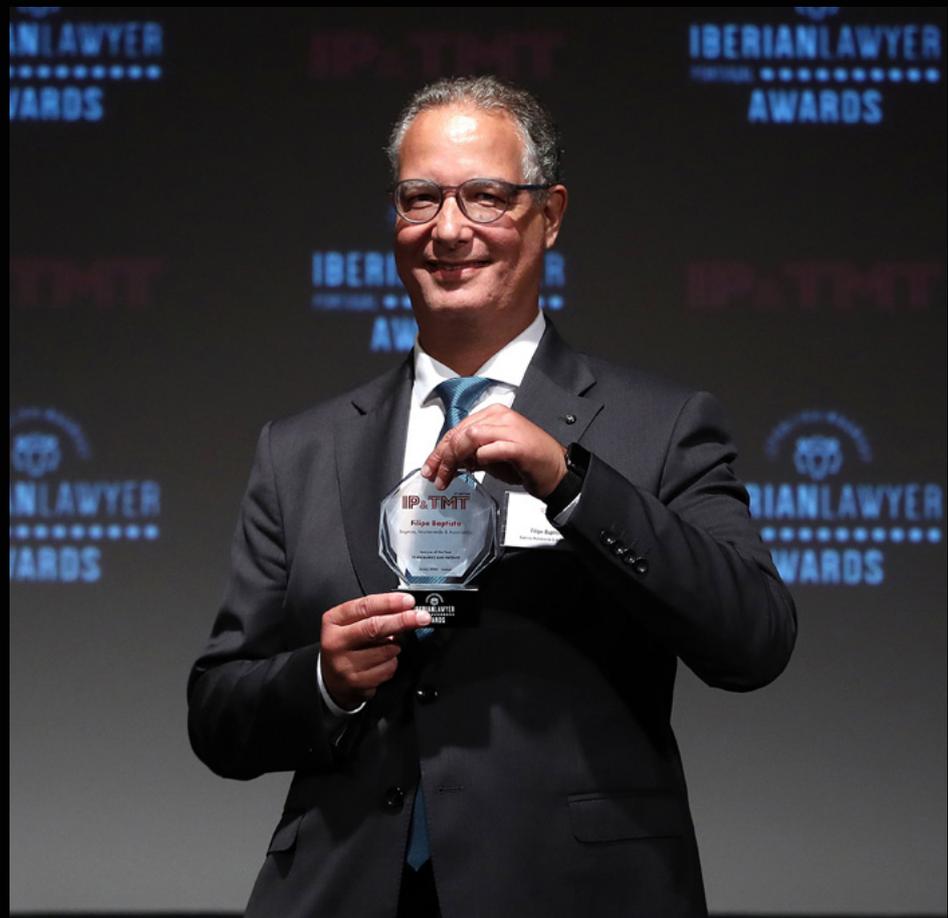
FINALISTAS

Mariana Costa Pinto
Sêrvulo

Inês de Almeida Albuquerque
Travassos, Albuquerque & Associados

António de Magalhães Cardoso
VdA

Sónia Queiróz Vaz
Cuatrecasas



LAW FIRM OF THE YEAR COPYRIGHT

**PRA – RAPOSO,
SÁ MIRANDA
& ASSOCIADOS**

FINALISTAS

Miranda & Associados
Morais Leitão
PLMJ
SRS Advogados



DIDASCALIA

LAW FIRM OF THE YEAR INFORMATION TECHNOLOGY

**TRAVASSOS,
ALBUQUERQUE
& ASSOCIADOS**

FINALISTAS

Cuatrecasas
PLMJ
PRA – Raposo,
Sá Miranda & Associados
VdA



JOÃO DE TRAVASSOS - INÉS DE ALMEIDA ALBUQUERQUE

LAWYER OF THE YEAR
INFORMATION
TECHNOLOGY

MAGDA COCCO

VdA

FINALISTAS

João de Travassos

Travassos, Albuquerque & Associados

Ana Rita Paíinho

Sêrvulo

Sónia Queiróz Vaz

Cuatrecasas

Rui Souto

PRA – Raposo, Sá Miranda & Associados



LAWYER OF THE YEAR DESIGN

CLÁUDIA XARA-BRASIL

CCA Law Firm

FINALISTAS

António Andrade

Abreu Advogados

Inês de Castro Ruivo

PLMJ

João de Travassos

Travassos, Albuquerque & Associados

Hugo Monteiro de Queirós

PLMJ



LAWYER OF THE YEAR ART

ANA MIRA CORDEIRO

Sêrvulo

FINALISTAS

Inês de Castro Ruivo

PLMJ

João Leitão Figueiredo

CMS Portugal

Lídia Neves

Miranda & Associados

João Luis Traça

Miranda & Associados



**LAW FIRM OF THE YEAR
MEDIA**

**VASCONCELOS ARRUDA
& ASSOCIADOS**

FINALISTAS

Abreu Advogados
CMS Portugal
PLMJ
VdA



FELIPE FERREIRA

**LAWYER OF THE YEAR
MEDIA**

RICARDO HENRIQUES
Abreu Advogados

FINALISTAS

José Luís Arnaut
CMS Portugal
Inês de Castro Ruivo
PLMJ
Pedro Lomba
PLMJ
Catarina Matias Mascarenhas
VdA



**LAW FIRM OF THE YEAR
LIFE SCIENCES**

**BAS - SOCIEDADE DE
ADVOGADOS**

FINALISTAS

Cuatrecasas
Morais Leitão
Sêrvulo
VdA



SÉRGIO ALVES RIBEIRO

**LAWYER OF THE YEAR
LIFE SCIENCES**

MARTA ALVES VIEIRA
VdA

FINALISTAS

Inês de Castro Ruivo
PLMJ
João Leitão Figueiredo
CMS Portugal
Ana Rita Paíinho
Sêrvulo
Sónia Queiróz Vaz
Cuatrecasas



**LAW FIRM OF THE YEAR
ADVERTISING**

PLMJ

FINALISTAS

Miranda & Associados
PRA – Raposo,
Sá Miranda & Associados
SRS Advogados
Vasconcelos Arruda
& Associados

INÊS CASTRO RUIVO



**LAWYER OF THE YEAR
ADVERTISING**

INÊS ARRUDA

Vasconcelos Arruda & Associados

FINALISTAS

Inês de Castro Ruivo
PLMJ
Filipe Mayer
CCA Law Firm
Lídia Neves
Miranda & Associados
Duarte Vasconcelos
Vasconcelos Arruda & Associados



LAW FIRM OF THE YEAR TELECOMMUNICATIONS

MORAIS LEITÃO

FINALISTAS

Sêrvulo

SRS Advogados

Uría Menéndez Proença
de Carvalho

VdA



NUNO PERES ALVES

LAWYER OF THE YEAR TELECOMMUNICATIONS

ANA MIRA CORDEIRO

Sêrvulo

FINALISTAS

Tiago Bessa

VdA

Octávio Castelo Paulo

SRS Advogados

Isabel Ornelas

VdA

Daniel Reis

DLA Piper



**LAW FIRM OF THE YEAR
LITIGATION**

**BAPTISTA,
MONTEVERDE
& ASSOCIADOS**

FINALISTAS

Morais Leitão
Sêrvulo
Vasconcelos Arruda
& Associados
VdA



PAULO MONTEVERDE



**LAWYER OF THE YEAR
CRIMINAL IP**

**HUGO MONTEIRO
DE QUEIRÓS**

PLMJ

FINALISTAS

Augusto Almeida Correia

PRA – Raposo, Sá Miranda & Associados

António Andrade

Abreu Advogados

Vasco Granate

PLMJ

Lídia Neves

Miranda & Associados



**LAW FIRM OF THE YEAR
PRIVACY**

**TRAVASSOS,
ALBUQUERQUE
& ASSOCIADOS**

FINALISTAS

Antas da Cunha Ecija
& Associados

Cuatrecasas

PRA – Raposo,
Sá Miranda & Associados

SRS Advogados



INÊS DE ALMEIDA ALBUQUERQUE

**LAWYER OF THE YEAR
PRIVACY**

INÉS ANTAS DE BARROS

VdA

FINALISTAS

Augusto Almeida Correia
PRA – Raposo, Sá Miranda & Associados

Magda Cocco
VdA

João de Travassos
Travassos, Albuquerque & Associados

Daniel Reis
DLA Piper



**LAW FIRM OF THE YEAR
FOOD & BEVERAGE**

**VASCONCELOS ARRUDA
& ASSOCIADOS**

FINALISTAS

CMS Portugal
Miranda & Associados
PLMJ
VdA



JOÃO PEIXE

**LAWYER OF THE YEAR
FOOD & BEVERAGE**

JOSÉ LUÍS ARNAUT

CMS Portugal

FINALISTAS

Ana Falcão Afonso

VdA

Ana Mira Cordeiro

Sêrvulo

Lídia Neves

Miranda & Associados

Marta Salgado Areias

PLMJ



**LAW FIRM OF THE YEAR
SPORT**

CCA LAW FIRM

FINALISTAS

Morais Leitão

PLMJ

Vasconcelos Arruda
& Associados

VdA



ALCINA DE OLIVEIRA ALVES

**LAWYER OF THE YEAR
SPORT**

**VASCO STILWELL
D'ANDRADE**
Morais Leitão

FINALISTAS

João Carlos Assunção
VdA

Pedro Lomba
PLMJ

Filipe Mayer
CCA Law Firm

Duarte Vasconcelos
Vasconcelos Arruda & Associados



**LAW FIRM OF THE YEAR
E-SPORTS**

PLMJ

FINALISTAS

CCA Law Firm

DLA Piper

Morais Leitão

VdA



INÊS CASTRO RUIVO

LAWYER OF THE YEAR E-SPORTS

TIAGO BESSA

VdA

FINALISTAS

Alcina de Oliveira Alves

CCA Law Firm

Pedro Lomba

PLMJ

Filipe Mayer

CCA Law Firm

Daniel Reis

DLA Piper



LAW FIRM OF THE YEAR FASHION

CMS PORTUGAL

FINALISTAS

Abreu Advogados

Miranda & Associados

PLMJ

PRA – Raposo,

Sá Miranda & Associados



MIGUEL QUINTANS

**LAWYER OF THE YEAR
FASHION**

***HUGO MONTEIRO
DE QUEIRÓS***
PLMJ

FINALISTAS

César Bessa Monteiro Jr.
Abreu Advogados

João Fraga de Castro
João Fraga de Castro & Associados

João Leitão Figueiredo
CMS Portugal

Marta Salgado Areias
PLMJ



**LAWYER OF THE YEAR
DIGITAL TECH**

RICARDO HENRIQUES
Abreu Advogados

FINALISTAS

Octávio Castelo Paulo
SRS Advogados

João de Travassos
Travassos, Albuquerque & Associados

Pedro Lomba
PLMJ

João Luis Traça
Miranda & Associados





IBERIANLAWYER



WEEK IN REVIEW

CLICK HERE TO LISTEN



The podcast on the week's biggest news from the Iberian legal market commented every week by the Editor-in-Chief **Ilaria Iaquinta**, the journalist **Michael Heron**, and the key players of the market.

For information: info@iberianlegalgroup.com



IBERIANLAWYER
AWARDS

10th Celebrative Edition

Forty40

UNDER

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

6 October 2022 • Madrid

Partner **venize**
COMUNICACION



Follow us on



#IBLFortyUnder40



Domina tus **HABILIDADES** de **COMUNICACIÓN** con el cliente para una **PRÁCTICA EXITOSA**

por Bárbara de Eliseu

La nueva temporada está aquí y este es un momento típico de cambios y nuevos comienzos. ¡Perfecto! Comience por dominar sus habilidades de comunicación con el cliente.

Ya sabes que un gran porcentaje de clientes terminan su relación con un bufete de abogados por falta o mala comunicación. Y también sabes que perder un cliente significa perder otros cinco o diez clientes que no recibirán una recomendación para trabajar con tu bufete de abogados.

Una vez que falla la comunicación con su cliente, también falla su negocio y su reputación. Por eso, debes tener en cuenta que, desde la primera llamada telefónica hasta la factura final, cada interacción con tus clientes cuenta y es una oportunidad para generarles buenas experiencias.

Esto parece una obviedad, pero la verdad es que muchos

abogados todavía fallan. Normalmente, las excusas son la falta de tiempo, el exceso de trabajo, que algunos clientes están más "necesitados" o el equipo no entiende la importancia de esto... Como decía, son solo excusas para justificar tus defectos.

Las buenas habilidades de comunicación son vitales para una práctica exitosa, le brindan más confianza, lo que lo ayuda a influir en más personas y atraer a más clientes.

En primer lugar, crear pautas, pautas de comunicación para cumplir con las expectativas. Una vez más, volvemos al "centro de la Tierra" porque estos lineamientos deben reflejar su cultura, misión y valores. Relaciónalas con la comunicación dentro de tu despacho de abogados.

Crear procedimientos, como canales de comunicación, cómo y cuándo usar cada uno

de ellos, qué hacer cuando un colega o cliente está de vacaciones, cuándo un abogado debe "responder a todos" en los correos electrónicos, quién debe asistir a las reuniones, cómo puede los abogados interactúan en las redes sociales con respecto a la firma, etc.

En segundo lugar, todo el equipo debe estar a bordo. Esto es absolutamente crucial para garantizar los estándares de comunicación de su bufete de abogados. Usted y el equipo deben estar en la misma página.

Ya nadie cree que esto se puede hacer con solo tener un manual, ¿verdad? Si. Entonces, la mejor manera de lograr que el equipo comparta las mismas prácticas de comunicación es fomentar una cultura de comunicación dentro de su bufete de abogados. Sí, si tiene una comunicación excepcional dentro del bufete de abogados, construirá una comunicación sólida con el cliente.

Eso significa que sus colegas deben estar informados, su puerta debe estar abierta para observaciones, quejas, sugerencias de los miembros de su equipo, debe fomentar la comunicación del equipo, programar reuniones periódicas, abrir espacio para el desacuerdo y dejar que lo expresen en un ambiente saludable.

El tercer paso es construir relaciones. Los clientes con los que puede construir una relación siguen regresando. Y esa relación se construye aprovechando al máximo cada interacción.

Para hacer frente a este desafío, habrá que dominar otras habilidades, como:

- Escucha activa: no escuches para responder, escucha porque realmente te importa y deseas comprender; evite ensayar las respuestas mientras su cliente está hablando; trate de no interrumpir a la persona en todo momento; busca sus sentimientos; usa tu silencio; y gestiona todo eso con la capacidad de hacerlo productivo;
- No encuentres un problema para cada solución: eso traerá nudos y negatividad a la mesa y tu cliente ya tiene bastantes problemas;
- Saltarse los términos legales complejos: la confianza no nacerá de lo que demuestres que sabes, sino de que tu cliente entienda lo que dices;
- Proactividad: mantenga actualizados a sus clientes;
- Estar presente: devolver las llamadas telefónicas, contestar los correos electrónicos;
- Eduque a sus clientes: en la primera reunión, dígalos

qué pueden esperar de usted, qué canales de comunicación se pueden utilizar, con qué frecuencia se comunicará; tenlo en cuenta durante la relación y no sea el primero en romper las reglas;

- Evite crear expectativas irrazonables en el cliente: no importa cuántas veces diga «solo si» o «en el mejor de los casos», su cliente solo recordará el número o resultado y se olvidará de las salvedades y contingencias.

Finalmente, la tecnología está aquí para ayudar. La ciberseguridad es un tema candente hoy en día y cuando se trata de comunicación, la seguridad lo protege a usted y a sus clientes.

Por ejemplo, los portales de clientes son uno de los canales que se han utilizado como un lugar seguro para comunicarse, compartir información y documentos. Pero cuando se trata de los canales de comunicación más comunes, como correos electrónicos, videollamadas o mensajes de texto, hay algunas mejores prácticas que se deben tener en cuenta:

- Correos electrónicos: siempre verifique dos veces el destinatario; trate de mantenerlo lo más corto posible; ser cortés; configura la revisión gramatical automática;
- Videollamadas: no todas las conversaciones son apropiadas para ellas; manténgalas cortas y apéguese al marco de tiempo;
- Mensajes de texto: utilícelos al mínimo, solo para comunicaciones breves, por ejemplo, para programar la



hora de una reunión; jamás des consejos legales usando este canal.

Sin embargo, no olvide el canal eficiente de comunicación verbal. Las malas noticias no se deben dar por correo electrónico, hace lo por teléfono o en persona. Y cuando lo hagas, deja de actuar como un abogado; tu cliente se siente enojado, triste o decepcionado con la noticia que le acabas de dar, por lo que no podrá procesar ideas complejas, piensa en calmarlo o darle tiempo para recuperar el equilibrio.

Dado que los abogados facturan su tiempo, es fundamental que el tiempo dedicado a la comunicación sea valioso. Conéctese con sus clientes de manera significativa y resuelva problemas de manera efectiva. Haga que sus mensajes sean claros, concisos y comprensibles. Mejora tu comunicación y eso mejorará tu negocio. 📌

METAVERSO:

La nueva sociedad digital sobre Blockchain y la función jurídica

por almudena de la mata muñoz



Los metaversos suponen nuevos mercados en los que la contratación y la perfección del contrato e intercambio de valor se producen digitalmente sobre la base de la tecnología blockchain. La explotación de esta nueva realidad económica y social requiere de la participación de abogados y asesores de cumplimiento capaces de co-diseñar las estrategias de negocio teniendo en cuenta las exigencias regulatorias actuales. En la actualidad los despachos asesoran principalmente sobre criptomonedas, emisiones de tokens y NFTs, fraude, privacidad en redes blockchain y gobernanza de redes privadas y aplicaciones web 3.0. Es imprescindible que los abogados entiendan la realidad de sus

clientes.

Estamos ante una nueva revolución económica y social. El cambio viene producido por las posibilidades que la tecnología abre a nuevas formas de relación humana, contratación y generación de modelos de negocio. Blockchain ha hecho posible la generación de sistemas digitales de intercambio de valor sin intermediarios.

Esta tecnología permite obtener confianza en la operativa digital abriendo un amplio mundo de nuevas posibilidades de relación y negocio. Disponemos ya de todas las piezas necesarias para desarrollar nuestra actividad social sobre medios digitales. Las redes distribuidas proporcionan un entorno

de mayor ciberseguridad y confianza descentralizada. A esto se añade la posibilidad de desarrollar la contratación automatizada con el uso de smart contracts, la ejecución del pago genuinamente digital a través del uso de criptomonedas (emitidas o no por bancos centrales), la generación de activos digitales representativos de valor a través de la tokenización y el uso de identidad digital soberana que aporta versatilidad y seguridad a la interacción entre las partes.

Los llamados metaversos vinculan toda esta infraestructura o herramientas digitales para el intercambio de valor con interfaces que facilitan el acceso humano a través de herramientas de realidad virtual. Se trata de acceder de forma muy visual e inmersiva a un nuevo mundo de relación y contratación con verdaderos efectos jurídicos y patrimoniales. Estos efectos son posibles gracias a las herramientas que la tecnología blockchain ofrece. Además, los dispositivos IOT conectan terminales físicos a todo este nuevo entorno y el uso de datos e inteligencia artificial introduce mayor versatilidad a las nuevas relaciones de personas y cosas.

Lo humano y lo tecnológico se entrelazan para crear una nueva realidad que debemos abordar sin miedo y con creatividad.

El desarrollo de esta nueva realidad plantea retos jurídicos desconocidos. Es necesario identificar los riesgos y adaptar la regulación para lograr que los efectos sociales de estas nuevas posibilidades tecnológicas sean positivos. Uno de los grandes

desafíos de la nueva economía digital es sin duda la protección de datos personales de manera que se garantice la libertad individual y colectiva pero se logre el uso más productivo de los datos para beneficio social. En este sentido el desarrollo de la identidad digital soberana es clave. Se trata de herramientas de gestión de identidad que permiten al individuo el control de sus datos personales y el uso de los mismos desvinculándolos de la identidad de la persona. Así podemos desarrollar la economía del dato, garantizando la libertad individual. La publicación el pasado mes de junio de 2021 de la propuesta de Reglamento EIDAS2 de la Comisión Europea junto con el proyecto de desarrollo de *wallets* de identidad digital europea serán un elemento fundamental para la adopción exponencial de la economía de los metaversos.

La tokenización y el uso de *smart contracts* también ha abierto ya un nuevo mundo de posibilidades que está revolucionando diversos sectores. La economía del metaverso usa los NFTs para representar el valor de elementos distintivos de estatus social o facilitar las relaciones entre las personas. Los avatares que nos representan en estos mundos virtuales usan ropa de conocidas marcas, música de determinados autores o colocan cuadros en las paredes de sus oficinas en ese mundo dentro de la pantalla. Todos estos bienes son representados de manera inequívoca a través de NFTs y consumidos por los actores de estos nuevos entornos virtuales. Surgen nuevos retos en este campo jurídico marcados por la presencia nuevos elementos

tecnológicos y la diversidad de jurisdicciones presentes en el intercambio digital de estos valores.

Las posibilidades de generar nuevos modelos de negocio y de gestión social en esta nueva era digital con herramientas como los NFTs son infinitos.

Estamos en una nueva era. Aprovechemos las herramientas que la tecnología nos proporciona para diseñar una sociedad más democrática y abierta y con nuevas oportunidades para todos. Hagámoslo de forma sostenible en nuestro marco jurídico actual. 

SOBRE ALMUDENA DE LA MATA MUÑOZ

Almudena De La Mata Muñoz aborda para Women in a Legal World los retos que afronta el sistema de Blockchain. Es ceo de Blockchain Intelligence, presidenta de Blockchain I law Institute, académica correspondiente de la Real Academia de Jurisprudencia y Legislación y Dra en Derecho por la Universidad de Hamburgo (Max-Planck-Institut). 



CRIPTOACTIVOS, un viaje desde la TIERRA DE NADIE

por diego cabezuela sancho*

P

Pocas cosas parecen tan claras como que los criptoactivos serán parte esencial de nuestra economía del futuro. Pero, por ahora, hay un largo camino por recorrer, un camino fascinante y difícil.

Algunos analistas señalan que la capitalización total del mercado de criptomonedas alcanzó su máximo histórico en Noviembre de 2021, con 2,6 billones de euros. Una cifra sin contraste oficial, pero que da idea del crecimiento brutal y desordenado del fenómeno.

La aparición de las primeras criptomonedas, hace más de una década, con su carencia de regulación y el sugestivo anonimato que proporcionaban, creó un amplio espacio para el blanqueo de capitales, una especie de *tierra de nadie* del mundo virtual, en la que los Estados y la UE tardaron mucho tiempo en poner pie. La Quinta Directiva 2018/843 del Parlamento

Europeo, comenzó a poner orden, y convirtió en sujetos obligados a los proveedores de servicios de cambio de moneda virtual por moneda fiduciaria y a los de monederos electrónicos. La era del todo vale parecía haber terminado.

Pero no era solo un problema de blanqueo de capitales. Muchos inversores habían sido víctimas de estafas en internet, a manos de grupos criminales, aprovechando el vacío legal, la complejidad técnica de las criptomonedas y la proverbial imposibilidad de localizar a los autores de los fraudes perpetrados en la red. Por otra parte, la aparición constante de nuevos criptoactivos y su creciente sofisticación, dejaba al desnudo la incapacidad de las categorías jurídicas tradicionales para proteger los derechos de los operadores. Los intentos de regulación ensayados en los últimos años, se han quedado siempre muy por debajo de la



METAVERSO.... ¿HACIA UNA NUEVA FORMA DE VIVIR?



Pilar Sanchez-Bleda

Pilar.sbleda@aren.es

Socia de AUREN, lidera el departamento de Media & Tech. Abogada con 25 años de experiencia en el asesoramiento jurídico especializado a las industrias del entretenimiento y ocio y al sector tecnológico.

Inició su carrera profesional como socia de ECIJA Abogados. En 2008 fundó su propio despacho, LEGAL & MEDIA ADVISERS, con un enfoque en Medios y Tecnología.

En 2014 se incorporó con todo su equipo a la multinacional AUREN con el objetivo de crear el departamento de Media & Tech a nivel nacional.

Cabe destacar su posición como miembro de Consejos de Administración de empresas privadas, y su participación en las principales escuelas de negocios como profesora y orientadora. #SoyPromociona. Programa ejecutivo de ESADE para mujeres en la alta dirección.

Año 2154. La Tierra atraviesa una irreversible crisis energética y encuentra en el planeta Pandora recursos energéticos para suministrar energía a nuestro planeta. Para contrarrestar la toxicidad de la atmósfera de Pandora, se ha creado el Programa Avatar, gracias al cual los seres humanos mantienen sus conciencias unidas a un avatar: un cuerpo biológico controlado de forma remota que puede sobrevivir en el aire letal.

La afamada y visionaria película de James Cameron podría asemejarse perfectamente al concepto del METAVERSO.

Dejemos a un lado la Ciencia Ficción y volvamos al presente. Si hay algo cierto, es

que METAVERSO podría ser firme candidata a palabra del año 2022. Es uno de los temas dentro del mundo tecnológico que más da que hablar, eso sí, con sus certezas e incertidumbres.

Metaverso (etimológicamente formada del sufijo de origen griego “meta” = más allá y de “verso” = mundo), se conceptúa como un mundo virtual, en el cual los usuarios representados por personajes controlados por nosotros mismos (avatars) podremos interactuar entre nosotros, con instituciones y empresas, y compartir experiencias de manera inmersiva.

Si bien puede parecer ficción, no lo es. El metaverso es hoy lo que Internet era en 1992. Igual que hoy sería imposible imaginarnos un mundo sin In-

ternet, en unos años, *la convivencia del mundo real con universos digitales (metaversos) estará totalmente normalizado* y será imposible imaginar un mundo sin metaversos en lo que interactuaremos.

Y afectará a todos los sectores, no hay que pensar en ello como algo exclusivo de los videojuegos o el público gamer.

Abarcará desde el comercio on-line, a ofertas casi ilimitadas de contenidos en streaming, pasando por nuevos espacios y formas publicitarias hasta modos de formación altamente innovadores. Las fabricas construirán replicas virtuales conectadas al mundo real para ver y controlar la producción. Una compañía podrá realizar pruebas y experimentos creando un gemelo digital de su producto y colo-

cándolo en el entorno digital que quiera, sin costes de prueba error desorbitados. Amplio abanico de servicios en el sector sanitario, testeo de terapias y métodos innovadores, así como formación médica sin grandes exigencias económicas.

Nadie usará Teams o Zoom para tener reuniones. Las empresas tendrán sus showrooms virtuales para que clientes de cualquier parte del mundo puedan acceder a sus productos o servicios, y además esta tecnología abrirá nuevas posibilidades para la interacción entre empleados y el sentimiento de pertenencia a una empresa.

Pero mientras el estallido del metaverso llega, en *esta fase de aprendizaje y experimentación*, la realidad habla por sí misma.

Los armarios virtuales del sector retail, mediante colecciones híbridas -físicas y virtuales- han llegado a generar ingresos para diferentes marcas de hasta 7 dígitos en equivalencia en el mundo real, con la previsión que los grupos textiles podrían generar el 5% de sus ingresos en el metaverso en no más de 5 años.

Los metaversos inmobiliarios (Sandbox, Decentraland, Cryptovoxels y Sommiun Space) cuyo foco es comprar, vender, intercambiar, alquilar propiedades virtuales, continúan su consolidación, incluso puede hablarse en la actualidad *de boom* inmobiliario en el metaverso. Después de alcanzarse los 500 millones de dólares el año

pasado, según un informe de BrandEssence Market Research se prevé que este mercado inmobiliario crezca a una tasa anual del 31% entre 2022 y 2031.

Pero la creación de metaversos o universos virtuales no se estanca en unos pocos sectores... sigue su avance imparable hacia otros nuevos... Nuestra forma de consumo ha cambiado y la era del consumo digital (liderada por las generaciones más jóvenes) tendrá un impacto directamente proporcional en los universos virtuales o metaversos. De hecho, ya se están creando asociaciones de compañías impulsoras del metaverso a escala global. *Korea Metaverse Alliance* es un ejemplo de ello. Fundada en Mayo de 2021, cuenta hasta el momento con 500 empresas (incluyendo Samsung, Hyundai Motors o SK Telecom), aglutina 200 millones de usuarios y 700.000 creadores en el metaverso.

Las monedas de transacción en el metaverso son las criptomonedas y junto con los NFTs (*Non Fungible Tokens*) serán la base de la economía del metaverso. Este tipo de token representa cualquier obra intangible y permite la compraventa de estas como si de un soporte físico se tratase. Lo que hace especialmente atractivos a los NFTs es que son fácilmente rastreables y no se pueden destruir ni copiar. Vamos pues hacia una “economía por duplicado”, la metaversal y la del mundo real que estarán obligadas a entenderse. Y en este entorno digital en construcción, el desafío le-

gal es apasionante. Hay grandes retos que como abogados tenemos que resolver (privacidad de las personas; identidad virtual; protección de los activos digitales y correcta adquisición; infracciones civiles y mercantiles; comisión de delitos; papel de la propiedad intelectual e industrial, entre otros). Es nuestra oportunidad de contribuir a crear un marco legal que regule la convivencia entre los dos mundos, un “*marco metalegal*”.

Al tiempo surgen importantes debates éticos y morales que de alguna manera habrá que resolver o al menos plantear: ¿Quién regula el metaverso? ¿el estado? ¿una empresa? ¿varias empresas? ¿la sociedad civil?

¿Podrías tener en el metaverso otro género, raza, nacionalidad?

¿Cómo convivirán el espacio físico y digital en el tiempo?

Así las cosas, ahora es el momento de apostar por el metaverso. Supone una oportunidad. El estado embrionario de esos mundos virtuales puede acarrear ciertos riesgos, pero el retorno potencial será muy elevado.

Estar o no estar...he ahí la cuestión.

Estar o no estar.... ¿pero cuándo?

Si esperas a la existencia de unos metaversos totalmente desarrollados o de un único universo virtual capaz de unificar todos los metaversos que se están desarrollando, llegarás tarde.

Yo me resisto a ser una mera espectadora.



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
guido.santoro@iberianlegalgroup.com
vincenzo.rozzo@iberianlegalgroup.com

Follow us on



#TheLatamLawyerAwards

www.thelatinamericanlawyer.com

DRESS CODE: business suit / cocktail dress