



# IBERIAN LAWYER

● ● ● ● ● E S P

MAG

N.119  
NOVIEMBRE 2022

## GREAT RESIGNATION

Fuera del bufete

## ALSP

Afiens cumple 10 años

## ENTRE ARTE Y DERECHO

Arte en los despachos:  
cuando la firmas se  
convierten en museos

## LEGIÓN EXTRANJERA

En España, sin sede

## PERFILES

Ana Buitrago, una jugadora  
de primera línea

## GANADORES

FORTY UNDER40 AWARDS  
2022 SPAIN AND PORTUGAL

# Los

# 30

# MEJORES

*abogados  
de España  
en*

# 2022



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



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

Gold Awards	Madrid, 03/11/2022
Iberian Lawyer Labour Awards Portugal	Madrid, 03/11/2022
Inspiraw	Madrid, 09/03/2023
Iberian Lawyer Labour Spain	Madrid, 30/03/2023
Iberian Lawyer IP&TMT Spain	Madrid, 23/05/2023
Iberian Lawyer Energy Awards	Madrid, 29/06/2023
Iberian Lawyer IP&TMT Portugal	Lisbon, 13/07/2023
Iberian Lawyer Legaltech Day	Madrid, 14/09/2023
Iberian Lawyer Forty Under 40 Awards	Madrid, 05/10/2023
Legal Day	Madrid, 07/11/2023
Gold Awards	Madrid, 07/11/2023
Iberian Lawyer Labour Awards Portugal	Lisbon, 05/12/2023



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

The LatAm Energy & Infrastructure Awards	São Paulo, 13/12/2023
--	-----------------------



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

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



The Legalcommunity Switzerland Awards is the event celebrating in-house & private practice lawyers in Switzerland.

Legalcommunity Switzerland Awards	Zurigo, 04/05/2023
Inhousecommunity Days Switzerland	Zurigo, 26-27/10/2023



The Legalcommunity MENA Awards event celebrates the excellence of in-house legal departments and private practice lawyers in the Middle East and North African markets.

LegalcommunityMENA Awards	Cairo, 21/12/2022
LegalcommunityMENA Awards	Cairo, 23/11/2023

# EL GRAN RETO DEL TALENTO

por Ilaria Iaquina

**N**

No hay abogado que no mencione el talento como uno de los mayores retos de los bufetes. Retener, motivar y atraer el talento se ha convertido en una prioridad absoluta en los despachos de todo el mundo. Y los ibéricos no representan una excepción. Al fin y al cabo, las firmas de abogados son organizaciones de primera categoría y altamente especializadas que ofrecen servicios de asesoramiento muy sofisticados. Por lo tanto, en estas organizaciones, las personas adecuadas son muy importantes y tienen un valor indiscutible. Además, a medida que la tecnología ha ido aliviando la carga de trabajo repetitiva, exigiendo a los abogados

que dediquen cada vez más tiempo a actividades de alto valor añadido, el trabajo de los abogados en los bufetes, incluido el de los más jóvenes, se ha ido "refinando" progresivamente. Esto ocurrirá cada vez más. Por eso, para destacar en un mercado hipercompetitivo como el jurídico, es importante contar con un equipo fuerte.

El capital humano será cada vez más el verdadero "elemento de atención" para los grandes bufetes. Las personas adecuadas no sólo serán necesarias para hacer frente a la creciente carga de trabajo y mantener la rentabilidad futura de la organización, sino también para garantizar su continuidad. La guerra por el talento (que ya está en marcha pero que parece destinada a intensificarse aún más) podría complicar los planes de crecimiento de los despachos.

En concreto, los despachos tendrán que prestar cada vez más atención a lo que ocurre en el mercado en materia de retención y remuneración, para no quedarse atrás. Todo ello teniendo en cuenta que el talento que hay que buscar, alimentar y preservar no es sólo el de los más jóvenes, sino también el de los socios.

El talento, podemos decir, es el hilo conductor de este número. Es el elemento que une: a los 50 líderes señalados como protagonistas del mercado ibérico en 2022; así como a los jóvenes de menos de 40 años en los bufetes a los que nuestro centro de investigación dedica un artículo especial; a los dos abogados *in-house* que entrevistamos; y a la charla que tuvimos con **Paulo Morgado**. El talento es también un tema clave en la conversación que tuvimos con **Javier Santos**, con quien hablamos en particular sobre el fenómeno de la *Great Resignation* (que cubrimos en *Iberian Lawyer* N. 114), pero también es un elemento fundador de los exitosos aniversarios de Afiens y SRS Advogados. Como siempre, también hay un rincón dedicado al mundo financiero. 

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](http://www.iberianlawyer.com)  
or email [awards@iberianlegallgroup.com](mailto:awards@iberianlegallgroup.com)

**WINNERS ON**   
FROM 20:30

**3 November 2022 • Madrid**

Partners

AMBAR•PARTNERS

**Abreu:**  
advogados

AYUELA JIMÉNEZ ABOGADOS

 **Cerejeira Namora**  
Marinho Falcão

 **CMS**  
law-tax-future

EVERSHEDS  
SUTHERLAND

 **First**  
European

 **LCA**



Follow us on



**#IBLGoldAwards**



N 119 | Noviembre 2022

**Directora**

ilaria.iaquinta@iberianlegalgroup.com

**Editor Adjunto**

michael.heron@iberianlegalgroup.com

**En colaboración con**

irina.wakstein@iberianlegalgroup.com

**Colaboradores**

michela.cannovale, carlos.jimenez.cordero, nicola.dimolfetta, barbara.de.elliseu, juan.martos, vincenzo.rozzo, giuseppe.salemmi, marta.gerbolés.sánchez

**Jefe de Redacción del Grupo**

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  
riccardo.sisti@lcpublishinggroup.com

**Managing Director**

aldo.scaringella@iberianlegalgroup.com

**Group Communication and Business Development Director**

helene.thierry@lcpublishinggroup.it

**International Project and Conference Manager**

anna.palazzo@iberianlegalgroup.com

**Account Executive Brazil, Iberian and LatAm Markets**

amanda.castro@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



- 8 **ON THE MOVE**  
CMS ha nombrado a un nuevo codirector mundial de negocios digitales
- 28 **ON THE WEB**  
Las fusiones y adquisiciones caen en el 3T
- 32 **GREAT RESIGNATION**  
Fuera del bufete
- 36 **COMPLIANCE**  
Claves para adaptarse a la nueva ley del informante
- 40 **ALSP**  
Afiens cumple 10 años
- 46 **ENTRE ARTE Y DERECHO**  
Arte en los despachos: cuando la firmas se convierten en museos
- 52 **SPECIAL FEATURE**  
Focus Under 40
- 56 **LEGIÓN EXTRANJERA**  
En España, sin sede
- 78 **LÍDERES DEL MERCADO**  
Los 20 mejores abogados de Portugal en 2022
- 86 **PERFILES**  
Tres décadas
- 90 **DE NEGOCIOS AL SECTOR LEGAL**  
Cuando la tecnología se encuentra con la ley

# 64 LÍDERES DEL MERCADO LOS 30 MEJORES ABOGADOS DE ESPAÑA EN 2022

Los 30 protagonistas del mercado jurídico en 2022 según Iberian Lawyer

- 94 **TENDENCIAS**  
Remote working. ¿activo o beneficioso?
- 98 **PERFILES**  
Ana Buitrago, una jugadora de primera línea
- 102 **IN-HOUSE PORTUGAL**  
El secreto mejor guardado de BMW
- 108 **WOMEN & FINANCE**  
Diversidad de género en los bancos españoles: ¡aún queda trabajo!
- 112 **FINANZAS**  
Metaverso: el mundo financiero español invierte ya más de €500 millones
- 116 **FORTY UNDER 40 AWARDS 2022 SPAIN AND PORTUGAL**
- 148 **CIBERSEGURIDAD**  
5 acciones para prevenir brechas de seguridad en tu empresa
- 150 **THE COACH APPROACH**  
Miedo al fracaso o la búsqueda de la felicidad
- 152 **WOMEN IN A LEGAL WORLD**  
Se modifica la cuantía del Capital Social mínimo para la constitución de Sociedades de Responsabilidad Limitada
- 154 **WORLD COMPLIANCE ASSOCIATION**  
Compliance y sus deseables efectos en la responsabilidad civil ex delicto



# LEGALCOMMUNITYMENA

---

## AWARDS

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

**SAVE THE DATE**  
**21 DECEMBER 2022**  
**CAIRO**

---

**HILTON CAIRO**  
**HELIOPOLIS HOTEL**  
Salah Salem Street  
(Uruba Street)  
Heliopolis Cairo | EGYPT

**18,15** Check-in  
**18,30** Welcome Cocktail  
**19,15** Roundtable  
**20,00** Awards Ceremony  
**21,00** Dinner Placée

---

#LcMenaAwards 

[www.legalcommunityMENA.com](http://www.legalcommunityMENA.com)

For information: [francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it](mailto:francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it)



NEGOCIOS DIGITALES

## CMS ha nombrado a un nuevo codirector mundial de negocios digitales

CMS Albiñana Suárez de Lezo ha nombrado a **María González Gordon** codirectora global de negocio digital. También ha nombrado a **Jorge Sánchez** como nuevo líder del grupo de infraestructura digital internacional de la firma.

Con este nombramiento, María González Gordon codirigirá el negocio digital global de CMS, junto a Björn Herbers, socio de CMS EU especializado en derecho de la competencia.

González Gordon ha liderado el departamento de PI y negocio digital de CMS Albiñana & Suárez de Lezo desde 2019 y ha representado a una amplia gama de empresas en numerosos litigios. También tiene experiencia en la negociación de importantes contratos de transformación de software y tecnología.

Jorge Sánchez es socio de los departamentos de tecnología, medios y comunicaciones, litigios y arbitraje de CMS en Barcelona. Está especializado en derecho público y en la práctica de litigios y tiene años de experiencia en el sector de las telecomunicaciones.



#### INCORPORACIÓN

## Rafaél Sáez se ha incorporado a Lesayra

**Rafaél Sáez** se ha incorporado a Lesayra, el despacho fundado por tres antiguos socios de CMS Albiñana & Suárez de Lezo, como socio de M&A para desarrollar el área de Seguros.

Sáez deja CMS Albiñana tras 16 años en el despacho. A lo largo de su carrera, ha asesorado en numerosas operaciones de fusiones y adquisiciones, procesos de reestructuración y asuntos corporativos, además de haber sido secretario del consejo de administración de varias empresas.



#### CONTRATACIÓN

## Cuatrecasas ha contratado a Judit Gené y Sergio Agüera

Tiempo de nuevas incorporaciones en Cuatrecasas, tras la contratación de **Ruth Duque** ([aquí la noticia](#)), el bufete ha anunciado las contrataciones de **Judit Gené** y **Sergio Agüera** como socios de delitos de cuello blanco y de inmobiliario y urbanismo, respectivamente, en las oficinas de Barcelona.

Judit Gené asesora a clientes nacionales e internacionales en delitos societarios y patrimoniales, blanqueo de capitales, delitos fiscales, delitos urbanísticos y medioambientales, delitos contra la administración pública y delitos contra los derechos de los trabajadores. Ha trabajado en los principales despachos de abogados de España especializados en derecho penal. Es miembro del Colegio de Abogados de Barcelona. Es profesora del Máster en Práctica Jurídica de la Universidad Pompeu Fabra (UPF-IDEA-ICAB), Barcelona.

Sergio Agüera asesora en operaciones, especialmente en fusiones y adquisiciones, desarrollo y ejecución de proyectos, joint ventures y derecho inmobiliario. También ha asesorado en reestructuraciones societarias, derecho concursal y asuntos societarios y mercantiles en general. Los principales sectores de actividad en los que ha centrado su práctica son el inmobiliario, la industria, la empresa familiar y la distribución. Asesora a clientes nacionales e internacionales como fondos de inversión, entidades financieras, empresas promotoras y constructoras, operadores, family offices, distribuidores de bienes de consumo e hidrocarburos, y proveedores de servicios. Antes de incorporarse a Cuatrecasas, trabajó en despachos de abogados en España y Nueva York. Es miembro del Colegio de Abogados de Barcelona (2008).



RAFAEL GARCÍA-VALDECASAS, LUIS CARLOS MOYA, TERESA MENÉNDEZ

## GRANDES CUATRO

### Deloitte Legal ha contratado a Luis Carlos Moya

Deloitte Legal ha nombrado a **Luis Carlos Moya** nuevo socio responsable de la práctica de Compensación y Beneficios dentro del área de Global Employer Services (GES) de la firma.

Cuenta con una amplia experiencia profesional en el desarrollo e implementación de estrategias retributivas, planes de incentivos a largo plazo, sistemas de beneficios para empleados, operaciones de fusiones y adquisiciones, así como en el asesoramiento a la comisión de nombramientos y retribuciones del consejo de administración en todo tipo de cuestiones retributivas, gobierno corporativo y cumplimiento normativo.

Ha ocupado puestos directivos en empresas norteamericanas como Cision, con sede en Chicago, y Baxter, en Deerfield.

**Rafael García-Valdecasas** y **Teresa Menéndez de Miguel** se han incorporado al nuevo socio de Garrigues.

Rafael García-Valdecasas cuenta con una amplia experiencia profesional en el desarrollo e implementación de políticas retributivas para empresas cotizadas y no cotizadas, incluyendo aquellas sujetas a normativa retributiva específica (entidades de crédito, ESI, EFC, SGIIC, compañías de seguros, etc.).

Teresa Menéndez de Miguel tiene una amplia experiencia en el diseño y elaboración de esquemas retributivos, así como en el asesoramiento a empresas en materia de movilidad internacional de trabajadores. También tiene experiencia en el análisis de las implicaciones legales y fiscales derivadas de la implantación de esquemas retributivos.

Con la contratación de Luis Carlos Moya y su equipo, el despacho avanzó con paso firme en su hoja de ruta de crecimiento basada en la excelencia y la diferenciación, habiendo incorporado recientemente a Begoña Segovia como nueva socia del departamento fiscal en la Zona Norte para potenciar el asesoramiento a los grandes grupos familiares de esa región y a Carlos Serrano como socio responsable del equipo de prevención y resolución de conflictos fiscales, hasta ahora subdirector de la Oficina Nacional de Fiscalidad Internacional de la Agencia Tributaria (AEAT).



BOUTIQUE

## Baylos ha contratado a Carolina Segade como socia

Baylos, despacho de abogados especializado en propiedad intelectual y nuevas tecnologías, ha reforzado su equipo con la incorporación de **Carolina Segade** como socia en su nueva oficina de Barcelona.

Segade trabajó durante ocho años como abogada en el departamento de propiedad intelectual, tecnologías de la información y comercio electrónico de Cuatrecasas. También ha trabajado para el Tribunal de Justicia de la Unión Europea como traductora jurídica y actualmente es miembro de la asesoría jurídica de la fundación "La Caixa", encargada de las áreas de cultura e investigación, entre otras.

La nueva socia de Baylos cuenta con una amplia experiencia en propiedad intelectual, privacidad y nuevas tecnologías, tanto a nivel contencioso, precontencioso como no contencioso (incluyendo contratos mercantiles y asuntos de PI, estando también muy familiarizada con la atención de esta área en el marco de operaciones de M&A y procesos de due diligence). Ha asesorado a los más importantes clientes de los sectores alimentario, textil, higiénico, tecnológico, farmacéutico, artístico, mediático y audiovisual, entre otros, así como gestionado carteras de PI de empresas de primer nivel.

GLOBAL



ANA PUCHOL, PABLO GARRIDO

## MOVIMIENTOS

## Linklaters ha contratado a Sebastián Albella

ETL Global ha incorporado a **Pablo Garrido** como nuevo socio director de su área jurídica, así como a **Ana Puchol**, que se incorpora a la firma como asociada senior en la práctica de mercantil. Con más de quince años de experiencia, Pablo Garrido refuerza el área legal con su experiencia en derecho mercantil y concursal. Asumirá la dirección del departamento jurídico en la oficina de Barcelona además de la coordinación, en este ámbito, con las oficinas de Tarragona, Sabadell, Reus y Girona que tiene el despacho.

Ana Puchol es una abogada con 19 años de experiencia profesional. Su práctica se centra en el derecho mercantil. Puchol ha prestado sus servicios tanto en despachos nacionales como internacionales, en los que ha centrado su práctica en el derecho mercantil, societario y financiero, fusiones y adquisiciones, procesos de reestructuración y empresas familiares.



## NOMBRAMIENTOS

### **BDO ha nombrado a tres nuevos socios**

BDO ha nombrado a **Elena García**, **Celia Bartomeu** y **Xavier Coma** nuevos socios de auditoría.

Con más de 20 años de experiencia, Elena García está especializada en la auditoría de grupos nacionales, internacionales y cotizados en los sectores industrial, farmacéutico, retail, servicios, tecnología y private equity, entre otros.

Celia Bertomeu es miembro del instituto de censores jurados de cuentas de España (ICJCE), del registro oficial de auditores de cuentas y del registro de censores jurados de cuentas. También tiene más de 20 años de experiencia en auditoría internacional.

Xavier Coma, con más de 17 años de experiencia profesional, está especializado en auditoría y ha dirigido equipos y proyectos para empresas y grupos multinacionales de los sectores minorista, inmobiliario y editorial, entre otros.

Con estos tres nombramientos, BDO refuerza su número de socios en España hasta un total de 65.



RAFAEL VALLET, SANTIAGO TORENT, ÀLEX SANTACANA, PATRICIA ROSELL Y JOSÉ NICOLÁS DE SALAS

BARCELONA

## Ceca Magán ha reforzado el área comercial

**Rafael Vallet Vila** se ha incorporado a Ceca Magán Abogados como socio del área mercantil, dirigida por **Santiago Torent** en la oficina de Barcelona.

El abogado lleva más de 25 años ejerciendo, asesorando a fundaciones, asociaciones, ONG y entidades sociales, culturales y educativas sin ánimo de lucro.

Vallet también tiene experiencia en el asesoramiento a startups y emprendedores, incluyendo el apoyo en todas las fases, la negociación con inversores y el establecimiento de acuerdos entre socios. Es secretario y vicesecretario del Consejo de Administración en diversas e influyentes empresas digitales y tecnológicas, como BHH -Barcelona Health Hub- o Insurtech Community Hub, así como en asociaciones, ONG y fundaciones como Vicente Ferrer o la DKV Integralia.



ARBITRAJE

## José María Alonso, futuro presidente del CIAM

El pleno del Centro Internacional de Arbitraje de Madrid (CIAM) ha elegido a **José María Alonso** como futuro presidente. A partir del 1 de enero de 2023, sustituirá a **Juan Serrada**, que actualmente ocupa ese cargo.

José María Alonso cuenta con más de 30 años de experiencia como árbitro internacional y ha participado en más de 200 procedimientos. También ha sido socio director de bufetes como Baker McKenzie y Garrigues y miembro fundador y primer presidente del Club Español del Arbitraje.



CORPORATIVO Y FUSIONES Y ADQUISICIONES

## Crowe Legal ha contratado a Manuel Calavia como socio comercial

Crowe Legal ha contratado a **Manuel Calavia** como socio corporativo en las oficinas de Barcelona y Madrid de la firma. El abogado, que anteriormente era socio de ETL Global, impulsará la práctica corporativa y de fusiones y adquisiciones de Crowe Legal.

Calavia cuenta con años de experiencia en derecho concursal, asesorando tanto a deudores como a sus órganos de administración, además de haber sido administrador concursal nombrado por los tribunales en más de 50 procedimientos de insolvencia. También ha asesorado a empresas tanto nacionales como internacionales en una amplia gama de ámbitos, pero especialmente en los sectores del capital riesgo, el turismo, el sector inmobiliario, la empresa familiar y el capital riesgo.

Calavia es profesor asociado de derecho mercantil en la Universidad de Barcelona e imparte el programa de derecho mercantil en el máster de acceso a la abogacía organizado por la Universidad de Barcelona.



#### MOVIMIENTOS

## Andersen: Federico Belausteguigoitia se ha incorporado como nuevo socio

Andersen ha nombrado a **Federico Belausteguigoitia** como socio de la práctica de Corporate y M&A en la oficina de Madrid, reforzando así las capacidades de este departamento, principalmente en el sector energético.

Federico Belausteguigoitia cuenta con 20 años de experiencia profesional en corporate y M&A y ha trabajado en CMS Albiñana & Suárez de Lezo y ha sido socio de DWC-RCD, así como legal counsel de Iberia.

Belausteguigoitia está especializado en el sector energético, concretamente en operaciones de inversión y desinversión de activos renovables, asesorando en la adquisición y/o venta de licencias, permisos y autorizaciones para la construcción de instalaciones de energías renovables.

También tiene experiencia en el sector aeronáutico, principalmente en aviación comercial, asesorando a compañías aéreas, proveedores de servicios y otras empresas relacionadas en la negociación de contratos para su actividad en España, así como en las relaciones con organismos reguladores y autoridades de consumo.



BARCELONA

## González Franco ha contratado a Javier Melero como nuevo socio

González Franco Abogados ha incorporado a **Javier Melero** como nuevo socio del despacho en Barcelona.

Anteriormente, desarrolló su carrera profesional como socio de Cuatrecasas y hasta ahora dirigía su propio bufete, Melero & Gené, donde se ha encargado de la defensa de dos ex presidentes de la Generalitat de Cataluña, así como de los ex consejeros de Interior y de Gobernación del Gobierno catalán en el llamado juicio del Procés.

Melero ha sido profesor de Derecho Penal en la Universidad Pompeu Fabra y también en diversos másteres universitarios.



PATENTES

## **Pons IP ha contratado a Ana Herrera como directora de patentes**

Pons IP ha incorporado a Ana Herrera como nueva directora de patentes, desarrollo tecnológico e innovación. De este modo, la abogada releva en el cargo a Patricia Ramos que, tras 15 años al frente del departamento, pasará a ocupar el puesto de subdirectora general de la firma.

Herrera es abogada de patentes europeas desde 2015 y, desde este nuevo puesto, liderará un equipo de 40 profesionales especializados en campos como la biotecnología, la ingeniería y la química.



BIG FOUR

## Deloitte Legal ha nombrado a Begoña Segovia socia de fiscalidad

Deloitte Legal ha nombrado a **Begoña Segovia** como nueva socia del departamento fiscal. Hasta ahora, Segovia formaba parte de la oficina de Bilbao de Cuatrecasas, donde ha desarrollado 20 años de su carrera profesional.

La nueva socia de cuenta con más de dos décadas de experiencia en el asesoramiento fiscal a empresas familiares, así como a vehículos de inversión, entidades de capital riesgo y productos financieros.

Este es el segundo fichaje de Deloitte Legal en el área fiscal en las últimas semanas. Anteriormente, la firma anunció la incorporación de Carlos Serrano como socio responsable del equipo de prevención y resolución de controversias fiscales.



IGNACIO JOVE, MIRIAM MAGDALENA, SIMONE GUAGLIANONE

#### BOUTIQUE

## Intlaw ha contratado a Miriam Magdalena como socia de insolvencia

Intlaw ha contratado a **Miriam Magdalena** como socia de insolvencia y reestructuración.

Magdalena tiene más de 12 años de experiencia no sólo en todo lo relacionado con la insolvencia, sino también en litigios comerciales y civiles.

Anteriormente, era socia de Toda & Nel-lo. Desde 2012 es administradora concursal y ha trabajado en el sector financiero en materia concursal en Caixa Penedès.

Con esta incorporación, el bufete con oficinas en Barcelona, Madrid y Palma de Mallorca busca reforzar su práctica concursal y de reestructuración.



#### PLANIFICACIÓN URBANA

## Tornos Abogados ha incorporado un nuevo director para su área de urbanismo

Tornos Abogados ha incorporado a **Luis Cesteros** como nuevo director de urbanismo en su oficina de Madrid.

Cesteros trabajó como director de urbanismo en la promotora inmobiliaria Pryconsa, desde 2004.

Con más de 20 años de experiencia, Cesteros, que dirigirá el departamento de urbanismo en la capital, está especializado en procedimientos contencioso-administrativos en materia de derecho administrativo, como expropiaciones, así como en responsabilidad patrimonial.

También tiene experiencia en la redacción de dictámenes e informes jurídicos, convenios de gestión y planeamiento urbanístico y compraventas de terrenos, entre otros.



#### MOVIMIENTOS

## Daniel Miró se incorporó a Abdón Pedrajas Littler como nuevo socio

**Daniel Miró** se ha incorporado a Abdón Pedrajas Littler como nuevo socio en su oficina de Barcelona. Hasta ahora, había desarrollado su carrera profesional como responsable de la asesoría laboral de Mediapro.

Con más de 20 años de experiencia en empresas vinculadas a la producción audiovisual y a las nuevas tecnologías, el abogado está especializado en derecho laboral, seguridad social y planificación estratégica empresarial.

En sus años de experiencia, ha asesorado a empresas nacionales y multinacionales en asuntos contenciosos y no contenciosos. También está especializado en la implantación de sistemas retributivos vinculados a la rentabilidad de las empresas, así como en medidas de flexibilidad y mejora de la competitividad.



#### AFILIACIÓN

## Squire Patton Boggs contrató a Gorka Navea

Squire Patton Boggs ha contratado a **Gorka Navea** como socio de la práctica de competencia-antimonopolio en Madrid. Navea, con más de 20 años de experiencia, tiene una larga trayectoria en derecho de la competencia, tanto en la práctica privada como en la administración pública, habiendo sido un alto funcionario de la Dirección General de Competencia de la Comisión Europea (DG-COMP) durante más de una década. Navea trabajará en las oficinas de Madrid y Bruselas del despacho, ampliando y reforzando su oferta de derecho de la competencia.

Navea ha estado a cargo de investigaciones antimonopolio en una amplia gama de sectores, incluyendo TMT, farmacéutico, sanitario, alimentario, industrial y de transporte. Trabajó en Bruselas y Madrid en los departamentos de competencia de los principales bufetes internacionales, antes de incorporarse a la DG-COMP en 2008. Durante sus diez años en la DG-COMP, Gorka ha estado a cargo de investigaciones antimonopolio en una amplia gama de sectores, incluyendo TMT, farmacéutico, sanitario, alimentario, industrial y de transporte. Entre 2013 y 2014, formó parte del gabinete del Vicepresidente de la Comisión Europea (CE) y Comisario de Competencia, **Joaquín Almunia**, y posteriormente ocupó el cargo de Jefe de Unidad Adjunto en la Dirección de Cárteles de la DG-COMP. En 2018, Gorka Navea regresó a la práctica privada como socio de la práctica de competencia del bufete internacional Wilson Sonsini.



#### ADMISIÓN

## Écija contrató a Paulo Morgado para su equipo de TMT en Lisboa

Écija ha contratado a **Paulo Morgado** como socio de TMT en su sede de Lisboa.

Morgado es profesor en varias escuelas de negocios (IE, Porto Business School). También es autor de numerosas obras relacionadas con la negociación y la gestión empresarial en el ámbito de las tecnologías de la información y es colaborador habitual de la prensa especializada.

Con más de 35 años de experiencia, Paulo Morgado está especializado en el asesoramiento a clientes nacionales e internacionales en materia de TI. Morgado fue hasta 2018 director general de Capgemini en Portugal y España, grupo al que se incorporó en 2001 y del que llegó a ser vicepresidente ejecutivo en 2012. Anteriormente, desarrolló su carrera profesional en Roland Berger y Banco Finantia y fue director general del Grupo Vidago.



# Labour <sup>3<sup>rd</sup> Edition</sup>

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](mailto:awards@iberianlegalgroup.com)



# LAS FUSIONES Y ADQUISICIONES CAEN EN EL 3T

En 2022, el Q3 ha sido el trimestre con peor desempeño en términos de actividad global de fusiones y adquisiciones. Según GlobalData, el valor de los acuerdos de fusiones y adquisiciones ha disminuido en un 48% en comparación con el tercer trimestre de 2021.

Hemos visto la misma tendencia en Iberia. Según el informe trimestral de TTR con la colaboración de Intralinks, las transacciones en España registraron un total de 2.001 fusiones y adquisiciones, por un importe agregado de algo más de 80.000 millones de euros. Esto representa una disminución del 10% en el número de transacciones en comparación con el mismo período en 2021.

Uno de nuestros acuerdos destacados involucró a Linklaters España asesorando a Volkswagen y Porsche en la salida a bolsa de Porsche y el acuerdo de compra de acciones con Porsche Automobil Holding. En el contexto de la OPI, un total de 113.875.000 acciones preferentes, incluidas las sobreasignaciones de la cartera de Volkswagen, se colocaron con los inversores. Un volumen total de aproximadamente 19.500 millones de

euros. se genera a partir de la colocación de las acciones preferentes y la venta de las acciones ordinarias a Porsche Automobil Holding.

Por otra parte, el Grupo Carlyle adquirirá el 70% del Grupo Garnica Plywood de Intermediate Capital Group, la firma de capital privado con sede en el Reino Unido, compañía de gestión de fondos que proporciona capital mezzanine, crédito y minoritario a corporaciones del mercado medio. La contraprestación fue de 500 millones de euros y la transacción proporciona una estrategia de salida para Intermediate Capital Group. Latham & Watkins y Pérez-Llorca asesoraron a Carlyle Group, asesorando a Allen & Overy a Intermediate Capital Group.

No sería un mes típico en España sin Watson Farley & Williams activo en el sector energético, y este mes no decepcionó. WFW asesoró a NoyFund/ Eranovum en la negociación y ejecución de dos acuerdos de compra de energía (PPA) a largo plazo para suministrar energía a Telecor, una compañía propiedad del grupo El Corte Inglés. Fundado en 2011, Noy Fund se especializa

en proyectos de energía e infraestructura a gran escala en Israel y en todo el mundo, habiendo contribuido significativamente al desarrollo de la financiación de proyectos en Israel.

Otro acuerdo de España que nos llamó la atención involucró a Écija asesorando a la productora española, Fresco Film Services, en la producción audiovisual de "Kleo". Kleo, una producción original de Netflix, forma parte de una de las grandes apuestas de la plataforma para este otoño. Es un thriller ambientado en vísperas de la caída del Muro de Berlín.

En Portugal, PLMJ asesoró a los bancos coordinadores, Millennium bcp y CaixaBI, y a los bancos colocadores en una oferta pública para la suscripción de bonos Greenvolt, con un valor global de hasta 100 millones de euros. Completamos los deals de Portugal con CMS asesorando a la startup portuguesa de movilidad eléctrica, Miiio, en su última ronda de inversión llevada a cabo por Portugal Ventures. Finalmente, Pares Advogados asesoró a Sevenair Academy en la adquisición de todos los activos aeronáuticos de la compañía norteamericana L3Harris Technologies, ubicada en Portugal. El asesoramiento prestado por Pares incluyó la reorganización corporativa de las empresas pertenecientes a Sevenair Academy, así como la negociación y formalización de la adquisición de los activos de L3Harris Technologies.

## LINKLATERS ASESORA SOBRE LA SALIDA A BOLSA DE PORSCHE CON ACCIONES PREFERENTES VALORADAS EN 19.500 MILLONES DE EUROS

Linklaters ha asesorado a Volkswagen y Porsche en la salida a bolsa de Porsche y el acuerdo de compra de acciones con Porsche Automobil Holding.



IGNACIO PARALLES



IÑIGO BERRICANO

En el contexto de la OPI, un total de 113.875.000 acciones preferentes, incluidas las sobreasignaciones de la cartera de Volkswagen, se colocaron con los inversores. Volkswagen había fijado el precio de colocación de las acciones preferentes de Porsche en 82,50 euros por acción preferente.

Un volumen total de aproximadamente 19.500 millones de euros se genera a partir de la colocación de las acciones preferentes y la venta de las acciones ordinarias a Porsche Automobil Holding. Una junta general extraordinaria de Volkswagen que resolverá pagar un dividendo especial del 49% de los ingresos totales de la colocación de las acciones preferentes y la venta de las acciones ordinarias a todos los accionistas está programada para celebrarse en diciembre de 2022.

Esta salida a bolsa es la mayor realizada en Europa en términos de capitalización bursátil, siendo el valor aritmético del precio de oferta de las acciones preferentes y el valor correspondiente de las acciones ordinarias.

El equipo de Linklaters España que asesora a Volkswagen y Porsche estaba formado por **Iñigo Berricano** (socio) y **Borja Oñoro** (socio director).

### Área De Práctica

Corporativo/M&A

### Deal

OPV de Porsche con acciones preferentes valoradas en 19,5mil millones de euros

### Bufete

Linklaters

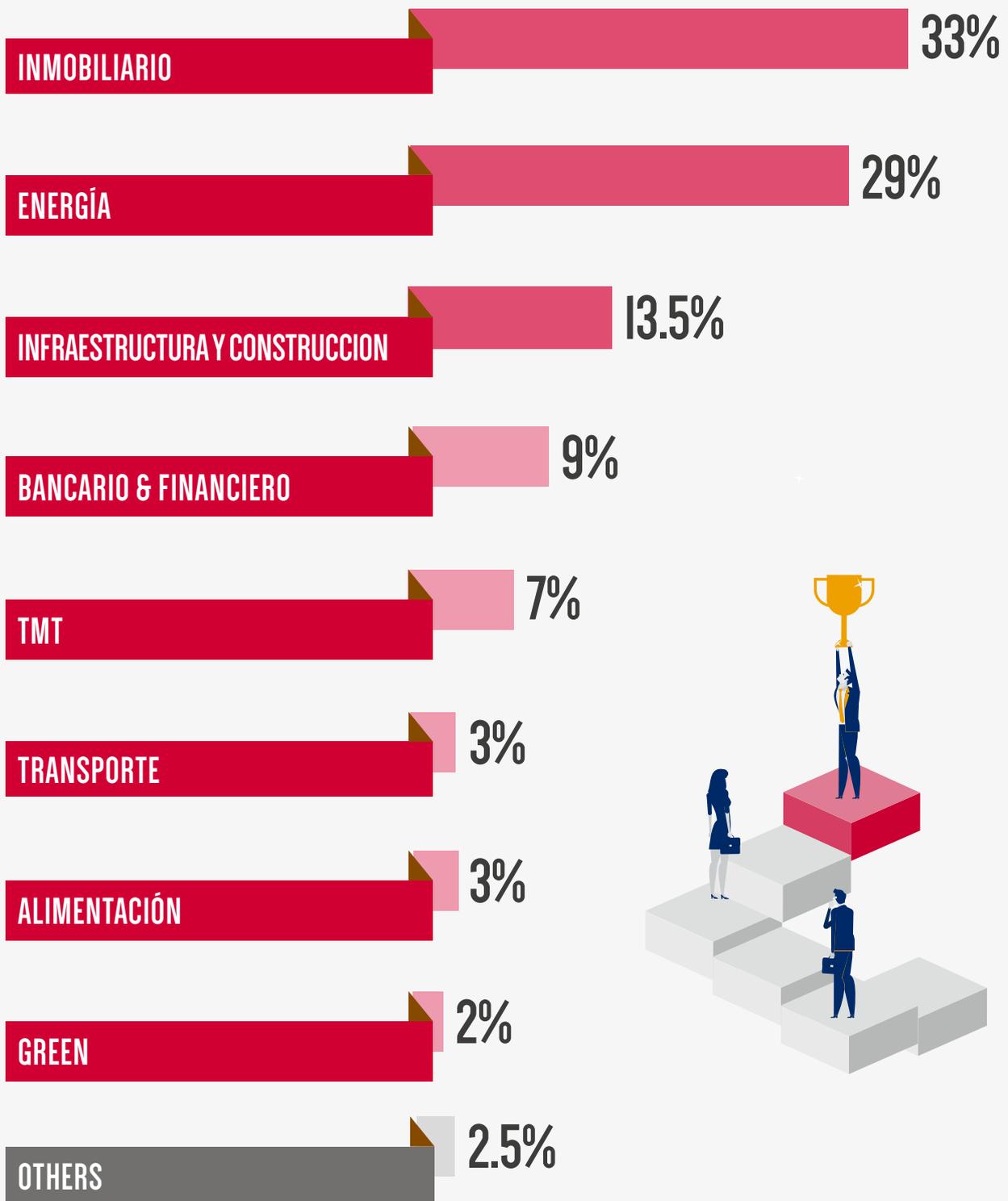
### Socio Principal

Iñigo Berricano

### Valor

19.500 millones de euros

# DEALS IBÉRICOS: SECTORES CLAVE



Periodo: 1 de octubre de 2022 – 28 de octubre de 2022 (fuente: Iberianlawyer.com)

## LATHAM & PÉREZ-LLORCA ASESORAN A CARLYLE EN LA COMPRA DE GRUPO GARNICA POR 500 MILLONES DE EUROS

Carlyle Group adquirirá el 70% de Grupo Garnica Plywood, el fabricante español de tableros contrachapados de álamo de Intermediate Capital Group, la firma de capital privado con sede en el Reino Unido, compañía de gestión de fondos que proporciona mezzanine, crédito y capital minoritario a empresas del mercado medio.

La contraprestación fue de 500 millones de euros. La transacción proporciona una estrategia de salida para Intermediate Capital Group.

Latham & Watkins y Pérez-Llorca asesoraron a Carlyle Group, con Allen & Overy asesorando a Intermediate Capital Group.

El equipo de Latham & Watkins en España incluye a los socios **Ignacio Pallarés** y **Jordi Domínguez**, el abogado **José María Alonso Monforte**, la asociada **Carmen Esteban**, **Juan Rodríguez** y **Ana Serrano**. Pérez-Llorca ha actuado con **Francisco Iso**, **Pablo Hontoria**, **Ana Ibarra**, **Jorge González**, **Rita Royo**, **Isabel Villa**, **Andy Ramos**, **Andrea Sánchez**, **María Chávarri**, **Inés Molina**, **Rafael Fernández**, **Isabel Mota**, **Eva Láuzara**, **Alberto Ibort**.

Allen & Overy ha actuado con **Íñigo del Val**, **Ignacio Hornedo**, **Eneko Marín** y **Sergio Ochagavía**.

### Área De Práctica

Bien inmueble

### Deal

Carlyle Group adquiere el 70% de Grupo Garnica Plywood por 500 millones de euros

### Bufetes

Latham & Watkins, Pérez-Llorca y Allen & Overy

### Socios Principales

Ignacio Pallarés & Jordi Domínguez

### Valor

500 millones de euros



JORDI DOMÍNGUEZ



JOÃO MARQUES MENDES



RAQUEL AZEVEDO

## PLMJ ASESORA EN OFERTA PÚBLICA PARA LA SUSCRIPCIÓN DE BONOS GREENVOLT 100 MILLONES DE EUROS

PLMJ asesoró a los bancos coordinadores, Millennium bcp y CaixaBI, y a los bancos colocadores, en una oferta pública de suscripción de bonos Greenvolt, con un valor global de hasta 100 millones de euros, y la respectiva admisión a negociación en Euronext Lisboa, denominada "GREEN OBLIGATIONS GREENVOLT 2022-2027".

Greenvolt es una de las mayores empresas de Europa en el segmento de proyectos solares y eólicos de biomasa a gran escala y, a través de esta oferta, pretende financiar o refinanciar energías renovables y eficiencia energética, así como otros proyectos en el sector energético de fuentes renovables, según lo previsto en el Green Bond Framework, disponible en el sitio web de Greenvolt.

Para esta transacción, PLMJ reunió a un equipo multidisciplinario, liderado por **Raquel Azevedo**, socio bancaria y mercado de capitales y **João Marques**.

### Área De Práctica

Banca y Finanzas y Mercado de Capitales

### Deal

Oferta pública para la suscripción de bonos Greenvolt de 100 millones de euros

### Bufete

PLMJ

### Socio Principales

Raquel Azevedo y João Marques Mendes

### Valor

100 millones de euros



LA ACTIVIDAD  
PROFESIONAL EN LOS  
DESPACHOS ES MUY  
EXIGENTE, POR LO QUE  
UN EQUILIBRIO ADECUADO  
ENTRE TRABAJO  
Y VIDA PERSONAL  
ES DIFÍCIL DE LOGRAR

**FUERA**

**DEL BUFETE**

Tras cerca de 35 años trabajando en grandes despachos de abogados, Javier Santos Ramírez ha decidido dejar todo para conciliar mejor su vida laboral y privada

por Ilaria Iaquina

Cambiar de vida. Hacerlo para dedicar más tiempo a sí mismo y a lo que más importa, evitando que el trabajo nos absorba por completo. ¿Quién no ha soñado con eso al menos una vez? Sin embargo, hay quienes sólo sueñan con ello y quienes pasan de las palabras a los hechos. Entre estos últimos está sin duda **Javier Santos Ramírez**. El pasado 30 de septiembre el ex socio de DLA Piper ha dejado el bufete ([aquí la noticia](#)). Era jefe de la práctica de energía y miembro del comité directivo de energía del bufete. Nada personal con el despacho, explica a *Iberian Lawyer*, sino simplemente la necesidad de emprender nuevos proyectos que le permitan una mejor conciliación de la vida laboral y familiar. Esto después de casi 35 años en la práctica privada. Antes de incorporarse a DLA Piper, trabajó en Cremades y Asociados y luego en Squire Sanders & Dempsey, despacho que fue absorbido por DLA Piper en 2006. Su salida recuerda a las causas que impulsaron el fenómeno conocido en Estados Unidos como la *Great Resignation* ([aquí nuestro artículo dedicado](#)). Le entrevistamos para hablar de ello en profundidad. Esto es lo que nos dijo:

**Después de casi 35 años en bufete y 17 en DLA Piper, decidió cambiar de vida. ¿Puede decirnos por qué?**

Es fundamental para las personas alcanzar un equilibrio adecuado entre trabajo y vida personal. La actividad profesional en los despachos es muy exigente, por lo que ese equilibrio es difícil de lograr. Generalmente la parte de la ecuación más penalizada es la vida personal. Entonces, después de casi 35 años ejerciendo la profesión de abogado, ha llegado para mí el momento de intentar darle la vuelta a esa ecuación y dedicar más tiempo a los aspectos que no son estrictamente profesionales.

“  
LOS DESPACHOS  
SE ESTÁN ESFORZANDO  
PARA RESPONDER  
A ESAS EXIGENCIAS  
DE CONCILIACIÓN.  
PERO QUEDA TODAVÍA  
MUCHO POR HACER”



CREO FIRMEMENTE  
QUE EN LOS DESPACHOS  
PUEDEN CONVIVIR  
ABOGADOS QUE OPTEN  
POR DISTINTAS CARRERAS  
PROFESIONALES,  
CADA UNA CON SUS  
PROPIOS OBJETIVOS  
Y RETRIBUCIONES

**¿Tiene ya algún proyecto en mente? ¿Planea moverse dentro de una empresa como *in-house* o quiere cambiar de trabajo completamente?**

De momento mi único proyecto supone el seguir ejerciendo la profesión de abogado, pero por mi cuenta, desde mi propio despacho. Ahora mismo no me planteo ni incorporarme a otro despacho, ni pasar a una situación de *in-house*. Lo que busco es asumir una menor carga de trabajo respecto a la que tenía anteriormente y poder concentrarme en asuntos interesantes en los que puedo dar un verdadero valor añadido a los clientes gracias a mi experiencia.

**¿Ha influido la pandemia en su decisión? ¿Tiene algo que ver con el fenómeno conocido como la *Great Resignation*?**

La pandemia ha influido muchísimo en nuestras vidas. Una de las lecciones que hemos aprendido es que es que ahora valoramos mucho más cosas que antes nos parecían muy simples, como dar un paseo, hacer deporte o simplemente quedar con con amigos a tomar el aperitivo. Lo que quiero ahora es tener más tiempo para disfrutar de esas cosas simples. Mi decisión la habría tomado igual, aunque es cierto que la pandemia

quizás ha afectado el momento de tomarla, puede haberla acelerado. Entonces en este sentido, sí que puede entenderse como un ejemplo más del fenómeno del *Great Resignation*, donde mucha gente ha decidido renunciar a los ingresos económicos, a una carrera prometedoras o a un estatus profesional consolidado a cambio de alcanzar un mejor equilibrio.

**Aunque en EE.UU. millones de trabajadores hayan abandonado sus puestos de trabajo cada mes y las cifras en España sean mucho más bajas, el mundo del derecho empresarial, tan duro y altamente competitivo como es, no es inmune a este fenómeno. ¿Usted ya lo ve?**

Lo que está ocurriendo en España de momento no es comparable a lo que está pasando en EE.UU. Uno de los motivos es que en EE.UU el mercado laboral es muy dinámico, por lo que renunciar a un puesto de trabajo no implica el temor a no poder conseguir un puesto similar en el futuro. Por el contrario, en España, con las tasas de paro, un puesto de trabajo se asocia a la estabilidad y por eso la gente se arriesga mucho menos a la hora de llevar a cambio drásticos en su situación laboral. Dicho esto, el fenómeno se empieza a ver

también en España. Conozco ya varios compañeros que han tomado una decisión similar a la mía.

**Las nuevas generaciones tienen nuevas exigencias de conciliación. Los despachos de abogados se esfuerzan por responder a ellas, ¿hacen lo suficiente en su opinión?**

Los despachos se están esforzando para responder a esas exigencias de conciliación. Un ejemplo claro es el teletrabajo, que ya se ha asentado plenamente y ha sido aceptado por los despachos como una alternativa perfectamente válida al trabajo presencial. Pero queda todavía mucho por hacer. Creo firmemente, por ejemplo, que en los despachos pueden convivir abogados que opten por distintas carreras profesionales, cada una con sus propios objetivos y retribuciones.

**Hay quienes sostienen que, por mucho que se intente establecer equilibrios, éstos seguirán siendo frágiles. Los tiempos y el *modus operandi* de los abogados de negocios no siempre son negociables. Dependen de los clientes, las transacciones, etc. ¿Está de acuerdo o cree que todavía se puede encontrar un equilibrio? ¿Cómo?**

No podemos olvidar que en los despachos el jefe no es el bufete en sí mismo, sino que son los clientes. Los clientes marcan tu agenda y tus tiempos, con el añadido que obviamente no se coordinan entre sí. Eso produce los famosos picos de trabajo inherentes a la profesión de abogado. Por ese motivo, creo que la búsqueda de un mejor equilibrio entre trabajo y vida personal no es algo que dependa únicamente de los despachos, sino que también depende de los propios clientes. Los despachos, por un lado, deben facilitar los medios, gestionar los recursos y procurar que la carga de trabajo se reparta de la forma más equilibrada posible entre los profesionales. Pero a su vez los clientes deben también reflexionar sobre las exigencias que se

imponen a sus abogados externos para ver hasta qué punto son realmente necesarias.

**Pongamos un ejemplo...**

Si un cliente te dice un viernes a las 7 de la tarde que necesita un contrato el lunes por la mañana, ello implica que el abogado va a tener que trabajar necesariamente durante el fin de semana. Entonces aquí la pregunta es: ¿es realmente necesario que ese contrato esté preparado el lunes por la mañana? Yo creo que probablemente en muchos casos no es

así, y por eso pienso que la consecución de ese equilibrio no es una tarea exclusiva de los despachos, sino también de los clientes que, por otra parte, buscan ese equilibrio para sus propios trabajadores.

**La guerra por el talento es un gran reto para los despachos de abogados. Algunos bufetes están aumentando los salarios de los abogados *junior* o reduciendo los objetivos de facturación. En su opinión, ¿cómo pueden ganar esta guerra los bufetes?**

Creo que la existencia de diversas carreras profesionales dentro de un mismo despacho es una de las claves para atraer y retener el talento. Si un abogado en un momento dado busca un mejor equilibrio entre trabajo y vida personal ¿por qué no podemos ofrecerle una carrera alternativa dentro del mismo despacho? Ello supondría que dentro de una misma organización, puedan coexistir distintos

planes de carrera profesional. Lo importante es la transparencia total: que el abogado sepa lo que conlleva cada alternativa en cuanto a exigencias, compensaciones y que pueda optar por uno u otro plan. O incluso cambiar en el futuro de un plan a otro. Si los despachos exigen a los abogados una flexibilidad en ocasiones absoluta para trabajar fuera de horario, fines de semana, etc. ¿por qué no pueden ser a su vez flexibles para implementar distintos planes de carrera? 

LA BÚSQUEDA  
DE UN MEJOR  
EQUILIBRIO  
ENTRE TRABAJO  
Y VIDA PERSONAL  
NO ES ALGO  
QUE DEPENDA  
ÚNICAMENTE DE LOS  
DESPACHOS,  
SINO QUE TAMBIÉN  
DEPENDE  
DE LOS PROPIOS  
CLIENTES



# CLAVES

## PARA ADAPTARSE A LA **NUEVA LEY** DEL INFORMANTE

La ley del informante está próxima a ver la luz y trae consigo algunos aspectos fundamentales para que las empresas puedan comprender y adaptarse a ella

por irina wakstein

“El trabajo más productivo es el que sale de las manos de un hombre contento”, dijo el médico y escritor francés **Victor Pauchet** y, sin bien a *priori* puede sonar cliché, lo cierto es que, según un informe del Ethics Institute, un 32% de españoles sufrieron represalias en su trabajo por informar sobre infracciones en 2021.

En este contexto y, tras un extenso debate, el pasado 13 de septiembre, el gobierno español aprobó el Proyecto de ley del informante. Pero ¿Cuáles son los puntos principales de esta nueva ley? “Lo que se busca a través de esta ley es posibilitar la colaboración ciudadana para que puedan facilitar información sobre cualquier conducta delictiva sin temor a las posibles represalias”, afirma el country manager de EQS Group, **Murray Grainger**, durante la conferencia europea de ética y compliance del pasado 11 de octubre en la que ha participado *Iberian Lawyer*.

“Sin duda, este proyecto de ley resulta necesario y, aunque con retraso, se esperaba con ganas por parte del sector, especialmente teniendo en cuenta los planes de acción del Gobierno en la lucha contra la corrupción y el fraude”, sostiene la socia de regulación bancaria y financiera de Cases & Lacambra, **Laura Nieto**, durante el debate.

## MEDIDAS DE PROTECCIÓN

Lo cierto es que para poder llevar a cabo la colaboración ciudadana, la ley estipula que resulta fundamental la creación de un entorno seguro donde se establezcan medidas de protección del informante. Tal es así que, una de las novedades más relevantes es

LO QUE SE BUSCA A TRAVÉS DE ESTA LEY ES POSIBILITAR LA COLABORACIÓN CIUDADANA PARA QUE PUEDAN FACILITAR INFORMACIÓN SOBRE CUALQUIER CONDUCTA DELICTIVA

**MURRAY GRAINGER**



**MURRAY GRAINGER**



SIN DUDA, ESTE PROYECTO DE LEY RESULTA NECESARIO Y, AUNQUE CON RETRASO, SE ESPERABA CON GANAS POR PARTE DEL SECTOR, ESPECIALMENTE TENIENDO EN CUENTA LOS PLANES DE ACCIÓN DEL GOBIERNO EN LA LUCHA CONTRA LA CORRUPCIÓN Y EL FRAUDE

LAURA NIETO

la obligación para las empresas públicas y privadas de más de 50 empleados de aplicar canales internos de denuncia diseñados y establecidos de forma segura y confidencial.

“Estos canales deberán asegurar la confidencialidad, el seguimiento, la investigación y la protección del informante y para ello deben permitir la comunicación por escrito o verbalmente, ser independientes y aparecer diferenciados respecto de los sistemas internos de información”, asegura Grainger.

Además, para llevar a cabo este apartado de forma efectiva, la ley obliga a la designación de un gestor del sistema para su correcto funcionamiento, la protección de los datos personales y la aplicación de un régimen sancionador.

## COMPLIANCE Y SECTOR LEGAL

Otro punto importante recae en la idea de entender al compliance como un paradigma separado del sector legal, teniendo en cuenta que, al día de hoy, ambos se encuentran unidos, principalmente en empresas de menor tamaño.

“Creo que, por un lado el compliance y por otro el sector legal, tienen funcionalidades totalmente diferentes. Incluso sus roles y tareas también lo son”, afirma la responsable de corporate legal de Banco Santander, **Lola Conde** en congruencia con su colega, Laura Nieto.

Pero, como todo nuevo proyecto, siempre hay puntos que pueden generar controversias o ambigüedades. “A partir de la aprobación de esta ley, las empresas

deberán enfrentarse a sanciones elevadas, pudiendo alcanzar multas de hasta un millón de euros”, detalla Grainger como uno de los aspectos más cuestionables de la normativa.

Sin embargo, la ley ya se encuentra en fase parlamentaria y se espera que se apruebe próximamente debido a que ha ingresado por el procedimiento de emergencia. Con lo cual, si las empresas quieren evitar las sanciones que se avecinan, deberán estar preparadas para su entrada en vigor.

## DEBER DE LAS EMPRESAS

“Desde mi punto de vista, lo principal es que las empresas integren en su funcionamiento los canales de denuncia y designen responsables especializados para gestionar las informaciones”, explica Grainger. “Sin embargo, eso es solo la punta del iceberg ya que las empresas deben ser capaces de favorecer una cultura ética de denuncia, que procure que los empleados sientan la libertad de comunicar todo aquello que les pueda llamar la atención y sientan que pueda ser una infracción sabiendo que no existirá ninguna represalia”, agrega el country manager de EQS Group en diálogo con *Iberian Lawyer*.

Sin duda, este proyecto de ley representa un antes y un después en la cultura y ética empresarial, donde el cambio procura ser profundo y de raíz. “Confiamos en contar con una normativa que refleje los valores éticos empresariales y ponga en el centro a los informantes, por un bien común, basado en la confianza”, concluye Murray Grainger. 



LOLA CONDE

CREO QUE, POR UN LADO  
EL COMPLIANCE Y POR OTRO,  
EL SECTOR LEGAL,  
TIENEN FUNCIONALIDADES  
TOTALMENTE DIFERENTES

LOLA CONDE





# AFIENS CUMPLE 10 AÑOS

*Iberian Lawyer* cuenta la historia de la firma española de servicios legales alternativos con motivo de su décimo aniversario

por *ilaria iaquinta*

## QUÉ ES UN PROVEEDOR ALTERNATIVO DE SERVICIOS LEGALES (ALSP)

Según Thomson Reuters, un "ALSP es una empresa que presta servicios relacionados con el derecho como alternativa a un bufete de abogados tradicional. Salvo en las jurisdicciones que limitan el ejercicio de la abogacía a los abogados titulados, los ALSPs también pueden prestar algunos servicios jurídicos. Los departamentos jurídicos *in-house* y los bufetes de abogados recurren a los ALSPs para tareas como la asistencia en litigios e investigaciones, la revisión de documentos, la gestión de la propiedad intelectual (PI), la due diligence y la gestión de proyectos jurídicos. El uso de los ALSPs ha aumentado recientemente ya que suelen ser más económicos, eficientes y tecnológicamente avanzados que los bufetes de abogados tradicionales. Algunos ejemplos de ALSPs son las empresas de contabilidad y auditoría, los proveedores de servicios jurídicos gestionados, las empresas de dotación de personal y los subcontratistas de procesos jurídicos (LPO)". Según el informe de *Thomson Reuters "Alternative Legal Service Providers 2021"* (elaborado con el Centro de Ética y Profesión Jurídica de Georgetown Law y la Saïd Business School de la Universidad de Oxford) el mercado de los ALSP está valorado en casi 14.000 millones de dólares.

LORENA SALAMANCA

Sopla sus primeras diez velas en el mercado español Afiens, firma de servicios legales alternativos (ALSPs, por sus siglas en inglés). Hablamos de una empresa que se montó en 2012 por voluntad de **Lorena Salamanca** "con dinero y ahorros de núcleo familiar", como cuenta la CEO a *Iberian Lawyer*. "Con mi marido, que actualmente es el director de marketing, pensábamos que era una buena apuesta, confiábamos muchísimo, aunque teníamos bastante miedo, en un modelo que en el mundo anglosajón iba proliferando desde hace más de dos décadas", añade.

Así empezó el viaje de Afiens.

La intención, explica Salamanca, era convertirse en la firma de referencia en materia de *LPO* (*legal process outsourcing*) o externalización de procesos legales, ofreciendo servicios tanto a despachos como a departamentos jurídicos internos. "Nuestra determinación era la de salir al mercado con un modelo disruptivo e innovador, que se diferenciara de los despachos de abogados tradicionales en el *modus operandi*, en los servicios ofrecidos y en la manera de prestarlos – dice la CEO –. Además, desde





el comienzo nos hemos considerado una empresa, con un modelo de negocio muy riguroso y con una hoja de ruta bien establecida. Una de nuestras bases era la solidez financiera, es decir, tener en cuenta los costes de la compañía y tratar de mantener una buena rentabilidad”.

Las ALSPs no son competidores de los despachos, subraya Salamanca. Por el contrario, en su opinión son referencias. “Somos clarísimamente aliados. Damos muchas facilidades y agilizamos mucho los proyectos de nuestros clientes y gracias a la tecnología podemos ofrecer tanto rapidez, como calidad, facilitando la entrega de proyectos llave en mano a los despachos que confían en nosotros, y por tanto, aportando valor en una parte de la cadena que era un problema para ellos por su estructura de costes. Además, los bufetes ofrecen servicios de asesoramiento de una elevada especialización; nosotros, en cambio, aplicamos los procesos en servicios estandarizados. Los clientes se apoyan en nosotros para las necesidades que requieren un cierto tiempo, pero que no tienen un elevado valor añadido. Nosotros reducimos los tiempos y eso se convierte también en un ahorro en coste”, añade.

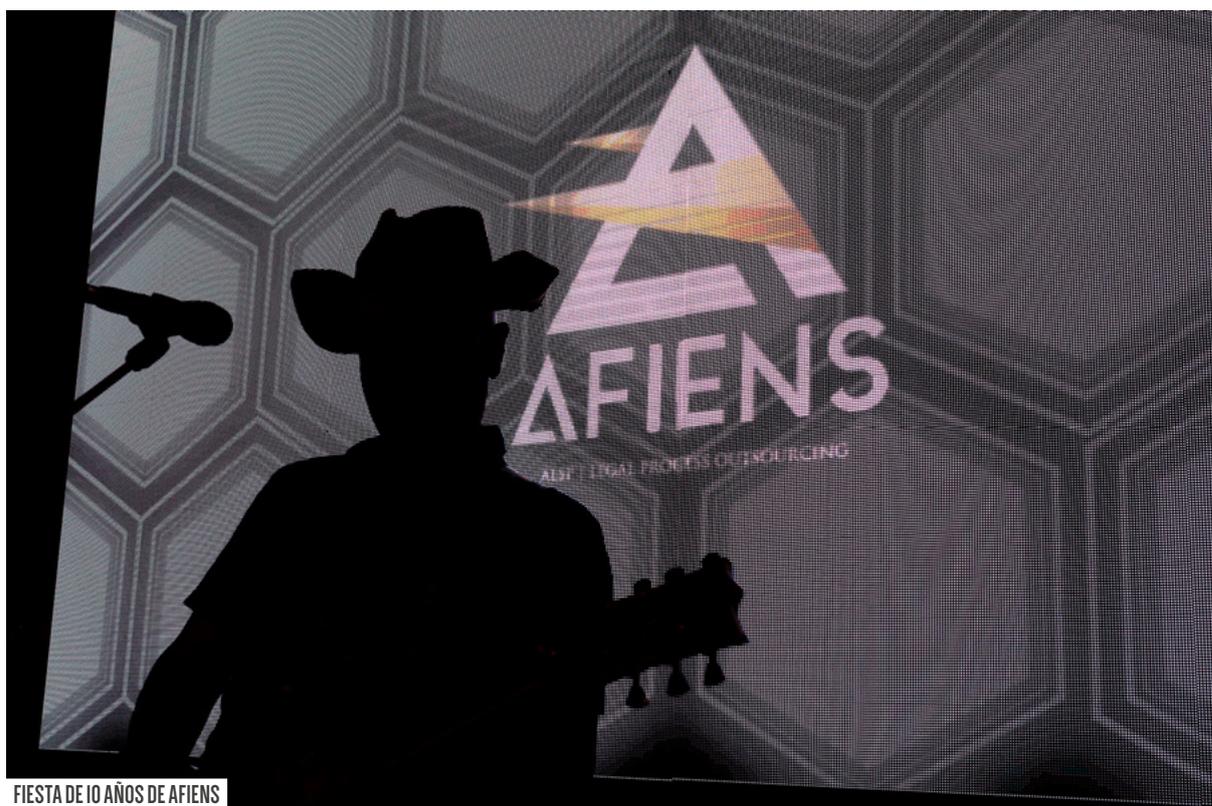
#### AFIENS EN NÚMEROS

**10 AÑOS**  OPERANDO EN ESPAÑA

**23 PERSONAS** 

**500+ CLIENTES**  DE  
31 NACIONALIDADES DISTINTAS

**7 ÁREAS DE PRÁCTICA** 



FIESTA DE 10 AÑOS DE AFIENS

## EL MODELO

El modelo de negocio planteado por Afiens implica muchas etiquetas: desde la ya mencionadas *ALSP* y *LPO* hasta el *LegalTech* o despacho tecnológico, pasando por el *project management* así como por diferentes servicios que apuestan por la formación en el ámbito legal. Afiens cuenta, además, con áreas de práctica tradicionales, como mercantil/societario, inmobiliario, procesal, laboral, fiscal y cumplimiento normativo, entre otras. Si bien la mayoría de los proveedores de servicios legales alternativos presentes en el mercado español se podrían enmarcar en el concepto de “*legal staffing*” (modelo de abogados expertos bajo demanda), Afiens hizo una apuesta distinta. “Podemos afirmar que somos líderes, gracias a la tecnología y nuestro *know-how*, en la llevanza de secretarías societarias, que es uno de nuestros servicios más demandados, junto con la creación de sociedades”, apunta Salamanca.

## LOS PASOS

En un primer momento – explica – la firma estaba enfocada en el área societaria y a medida que ha ido pasando el tiempo, y viendo las necesidades de los clientes, Afiens ha ido ampliando sus áreas de práctica.

Y con ello también su tamaño. “Comenzamos con una tecnología básica, que hemos sofisticado a lo largo de los años y cuatro personas, y actualmente somos 23”, recuerda Salamanca. Entre ellas, dos equipos principales, uno de abogados especializados y otro es de paralegal. Luego la firma cuenta con departamentos de finanzas, recursos humanos, marketing y desde la pandemia también de IT.

En estos diez años Afiens ha logrado forjar una cartera de clientes que incluye a los principales despachos de abogados del país como Auxadi, Allen & Overy, Eversheds Sutherland, CMS o KPMG, entre otros. En cuanto a empresas, uno de los sectores de mayor penetración de la firma es el inmobiliario, contando con firmas como Grupo Patrizia, Redevco, Thor o WP Carey, entre otros. Según las estimaciones de *Iberian Lawyer*, la firma ha facturado en 2021 más de 1,8 millones.

En general, “somos una compañía saneada, intentamos siempre que la financiación sea propia y no disponer de deudas con terceros o de financiación por parte de terceros. Tampoco durante la pandemia, aunque el mercado se ralentizó, tuvimos que adoptar medidas drásticas”, afirma la CEO.

## EL FUTURO

Los objetivos para el futuro de Afiens son ambiciosos. “Actualmente nos encontramos en Madrid y nos encantaría replicar el modelo tanto en otras partes del territorio nacional, por ejemplo en Valencia y Barcelona, como también en otras jurisdicciones, como en Luxemburgo y en América Latina, sobre todo dada la naturaleza internacional de nuestros clientes”, dice Salamanca.

Con respecto a los servicios, concluye la CEO, “nos gustaría apostar más por ofrecer el *flexible staffing* de paralegal, una figura que consideramos va a tener un elevado protagonismo en un futuro no muy lejano. Por otro lado, invertiremos en nuestra marca recién creada ‘helpa legal’, especializada en la consultoría y asesoramiento en el proceso de implantación de tecnología jurídicas, con el objetivo de ayudar a otros despachos y/o departamentos internos mediante un primer diagnóstico del status de digitalización, búsqueda de soluciones adecuadas e implementación soluciones *ad hoc*”.

## EL MERCADO DE LOS ALSP EN ESPAÑA

El mercado de los ALSPs está creciendo mucho en España. Aunque no sea fácil establecer con exactitud una estimación del valor de este mercado (algunos afirman que está en torno a los 400 millones de euros), hay al menos siete operadores en el país, con diferentes modelos de negocio, estructuras, tamaños y estrategias de mercado.

Los ALSPs en España prestan algunos de los servicios tradicionalmente realizados por los despachos de abogados y tres grupos principales de servicios legales alternativos: talento legal flexible, servicios legales gestionados y tecnología legal. Los ALSPs en España aprovechan diferentes modelos de negocio y tienen diferentes estructuras, tamaños y estrategias de mercado. Van desde pequeñas boutiques de derecho digital o *start-ups* legales innovadoras hasta operadores aliados con grupos globales. A esto se suman los bufetes jurídicos tradicionales y las Big Four que están introduciendo filiales o unidades de negocio que incluyen componentes de ALSPs, entrando en este segmento.

OFICINAS DE AFIENS





# 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](mailto:info@iberianlegalgroup.com)

Search for The Latin American Lawyer or IBL Library on





# Arte en los despachos: CUANDO LA **FIRMAS** SE CONVIERTEN EN **MUSEOS**

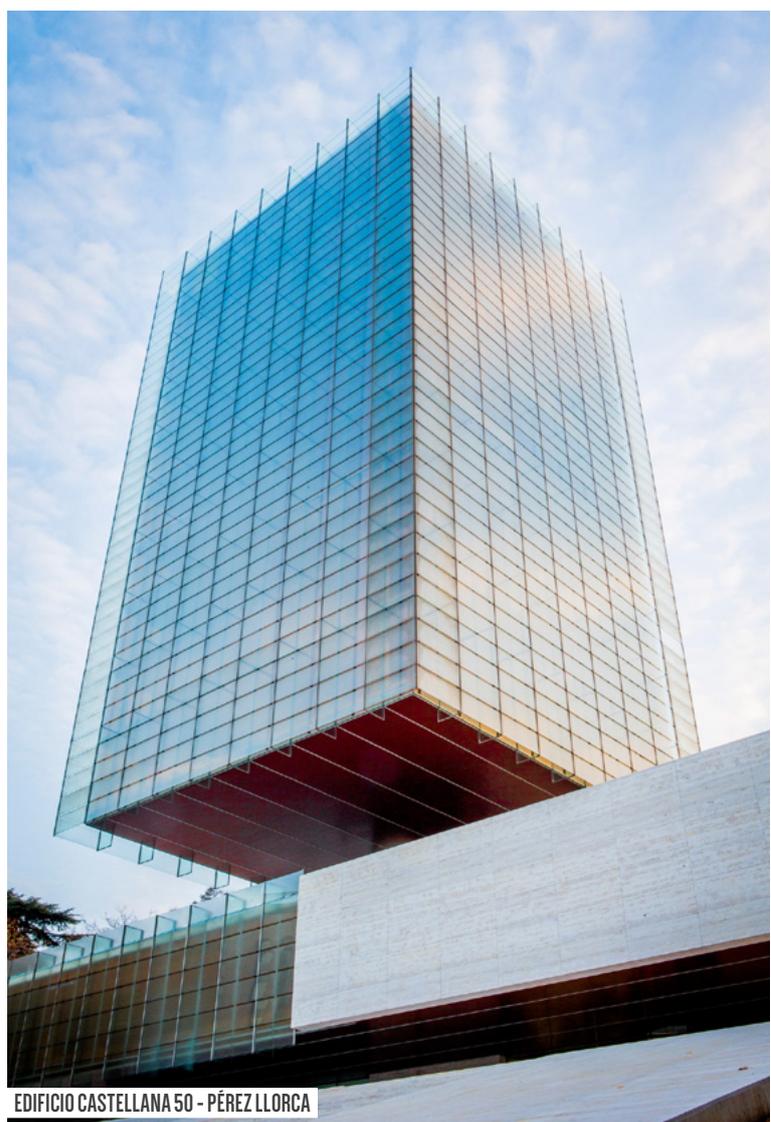
Herbert Smith Freehills, Cuatrecasas y Pérez-Llorca son algunas de las firmas que cuentan con piezas artísticas de lo más diversas entre sus muros y, día a día, apuestan por crear “pequeños museos” en sus propios bufetes

por irina wakstein

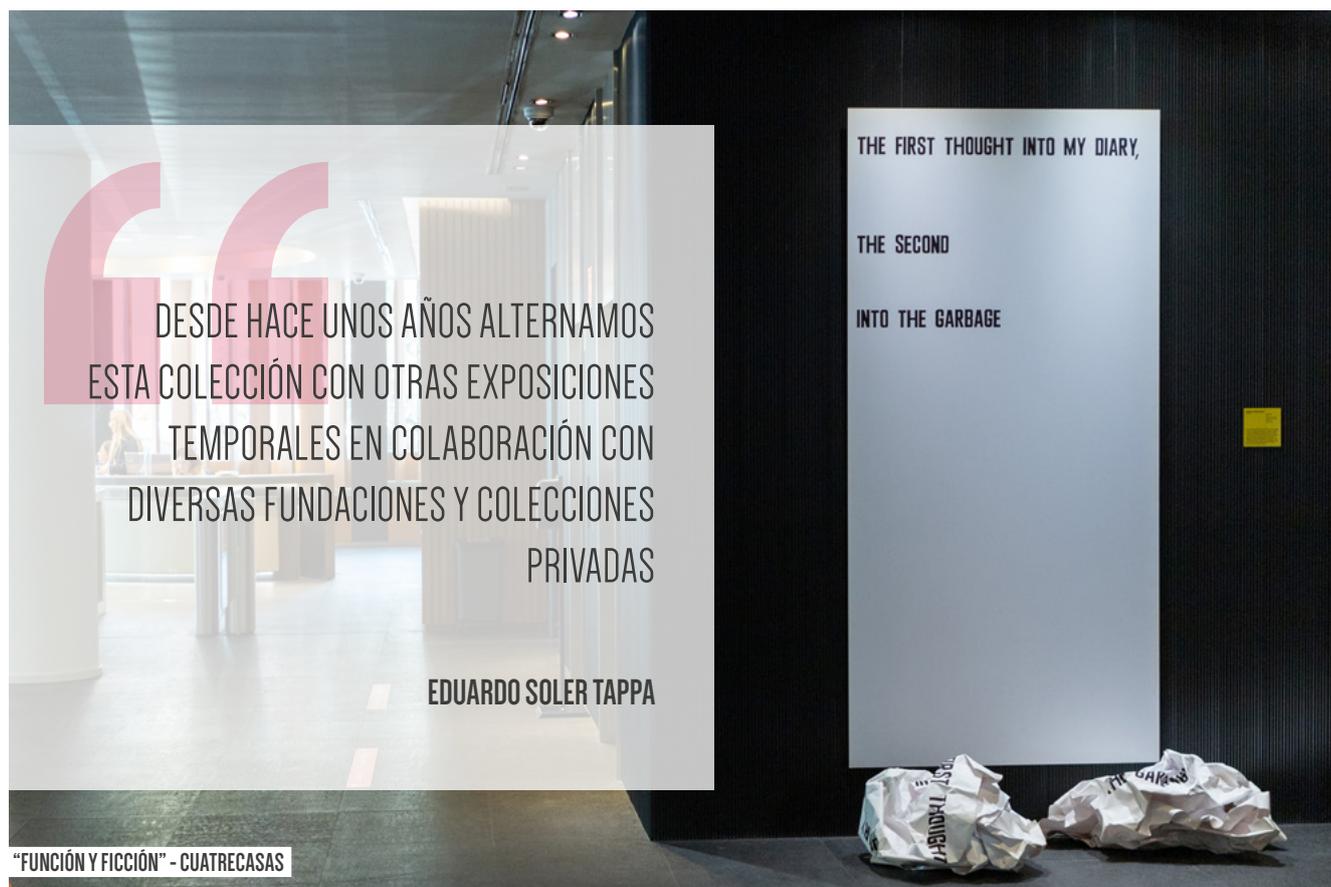
# E

“El arte sucede”, decía el pintor estadounidense, **James Whistler** y es que, hasta en los sitios menos pensados, es posible encontrar piezas artísticas de todo tipo. Muchas veces nos encontramos frente a grandes obras que no llegamos a apreciar pero allí están. Muchas otras, no las percibimos como piezas artísticas o, al formar parte de la cotidianidad, no llegamos a otorgarles el valor que realmente merecen. Pero, ¿Qué pasaría si estas piezas formaran parte de nuestro día a día? ¿Qué pasaría si en nuestra jornada laboral pudiésemos toparnos con obras de las más clásicas y diversas?.

A menudo solemos percibir al mundo jurídico como un mundo tradicional, formal, rodeado de solemnidades, libros, demandas y estructuras antiguas. Sin embargo, al día de hoy, esto es más un prejuicio que una realidad. Cada vez son más los bufetes que apuestan por edificios modernos, espacios tecnológicos y digitales y, no únicamente esto, sino que hasta logran posicionarse como pequeños museos de arte donde exponen todo tipo de colecciones, desde piezas clásicas hasta contemporáneas.



EDIFICIO CASTELLANA 50 - PÉREZ LLORCA



DESDE HACE UNOS AÑOS ALTERNAMOS ESTA COLECCIÓN CON OTRAS EXPOSICIONES TEMPORALES EN COLABORACIÓN CON DIVERSAS FUNDACIONES Y COLECCIONES PRIVADAS

EDUARDO SOLER TAPPA

"FUNCIÓN Y FICCIÓN" - CUATRECASAS

## ALGUNOS EJEMPLOS

Tal es el caso, por ejemplo, de la firma Herbert Smith Freehills que, desde el año 2015, alberga la exposición privada únicamente destinada a clientes y profesionales de la firma "El poder de la palabra" de **Carmen Pombo** en su palacete de la calle Velázquez 63 de la ciudad de Madrid.

"Desde hace unos años alternamos esta colección con otras exposiciones temporales en colaboración con diversas fundaciones y colecciones privadas", dice el socio responsable de la exposición por parte del despacho, **Eduardo Soler Tappa**, a *Iberian Lawyer*. Según afirman por parte de la firma, se trata de obras de estilo contemporáneo donde conviven diversas técnicas de autores nacionales e internacionales, predominando la pintura, escultura, fotografía e instalaciones.

Otro caso emblemático es el de Cuatrecasas que entre sus muros de calle Almagro 9 acoge la exposición "Función y Ficción". Allí, con la ayuda de nueve piezas de arte contemporáneo, pueblan un espacio socialmente concebido como aséptico y

empresarial para invitar a pensar la relación humana y funcional que solemos mantener con espacios y objetos de uso cotidiano. Para ello, se exhiben obras de **Andy Warhol, Nina Saunders, Richard Wilson, Caroline McCarthy, M+M, Chila Kumari Burman, Marijke van Warmerdam** y **Patrick Vanden Eynde**.

"Nuestro caso es más bien disruptivo", comienza diciendo el socio de Pérez-Llorca, **Luis Zurera**, quien ha realizado la apuesta artística por parte de la firma. Zurera continúa diciendo: "No tenemos una colección de arte en sí, sino que colocamos nuestra inversión en otro sitio, puntualmente, en nuestro crecimiento". Pero ¿Cómo conecta Pérez-Llorca con el arte entonces? Justamente, a través de la arquitectura, ya que la firma decidió invertir en edificios que, por sí mismos, son piezas de arte, explica el socio. Tal es el caso de aquel ubicado en Castellana 50, un edificio de hace 40 años, diseñado por **Rafael de la Hoz** (padre) que es un hito arquitectónico y se estudia en todas las universidades del país.

## OFICINAS CÁLIDAS

Lo cierto es que, pese a lo diversa de sus colecciones, los representantes de las tres firmas coinciden en que desde el momento en el que decidieron incluir estas piezas artísticas en el bufete, identifican un trato más cercano y cálido con los clientes. ¿Casualidad o causalidad? No se sabe pero, sin duda, el arte es capaz de generar eso en el ser humano y, de alguna forma, logra “romper el hielo”. “Entrar en un lugar de trabajo, como un gran despacho de abogados y encontrarse con obras de gran formato de una colección corporativa de prestigio, como la Colección Bergé, aporta al menos un factor ‘sorpresa’ para todo el que lo ve por primera vez”, cuenta **María Aguilera Aranaz**, conservadora de la Colección Bergé de la firma Cuatrecasas. Incluso, los mismos profesionales aseguran que estas piezas artísticas generan en ellos mayor tranquilidad a la hora de encarar su jornada laboral. “Me ayudan a distenderme y me transmite mucha paz y confort un lugar así”, comenta Zurera respecto a la joya arquitectónica de Pérez-Llorca y agrega: “El interiorismo y la arquitectura ayuda a mucho a proveer esa sensación, el sosiego”.

## EL INTERIORISMO Y LA ARQUITECTURA AYUDA A MUCHO A PROVEER ESA SENSACIÓN, EL SOSIEGO

**LUIS ZURERA**

Por su parte, Soler Tappa sostiene que disfrutar del arte en la oficina es todo un lujo que no solo tiene una función decorativa y transformadora de los espacios, sino que contribuye a mejorar el ambiente de trabajo y a estimular la creatividad. “Lo que el arte ofrece es espacio, un respiro para el espíritu”, decía el escritor **John Updike** y es cierto que hasta en los espacios más hostiles, más formales o inquietantes, el arte es capaz de generar eso. “Convivir con obras de arte como estas, que estamos acostumbrados a ver solamente en los museos, supone un privilegio. Verlas fuera del espacio neutral museístico que denominamos ‘cubo blanco’ implica un compromiso con un proyecto que en ningún caso es la decoración de la oficina”, relata Aguilera Aranaz.



“FUNCIÓN Y FICCIÓN” - CUATRECASAS

# CONVIVIR CON OBRAS DE ARTE COMO ESTAS, QUE ESTAMOS ACOSTUMBRADOS A VER SOLAMENTE EN LOS MUSEOS, SUPONE UN PRIVILEGIO

MARÍA AGUILERA ARANAZ

Y es que el arte es como un termómetro sobre la actualidad y los artistas se hacen eco de todo aquello que acontece en nuestra sociedad a través de sus obras. Sin duda, exponerlas supone un compromiso por mostrar estas piezas dentro de un contexto que les aporte sentido y donde se valore qué quieren contar sus propios autores.

Aun así, todo vale si es capaz de hacernos emocionar. El arte produce llantos, enojos, risas, dudas y todo tipo de sensaciones. ¿Por qué no permitirnos explorarla aun en los sitios menos pensados? 

## EL ARTE EN QUERCUS JURÍDICO

También en despachos más pequeños el arte es algo importante. Es el caso, por ejemplo de Quercus Jurídico, una firma especializada en derecho bancario, mercantil y concursal con oficinas en Madrid y Valencia.

La arquitecta de interiores, **Marina Morales Asúa**, ha decidido incorporar a la firma distintas piezas de arte contemporáneo para crear un entorno más ameno para clientes y profesionales.

Este concepto aterrizó en el despacho debido al interés artístico de sus propios socios directores, **Eduardo Rodríguez de Brujón y Jorge Martínez**, quienes se reconocen aficionados por el arte moderno.

Tal es así que, en su oficina de Madrid predominan las esculturas mientras que en la de Valencia lo hacen los cuadros de artistas locales junto a alguna obra de herencia familiar pero siempre bajo el manto del estilo modelo que identifica al bufete. 



ARTE CONTEMPORANEO - QUERCUS JURÍDICO



# Expert Opinion .....



# YOUR SPACE, YOUR ARTICLE.

**For information:**  
[info@iberianlegalgroup.com](mailto:info@iberianlegalgroup.com)



# FOCUS UNDER 40

Más que la mitad de los abogados en el mercado legal Ibérico son Under 40. VdA es la firma que más emplea jóvenes profesionales, Ambar Partners es la que más cuenta socios Under 40.

de vincenzo rozzo

Son jóvenes, muchos son ya socios, más son los que conducen un departamento entero y lo más importante es que mucho probablemente representan la próxima generación de leader en el mercado legal ibérico.

El resultado de la investigación de LC Publishing Group muestra una “colonia” de abogados Under 40, activos en muchas prácticas. En una muestra de 60 bufetes que cuentan 4.126 abogados, 2.400 no tienen más de 40 años. Más que la mitad.

Según los datos recogidos por el departamento de investigación de LC Publishing Group, el bufete portugués VdA es el que más, en el mercado legal ibérico, emplea jóvenes profesionales con 223 profesionales Under 40 de 321 (circa el 70%). Muchos de ellos fueron cruciales en muchas operaciones en todas las áreas de práctica y recibieron comentarios positivos desde los clientes a pesar de la edad. En la segunda posición de esta clasificación tenemos Gómez-Acebo & Pombo con 191 de 308 profesionales (el 62%). El departamento corporate m&a es lo que tiene más porcentual de jóvenes abogados (66 de 106) y recibieron reseñas muy positivas desde el mercado. En la top 5, VdA and Gap son seguidos desde PLMJ con 185 under 40 de 262 (71%), Morais Leitão con 167 de 268 (62%) y Cuatrecasas, 114 de 178 (64%).

## FOCUS SOCIOS

Si miramos a los jóvenes socios activos en la península ibérica, al primer lugar encontramos Ambar Partners con 135 socios Under 40 de 250 (54%). Tenemos, pero, que especificar que por las políticas de ese bufete todos los abogados son socios. En segundo lugar, tenemos ECIJA con 17 socios Under 40 de 82, el tercero es FILS Legal con 6 socios de 7: el bufete es muy joven, de hecho, el 96% de los abogados son Under 40.

Vamos a conocer algunos de estos jóvenes socios.



PABLO FERNÁNDEZ CORTIJO

**Pablo Fernández Cortijo** es el socio más joven de Gómez-Acebo & Pombo. Según la opinión del mercado, es uno de los más activos en el Private Equity and M&A, no solamente del bufete si no de la España entera.



NASIF HAMED

**Nasif Hamed** se unió a Pérez-Llorca en el 2014 y llegó a ser socio en el 2022. Se especializó en ley comercial y en materias de transacciones, también aconsejó hondos de private equity y empresas muy importantes a nivel nacional e internacional de muchas transacciones.



IRIAN SALETA MARTÍNEZ

**Nuno Gundar da Cruz** (Morais Leitão) fue nominado socio de capital en noviembre 2021, y ha estado involucrado en muchos asuntos relacionados con la insolvencia y la reestructuración, tanto en relación con operaciones transaccionales como con litigios relacionados con la insolvencia.

**Irian Saleta Martínez** (Ashurst) fue nombrada socia en mayo de 2021 y es la responsable del equipo de mercados globales en España. La abogada tiene una amplia experiencia en el tratamiento de participaciones importantes en empresas cotizadas con un enfoque en el análisis bajo las regulaciones de transparencia y abuso de mercado.



IRIAN SALETA MARTÍNEZ

Desde que **Joana Mota Agostinho** se convirtió en socia de Cuatrecasas, ha implementado nuevas áreas de especialización, como las nuevas tecnologías. El abogado es responsable del crecimiento tanto del equipo como del negocio.

En febrero de 2021, **Jorge Perujo Fariña** fue nombrado codirector del área Corporate y M&A

de la oficina de ONTIER en Madrid. El profesional consolidó un equipo enfocado en asesorar a empresas globales involucradas en proyectos de construcción.

**Teresa Madeira Afonso** (PLMJ) es una de las socias más jóvenes de la firma y he resaltado por su participación en importantes transacciones de Private Equity y M&A corporativas.

Co-CEO y co-fundadora de Ambar Partners, **Rosa Espín** lidera uno de los proyectos más disruptivos del sector legal en España y Europa Continental.

## FOCUS M&A

La práctica con la mayoría de los abogados Under 40 es sin ninguna duda el corporate m&a. Gómez-Acebo & Pombo tiene un departamento de Corporate M&A compuesto por 106 profesionales, 66 de ellos (62%) son Under 40. En los últimos 12 meses, este equipo asesoró a múltiples actores en transacciones nacionales e internacionales, incluyendo como clientes, empresas líderes en diferentes industrias como finanzas, private equity, alimentos, productos farmacéuticos y energía. En la segunda posición, encontramos Morais Leitão: 40 de 63 son menores de 40 años. En los últimos 12 meses, el equipo ha participado en transacciones en varios sectores comerciales, especialmente recubrimientos, materiales DIY y artículos sanitarios. En el top 5, también están PLMJ (33 de 43 - 77%), VdA (23 de 35 - 66%) y la oficina española de Allen & Overy (22 de 25 - 88%).

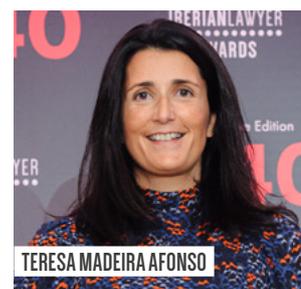
Mención especial merece Pérez-Llorca. La firma española es la primera en el ranking del mercado de fusiones en cuanto al valor de la operación de M&A en el mercado ibérico. De hecho, Pérez-Llorca asesoró en 27 operaciones valoradas en 11.947 millones de dólares. El éxito del departamento también se debió a la calidad y la experiencia de jóvenes abogados como **Nasif Hamed, Jordi Farrés, José Luis Romeu, Lucía Rodríguez**, todos menores de 40 años. 📌



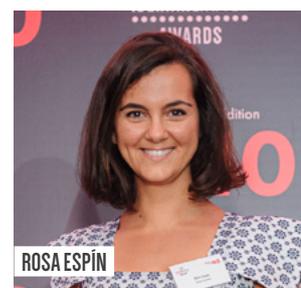
JOANA MOTA AGOSTINHO



JORGE PERUJO FARIÑA



TERESA MADEIRA AFONSO



ROSA ESPÍN

## ABOGADOS UNDER 40

BUFETE	PROFESIONALES UNDER 40	TOT PROFESIONALES *	% PROFESIONALES UNDER 40
VdA	223	321	69%
Gómez-Acebo & Pombo	191	308	62%
ECIJA	190	354	54%
PLMJ	185	262	71%
Morais Leitão	167	268	62%
Cuatrecasas	114	178	64%
Ambar Partners	135	250	54%
PRA - Raposo, Sá Miranda & Associados (PT)	91	134	68%
TELLES (PT)	87	118	74%
Broseta	86	142	61%
SPS Advogados	86	103	83%

\*Incluidos socios, counsel, asociados y aprendices

Periodo de referencia: entre el primo enero 2021 hasta el 30 abril 2022. Fuente: Iberian Lawyer

## M&A UNDER 40

BUFETE	PROFESIONALES UNDER 40 M&A	TOT PROFESIONALES M&A	% PROFESIONALES UNDER 40 M&A
Gómez-Acebo & Pombo	66	106	62%
Morais Leitão	40	63	63%
PLMJ (PT)	33	43	77%
VdA (PT)	23	35	66%
Allen & Overy (SP)	22	25	88%
ECIJA	20	35	57%
ONTIER	14	18	78%
DLA Piper (PT)	12	23	52%
Ashurst LLP Sucursal en España	12	20	60%
Abreu Advogados	11	44	25%
CMS Portugal	11	22	50%
King & Wood Mallesons (SP)	10	13	77%

Periodo de referencia: entre el primo enero 2021 hasta el 30 abril 2022. Fuente: Iberian Lawyer

## SOCIOS UNDER 40

BUFETE	SOCIOS UNDER 40	SOCIOS TOT	% SOCIOS UNDER 40
Ambar Partners*	135	250	54%
ECIJA	17	82	21%
FILS Legal	6	7	86%
Uría Menéndez - Proença de Carvalho	5	22	23%
Ayuela Jiménez (SP)	5	5	100%
Morais Leitão	4	72	6%
Cuatrecasas	4	25	16%
PRA – Raposo, Sá Miranda & Associados (PT)	4	21	19%
TELLES (PT)	4	22	18%
Sérvulo & Associados – Sociedade de Advogados, SP	4	31	13%
Squire Patton Boggs (SP)	4	16	25%
CCSL ABOGADOS (PT)	4	5	80%
PLMJ (PT)	3	46	7%
Abreu Advogados	3	64	5%
CCA LAW FIRM (PT)	3	13	23%
Fieldfisher	3	21	14%
MARISCAL ABOGADOS (SP)	3	6	50%
Whitewell Legal (SP)	3	4	75%

\* Todos los abogados del bufete son socios

Periodo de referencia: entre el primo enero 2021 hasta el 30 abril 2022. Fuente: Iberian Lawyer





# EN ESPAÑA, SIN SEDE

Estas son las firmas internacionales más activas en el mercado de fusiones y adquisiciones del país sin presencia directa. En diez años, Cleary Gottlieb Steen & Hamilton triunfa por valor de las operaciones gestionadas y por número de transacciones

por nicola di molfetta y ilaria iaquinta

## EL 60% DE LOS 10 DESPACHOS DE ABOGADOS POR VALOR DE LAS OPERACIONES TRAMITADAS DESDE 2012 TIENEN SEDE EN ESTADOS UNIDOS

¿Cuántos despachos de abogados internacionales hay en España? Esta pregunta puede tener al menos dos respuestas. La primera, la más habitual, se basa en contar el número de enseñas con origen transfronterizo y presencia directa en el país. Y, para que nos entendamos, se habla de una treintena de organizaciones (sin contar las llamadas *Big Four*). La segunda, en cambio, que ofrece otra perspectiva de observación del mercado, tiene también en cuenta a los bufetes internacionales que, a pesar de no tener una sede propia en el país, operan asistiendo a clientes con intereses y en operaciones vinculadas al territorio o a empresas con raíces españolas. En este último caso, el recuento de los despachos de abogados que están "presentes" en el país se dispara. Sólo con mirar el mercado de M&A (el área principal de actividad de este tipo de firmas de abogados) estamos hablando de no menos de 140 organizaciones.

Esta segunda cifra surge de un análisis de la redacción de *Iberian Lawyer* y se basa en una reelaboración de los datos de Mergermarket relativos al sector de M&A en España en los últimos 10 años (2012 - 2022).

Si se tienen en cuenta los despachos de abogados que han participado en al menos seis operaciones en este periodo, los internacionales representan el 70% del total. Es decir, superan a los españoles.



### EL PODIO POR VALOR

En el escalón más alto del podio (de los bufetes internacionales sin oficina local), el bufete de abogados con el mayor valor de las operaciones en el periodo analizado es Cleary Gottlieb Steen & Hamilton: 33 operaciones en su activo, con un valor total de más de 83.550 millones de euros. Se trata de un gigante estadounidense cuyos orígenes se remontan a 1946 y que hoy tiene unos ingresos globales de más de 1.420 millones de dólares. En 2022, el bufete forma parte del grupo legal que trabaja en la adquisición por parte de Asterion Industrial Partners de una participación del 78,4% en la italiana Irideos de F2i Fondi Italiani per le Infrastrutture SGR SpA, que se completará previsiblemente en el cuarto trimestre de 2022, asesorando en particular al oferente. En conjunto, entre las operaciones más "ricas" seguidas por el bufete en el periodo analizado se encuentran: la adquisición de Abertis



## TOP 10 POR VALOR

Los 10 principales despachos de abogados internacionales activos en M&A en España pero sin oficina en el país.

*Cifras en miles de millones de euros*

Firma	Valor de las operaciones	Número de operaciones
<b>Cleary Gottlieb Steen &amp; Hamilton LLP</b>	83.554	33
<b>Gianni &amp; Origoni</b>	46.606	25
<b>Sullivan &amp; Cromwell LLP</b>	43.464	20
<b>Legance Avvocati Associati</b>	33.745	13
<b>Simpson Thacher &amp; Bartlett LLP</b>	29.116	29
<b>Skadden Arps Slate Meagher &amp; Flom LLP</b>	26.713	17
<b>Slaughter and May</b>	25.751	18
<b>Wachtell, Lipton, Rosen &amp; Katz</b>	25.18	6
<b>Paul Weiss Rifkind Wharton &amp; Garrison LLP</b>	23.493	21
<b>Darros Villey Maillot Brochier</b>	22.742	17

Fuente: Elaboración de Iberian Lawyer a partir de datos de Mergermarket - Periodo de referencia 30/9/12 - 30/9/22

## TOP 10 POR VOLUMEN

Los 10 principales despachos de abogados internacionales activos en M&A español pero sin oficina en el país.

*Importes en miles de millones de euros*

Firma	Número de operaciones	Valor
<b>Cleary Gottlieb Steen &amp; Hamilton LLP</b>	33	83.554
<b>Orrick Herrington &amp; Sutcliffe LLP</b>	32	9.528
<b>PLMJ - Sociedade de Advogados, RL.</b>	30	8.499
<b>Simpson Thacher &amp; Bartlett LLP</b>	29	29.116
<b>Kirkland &amp; Ellis LLP</b>	28	16.91
<b>Philippi Prietocarrizosa, Ferrero DU &amp; Uria</b>	28	6.558
<b>Weil Gotshal &amp; Manges LLP</b>	27	15.817
<b>Gianni &amp; Origoni</b>	25	46.606
<b>BonelliErede</b>	24	20.356
<b>Paul Weiss Rifkind Wharton &amp; Garrison LLP</b>	21	23.493
<b>Rodrigo Elias &amp; Medrano</b>	4,362	21
<b>Sullivan &amp; Cromwell LLP</b>	43,464	20

Fuente: Elaboración de Iberian Lawyer a partir de datos de Mergermarket - Periodo de referencia 30/9/12 - 30/9/22



Infraestructuras por parte de un consorcio formado por ACS, Atlantia y Hochtief por 32.100 millones de euros en 2018; y la adquisición de Talisman Energy por parte de Repsol en 2015 por 10.190 millones de euros. Siguiendo con los despachos de abogados que han realizado las operaciones más valiosas, en segunda posición se sitúa una firma con sede en Italia: Gianni & Origoni, fundado en 1988 y con una facturación, según las estimaciones de *legalcommunity.it* ([aquí el artículo](#)) de 150 millones de euros. Durante este año, por ejemplo, el bufete ha asesorado a la empresa italiana de energías renovables Plenitude en la adquisición de una participación del 25% de EnerOcean, además de haber trabajado con el distribuidor de dispositivos y equipos de tecnología médica Gada, con sede en Italia, adquirido por Palex Medical. En general, en los últimos 10 años, Gianni & Origoni ha sido acreditado en 25 transacciones con un valor total de 46,61 mil millones de euros.

Sullivan & Cromwell completa la lista de los tres

**EN LOS ÚLTIMOS 10 AÑOS,  
EL 70% DE LOS DESPACHOS  
QUE HAN REALIZADO  
AL MENOS SEIS  
OPERACIONES DE  
M&A EN ESPAÑA SON  
INTERNACIONALES**

despachos de abogados que han realizado las transacciones más voluminosas de la última década. Una vez más, se trata de una marca estadounidense, fundada en Nueva York en 1849 y con unos ingresos globales de aproximadamente 1.760 millones de dólares. Entre sus operaciones más recientes, podemos mencionar la asistencia a Goldman Sachs Asset Management en la adquisición, junto con Story3 Capital Partners, de una participación del 9,09% en Recover Textile Systems. Entre las operaciones más reconocidas en las que ha participado la firma durante el periodo analizado se encuentra el apoyo al Banco Bilbao Vizcaya Argentaria en la venta de BBVA USA Bancshares, el holding financiero estadounidense del BBVA, a PNC Financial Services Group en 2020-21 por 9.760 millones de euros. En total, a lo largo de la década analizada, la marca Sullivan & Cromwell apareció en 20 transacciones de fusiones y adquisiciones por un valor total de unos 43.460 millones de euros.

Si observamos la lista de los 10 principales despachos de abogados internacionales (sin oficina local) por valor de las transacciones gestionadas en España en su conjunto, no se nos escapa que el 60% de estos despachos tienen sede en Estados Unidos. Además de las organizaciones mencionadas anteriormente, están Simpson Thacher & Bartlett, Skadden Arps Slate Meagher & Flom, Wachtell Lipton Rosen & Katz y Paul Weiss Rifkind Wharton & Garrison. Si se observa la clasificación por orden de posición, también se puede ver que los puestos 2 y 4 están ocupados por bufetes italianos, concretamente el ya mencionado Gianni & Origoni y Legance Avvocati Associati. También aparecen en el ranking los británicos Slaughter and May y los franceses Darrois Villey Maillot Brochier.

## EL PODIO POR VOLUMEN

Una vez más es Cleary Gottlieb Steen & Hamilton quien domina el ranking de los 10 primeros despachos de abogados (sin oficina local) en cuanto a número de operaciones realizadas en España en los últimos 10 años. También en este caso, el 60% de los puestos están ocupados por despachos de abogados con sede en Estados Unidos. Entre ellos se encuentran Orrick Herrington & Sutcliffe, que ocupa el segundo lugar, Simpson Thacher & Bartlett (en cuarto lugar), Kirkland & Ellis (quinto), Weil Gotshal & Manges (séptimo), Paul Weiss Rifkind Wharton & Garrison (novenio) y Sullivan & Cromwell (décimo). De vuelta al podio, el segundo lugar lo ocupa Orrick Herrington & Sutcliffe, un bufete de abogados estadounidense que en 2021 facturó 1.320 millones de dólares, con 32 operaciones por un valor total de aproximadamente 9.530 millones de euros. Entre ellas, las más recientes fueron la adquisición de Tiendeo Web Marketing por parte de la empresa de software-E-Commerce DoveConviene, con sede en Italia; y la ronda de financiación de serie E en Jobs & Talent liderada por la empresa sueca Kinnevik y el fondo de inversión japonés Softbank Vision Fund 2 LP de Jobs and Talent.

Un bufete de abogados con sede en Portugal cierra el podio. Se trata de PLMJ - Sociedade de Advogados, que en 2022, por ejemplo, trabajó en la venta de la empresa portuguesa Enbergar a Thor Spain Private Equity. PLMJ ha sido acreditado en 30 transacciones por un valor total de más de 8.490 millones de euros en el período considerado de 10 años. 

### ¿QUÉ PASA EN PORTUGAL?

El mercado jurídico portugués es mucho más pequeño y menos internacionalizado que el español. También hay que tener en cuenta que muchos despachos de abogados internacionales, aunque no estén presentes en el país, operan en Portugal a través de sus oficinas españolas y/o desks dedicados al país.

En cualquier caso, observando el ranking de despachos internacionales sin oficina local con el mayor valor de operaciones en el periodo de tiempo analizado encontramos a King & Wood Mallesons con 19 operaciones por un importe total de unos 31.660 millones de euros. El bufete internacional de primer nivel de Asia ha trabajado, por ejemplo, en 2022 en la adquisición por GreenVolt - Energías Renovables del 50% de Univergy Autoconsumo; y con el constructor y operador de centrales hidroeléctricas con sede en China, China Three Gorges Corp, de una cartera eólica de 181 MW de Energías de Portugal. En segunda posición se encuentra White & Case con 11 operaciones por unos 12.390 millones de euros. En tercer lugar, Clifford Chance, con 21 operaciones por 11.960 millones de euros.

Clifford Chance, con 21 operaciones (por 11.960 millones de euros) domina el ranking de los 10 principales despachos de abogados (sin oficina local) en cuanto a número de operaciones realizadas en España en los últimos 10 años. El segundo lugar lo ocupa King & Wood Mallesons con 19 operaciones por un total de aproximadamente 31.660 millones de euros. El tercero es Freshfields Bruckhaus Deringer con 12 (por 6.440 millones de euros). (i.i)



## TOP 10 POR VALOR EN PORTUGAL

Los 10 principales despachos de abogados internacionales activos en el sector portugués de M&A pero sin oficina en el país (que han trabajado en al menos 6 transacciones). *Cantidades en miles de millones de euros.*

Firma	Valor de las operaciones	Número de operaciones
King & Wood Mallesons	31.662	19
White & Case LLP	12.387	11
Clifford Chance LLP	11.959	21
Latham & Watkins LLP	6.859	6
Freshfields Bruckhaus Deringer LLP	6.444	12
Allen & Overy LLP	3.614	8
Herbert Smith Freehills	1.436	6
Perez-Llorca	889	7
Baker McKenzie	814	10
Taylor Wessing	41	6

Fuente: Elaboración de Iberian Lawyer a partir de datos de Mergermarket - Período de referencia 30/9/12 - 30/9/22

## TOP 8 POR VOLUMEN EN PORTUGAL

Los 8 principales despachos de abogados internacionales activos en el sector portugués de M&A pero sin oficina en el país (que han trabajado en al menos 6 transacciones). *Importes en miles de millones de euros.*

Firma	Número de operaciones	Valor
Clifford Chance	21	11.959
King & Wood Mallesons	19	31.662
Freshfields Bruckhaus Deringer LLP	12	6.444
White & Case LLP	11	12.387
Baker McKenzie	10	814
Allen & Overy LLP	8	3.614
Mattos Filho, Veiga Filho, Marrey Jr. e Quiroga Advogados	8	854
Perez-Llorca	7	889
Latham & Watkins LLP	6	6.859
Herbert Smith Freehills	6	1.436
Taylor Wessing	6	41
Sullivan & Cromwell LLP	43.464	20

Fuente: Elaboración de Iberian Lawyer a partir de datos de Mergermarket - Período de referencia 30/9/12 - 30/9/22

## BUFETES DE ABOGADOS ESPAÑOLES EN ITALIA

Observando lo que ocurre en el extranjero, como señala MAG (aquí el artículo) España domina el ranking de los 10 primeros despachos de abogados (sin oficina local) por número de operaciones realizadas en Italia en los últimos 10 años. El 50% de los puestos son ocupados por bufetes españoles. Van desde Cuatrecasas (que forma parte de la Red Europea, de la que también es miembro Chiomenti), que ocupa la primera posición, hasta Garrigues (en cuarto lugar), Uría Menéndez (sexto), Pérez-Llorca y Gómez-Acebo & Pombo, ambos en décimo lugar con 25 operaciones cada uno.

Cuatrecasas se lleva el podio, con 47 operaciones por un valor total de unos 13.600 millones de euros. Nada menos que ocho de ellas se anunciaron durante 2022. Entre las principales, cabe destacar la asistencia prestada a CapVest en la adquisición de Natra, así como la venta de Lacer a Italfarmaco (n.d.m.).

## TOP 10 POR VOLUMEN

Los 10 principales despachos de abogados internacionales activos en m&a italiano pero sin oficina en el país.

*Cifras en miles de millones de euros*

Firma	Valor de las operaciones	Número de operaciones
<b>Cuatrecasas</b>	13.6	47
<b>Kirkland &amp; Ellis</b>	35.1	43
<b>Skadden</b>	27.1	41
<b>Garrigues</b>	29	36
<b>Weil Gotshal &amp; Manges</b>	23.1	33
<b>Uria Menendez</b>	52.6	30
<b>Paul Weiss</b>	27.8	28
<b>Wolf Theiss</b>	8.7	27
<b>Schoenherr</b>	51.2	26
<b>Perez-Llorca</b>	15.5	25
<b>Gomez-Acebo &amp; Pombo</b>	566 (millones)	25

Fuente: Elab. Legalcommunity su dati Mergermarket - Periodo de referencia 1/9/12 - 1/9/22

# 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.**

Los

30

MEJORES

*abogados*  
*de España*  
*en* 2022



Los 30 protagonistas del  
mercado jurídico en 2022  
según *Iberian Lawyer*

por *ilaria iaquinta*

Estos son los 30 abogados que más se han destacado en el mercado español durante el último año según *Iberian Lawyer*. Sus nombres aparecen en orden alfabético en las siguientes páginas, junto con las razones que les permitieron brillar por encima de los demás en 2022. Un año difícil que, con el brote de la guerra en Ucrania y la galopante crisis energética, puso en tensión la recuperación que poco a poco se iba concretando, a medida que se conseguía la estabilización de la situación tras la pandemia. En este contexto, la tarea de los abogados de negocios – que tienen que dirigir los despachos y las empresas hacia un nuevo comienzo – es ardua, ya que requiere rapidez para gestionar el cambio y aceptar nuevos retos, lucidez para gobernar escenarios inéditos y creatividad para transformar las cuestiones críticas en oportunidades. Estas son las características que han demostrado tener los 30 líderes que aparecen en las páginas siguientes.

La que sigue no es una *league table*, sino una observación del mercado jurídico español por parte de *Iberian Lawyer*, resultado de un año de trabajo de atención diaria y completa, reservada a los abogados de bufete. En concreto, los abogados que aparecen en la lista a continuación son considerados como los protagonistas de 2022 por diferentes razones, que se engloban en los criterios: *track record*, liderazgo, popularidad y carrera. Los encontrará representados gráficamente en cada perfil y resaltados según el peso que han asumido para su inclusión en la lista de este año.

Más específicamente, por **track record** entendemos las principales actividades de las que estos profesionales se han ocupado con éxito en los últimos 12 meses, es decir, su capacidad como rainmakers para generar cantidades sustanciales de negocio dentro del bufete. Desde grandes operaciones (fusiones y adquisiciones, cotizaciones, emisiones de bonos, titulizaciones y reestructuraciones) que han marcado el mercado y que han cambiado la huella española en el extranjero, hasta colaboraciones, proyectos y litigios.

El **liderazgo** se considera como la capacidad de estos abogados al frente de una firma o un equipo para liderar, con sus trabajos y calidades, el éxito de la organización – trabajando en la

eficiencia de los servicios, en la implantación de tecnologías, o en transformaciones beneficiosas para el bufete – o de la profesión, comprometiéndose activamente para aumentar la innovación o la inclusión en el mercado legal.

Además la **popularidad** y, por tanto, el prestigio que los abogados seleccionados se han ganado entre los operadores del sector (*in-house*, otros abogados, *head hunters*, etc.). La visibilidad ha transformado a estos profesionales, ya de por sí notables, en influyentes y creadores de tendencias competentes y reconocidos, capaces de influir en las decisiones del sector jurídico, sin relegarlos simplemente al trabajo, aunque absolutamente central y decisivo, “solo” en el despacho. Para los más jóvenes, son modelos a seguir y para los clientes son los asesores más apreciados.

Por último, la **carrera**. Una trayectoria profesional de excelencia es el hilo conductor que une a los abogados de empresa que se citan a continuación, pero, entre ellos, también hay quienes este año han añadido un nuevo peldaño importante a su trayectoria profesional al asumir funciones relevantes dentro la firma.

**La siguiente lista es, por tanto, el resultado de una cuidadosa reflexión sobre todos estos criterios y lista a los abogados en función de su posicionamiento en aspectos individuales en el último año, según las observaciones de *Iberian Lawyer*.**

Aquí abajo los protagonistas del año:

#### LEGENDA:

*TRACK RECORD*



*LIDERAZGO*



*POPULARIDAD*



*CARRERA*





## JOSÉ ARMANDO ALBARRÁN JIMÉNEZ



Quien dice Albarrán dice M&A. Hasta el momento, el responsable de los grupos de corporate/M&A y capital markets de Freshfields Bruckhaus Deringer en España, es el líder indiscutible de los rankings de M&A por valor de las operaciones en el país. En 2022 ha asesorado en operaciones de M&A españolas por un valor total de alrededor de €14.740 millones. Por ejemplo, ha trabajado en la adquisición del 100% de Orange España por parte de MásMóvil Ibercom



## LUIS ALONSO DÍEZ



Cuando se trata de transacciones y opa, el director de la práctica de corporate/M&A de Clifford Chance en España (y miembro del comité global de práctica corporativa del bufete) está siempre en primera línea. Este año ha asesorado: a Sixth Street en la adquisición de derechos de televisión del F.C. Barcelona en LaLiga; al Real Madrid en su acuerdo estratégico con Sixth Street y Legends; a Hochtief en su oferta de adquisición de Cimic en Australia y a Värde Partners en la venta de su participación en La Finca Global Assets.



## JABIER BADIOLA BERGARA



Después de un año y medio de mandato, en enero fue reeligido socio director y seguirá tres años más al frente de Dentons en España. Ha iniciado una amplia transformación para el bufete mejorando su posicionamiento, ampliando sus servicios legales y optimizando la productividad. Además ha llevado a cabo una profunda remodelación interna, dando paso a una nueva generación de socios.



## INMACULADA CASTELLÓ



En el año en que se cumple el quinto aniversario de Pisent Masons en España, ha sido nombrada socia codirectora del bufete junto a **Fernando Gutiérrez**, a partir de septiembre. De este modo, se incorpora oficialmente a la lista (no muy larga, lamentablemente) de socias directoras en España. 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 a nivel mundial.



## ESTEBAN CECA GÓMEZ-AREVALILLO



Es el socio director de Ceca Magán Abogados. Bajo su dirección, el bufete cerró el 2021 con una facturación de €13,7 millones, (+19% interanual), cumpliendo los objetivos establecidos a principios de año: consolidar el business en sus diez áreas de actividad y ampliar el equipo. Las previsiones para 2022 son optimistas a pesar de la pandemia y las incertidumbres geopolíticas.



## NICOLÁS DE GAVIRIA FOBIAN



En junio ha sido nombrado nuevo socio director de Deloitte Legal en España. Especializado en fiscalidad internacional, lidera un despacho que cuenta con más de 600 abogados, una plantilla que supera los 700 profesionales, y una facturación de €132,62 millones. Un despacho en el que entró en 1997 y en que en 2011 fue nombrado socio.



## ÍÑIGO DEL VAL



Socio de Allen & Overy desde 2015, goza de una excelente reputación y es ampliamente reconocido como uno de los mejores abogados de M&A. En 2022 ha asesorado en operaciones españolas por un valor total de unos €14.720 millones. Por ejemplo, ha trabajado en la venta del 25% del negocio de exploración y producción de petróleo y gas de Repsol y en la oferta pública de adquisición de Siemens Gamesa Renewable Energy.



## BRUNO DOMÍNGUEZ



El pasado mes de junio ha sido nombrado, con efecto en julio, socio codirector del noveno despacho de abogados por ingresos en el mercado español: Baker McKenzie. Junto con **Rodrigo Ogea** tiene el objetivo de continuar el crecimiento de la firma. También dirige la práctica fiscal en Barcelona y preside la práctica de gestión de patrimonios en la región EMEA.



## MANUEL ECHENIQUE SAN JURJO



El socio corresponsable de la práctica de M&A y Private Equity en Uría Menéndez ha estado activamente involucrado en notorias y complejas operaciones de M&A en España. Ha asesorado, por ejemplo, a Axa y Swiss Life Asset Managers en la adquisición de Lyntia Networks; Rovensa en la adquisición de Cosmocel; Gunni & Trentino en la venta de su 40% a Suma Capital; y Asterion Industrial Partners en la adquisición de Olivenet.



## ÍÑIGO ERLÁIZ COTELO



Nacido y criado en Gómez-Acebo & Pombo (GA\_P), en enero lo han nombrado nuevo socio director en sustitución a **Carlos Rueda** que ha pasado a ser presidente del consejo de administración de la firma. De hecho, Ereláiz se incorporó a GA\_P en 1999 y en la firma ha desarrollado toda su carrera profesional, convirtiéndose en socio en 2010, y en jefe del área de Mercantil desde 2016. Este año ha trabajado, por ejemplo, en la venta del 81.31% de Sa Nostra Compañía de Seguros de Vida.



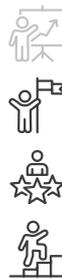
## JAVIER FERNÁNDEZ-SAMANIEGO



Es uno de los grandes innovadores del mercado legal español. Incluso el *Financial Times* le seleccionó, en 2017, como uno de los diez “*original legal thinkers*”, tras fundar el proveedor de servicios legales alternativos Samaniego Law. Este año está trabajando para acelerar el modelo de negocio de la firma anunciando la integración con EY Abogados en enero de 2022 ([aquí la noticia](#)) que se está redefiniendo.



## RAFAEL FONTANA



Tras el inesperado fallecimiento del consejero delegado, **Jorge Badía**, el pasado mes de julio, la junta de socios de Cuatrecasas lo ha reelegido presidente ejecutivo de la firma, devolviéndole la máxima responsabilidad al frente del segundo mayor bufete nacional tres años después de haberle cedido el testigo al propio Jorge Badía.



## MARÍA PILAR GARCÍA GUIJARRO



Defensora del liderazgo femenino, es Socia Directora de Watson Farley & Williams desde 2011. Dirige un equipo de 70 personas en la cima de su actividad de M&A como especialista en Energía, demostrando que la alta responsabilidad profesional es compatible con ser mujer. Este año, entre otras cosas, ha asesorado a Sonnedix en la adquisición de una cartera fotovoltaica de 36,8 MW.



## JOSÉ GIMÉNEZ CERVANTES



El socio director de Linklaters en España desde mayo de 2021 es reconocido como uno de los principales expertos en el mercado español en las materias de derecho público, energía y telecomunicaciones. Este año consiguió la vuelta de **Sebastián Albella**, que fue una de las principales figuras del bufete del "Magic Circle" hasta 2016, cuando aceptó la propuesta del Gobierno Rajoy para presidir la CNMV. Entre sus recientes dossier la adquisición del 25% de Intermodalidad de Levante por parte de Globalvia.



## IGNACIO GÓMEZ-SANCHA



El socio director de Latham & Watkins en España ha conseguido el crecimiento del despacho en volumen de negocio, áreas de especialización y número de profesionales. Cabe destacar la importante contratación lateral de la estrella de M&A de Linklaters **Alejandro Ortiz** ([aquí la noticia](#)). Además, L&W ha participado en las principales operaciones del mercado. En cuanto a los dossier, ha trabajado en el acuerdo estratégico entre CVC y LaLiga y en la refinanciación de la deuda de Mediapro.



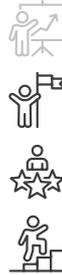
## MÓNICA MARTÍN DE VIDALES GODINO



La socia que codirige el departamento mercantil de Garrigues es una de las indiscutibles señoras de M&A en España. En 2022 ha asesorado en operaciones de M&A en España por un valor total de unos €2.020 millones. Por ejemplo, ha asistido a Merlin Properties en la venta al BBVA de Tree Inversiones Inmobiliarias, a Avana de en la adquisición de Kabel Sistemas de Información y a Accenture en la adquisición de Alfa Consulting.



## JACOBO MARTÍNEZ PÉREZ DE ESPINOSA



Desde octubre de 2020 es socio director de Eversheds Sutherland en España y director del departamento laboral. En enero ha sido nombrado miembro del Comité Ejecutivo Europeo de la firma a nivel global. En este cargo, lidera por dos años el área de recursos humanos y los programas de desarrollo de socios y asociados, uno de los pilares estratégicos de la firma para 2023. Desde principios de año ha llevado a cabo una serie de importantes contrataciones laterales.



## PILAR MENOR



Su fama la precede. Es una de las abogadas más famosas de España, así como un modelo para varias profesionales del derecho. Actualmente es senior partner de DLA Piper Madrid y Global co-chair de Laboral de la firma y dirige un equipo de 400 abogados en 40 jurisdicciones. Contribuye a la profesión legal con sus diferentes roles dentro de varias organizaciones.



## JOSÉ VICENTE MOROTE SARRIÓN



Junto a **Íñigo Rodríguez Sastre**, es socio director de Andersen. Los dos abogados han llevado a la firma, que apenas cuenta con cinco años en el mercado español, a un crecimiento exponencial. Los ingresos del año pasado aumentaron un 22,4%, con €32,46 millones, lo que posiciona a la firma en el Top 20 de despachos por facturación ([aquí el artículo](#)). Solamente en 2022 han: integrado la oficina de Lisboa en Andersen España y dos pequeños despachos; conseguido diez importantes contrataciones laterales ([aquí el artículo](#)); e incorporado cerca de 100 profesionales.



## ALEJANDRO ORTIZ



El pasado mes de septiembre, Latham & Watkins contrató al socio senior de Linklaters España para sus prácticas de fusiones y adquisiciones y de capital privado **Alejandro Ortiz**. Se trata de un abogado muy reconocido, que ha asesorado en algunas de las operaciones más importantes. En los últimos 12 meses, ha asesorado, entre otros, a Carlyle Group en la venta de Cupa Group, y a Ontario Teachers' Pension Plan Board (OTPP) en la venta de Mémora Group.



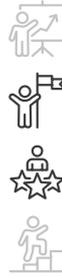
## PEDRO PÉREZ-LLORCA



Es uno de los socios directores más longevos del mercado español, habiendo dirigido Pérez-Llorca durante 26 años. Es el responsable del crecimiento sin precedentes de la firma, que el año pasado creció un 33% con respecto al año anterior y que en los últimos diez años casi ha quintuplicado su facturación, pasando de €19,3 millones de declarados en 2012 a €91 millones en 2021.



## CAROLINA PINA SÁNCHEZ



Entre los *general counsel* es reputada como prestigiosa experta en propiedad intelectual. Es socia del departamento de propiedad intelectual de Garrigues y codirectora del área de práctica de telecomunicaciones y medios de comunicación del bufete. Este año ha sido seleccionada por el *Financial Times* entre los finalistas individuales de los abogados más innovadores de Europa.



## ISABEL RODRÍGUEZ GARCÍA



La responsable del equipo de Fondos de Inversión de King & Wood Mallesons es siempre muy activa el mercado de fondos. Este año ha trabajado en los lanzamientos de varios fondos (de Seaya Andromeda; Miura Partners y Omega Gestión). También es vicepresidenta del Comité Legal y Regulatorio de Invest Europe, miembro del CA del Instituto de Capital Riesgo y Secretaria del CA de la asociación International Women's Forum Spain.



## VERÓNICA ROMANÍ SANCHO



Es socia de Gómez-Acebo & Pombo, coordinadora de Energía y además de miembro del consejo de administración de la firma. Cuando se habla de financiación de proyectos, bancario y financiero, energía y recursos naturales, siempre está en primera línea. Entre las diversas operaciones en las que ha participado este año se encuentra la venta por parte de Q-Energy Private Equity de una cartera de renovables con una capacidad instalada de 82MWp por parte de Verbund.



## SALVADOR SÁNCHEZ-TERÁN



En Junio la junta de socios de Uría Menéndez le ha renovado el mandato como socio director, cargo que ocupa desde 2019. En la misma ocasión la firma ha nombrado, con efectos a partir de 2023, a Jesús Remón como nuevo socio presidente de la firma en sustitución de **Luis de Carlos**, que se jubilará en diciembre. Entre sus dossier, este año, el asesoramiento a Santander Consumer Finance en la reorganización de su alianza paneuropea con Stellantis.



## ALEJANDRO TOURIÑO PENA



No se puede hablar de innovación en el mercado de los servicios jurídicos sin mencionar el nombre de Touriño, socio director de Ecija. Destaca por aprovechar cuidadosamente todas las oportunidades: desde la estructura verein (Ecija fue el primer bufete ibérico independiente en adoptarla) que permitió el crecimiento de una a 32 oficinas (en 16 países) en diez años. ¿La nueva frontera cruzada por la firma este año? El Metaverso.



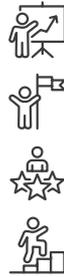
## FERNANDO VIVES RUIZ



En febrero se inició un nuevo mandato de **Fernando Vives** como presidente ejecutivo de Garrigues. Bajo su dirección, la firma ha sido el primer despacho ibérico que supera los €400 millones en ingresos, tras crecer un 7,1% en 2021 a €414,2 millones. La firma también lidera el mercado jurídico de la UE por facturación y número de profesionales. En cuanto a sus dossiers, ha trabajado en la venta del 27% de Mediaset España Comunicación y en la adquisición por parte de Telefónica del 40% de Telxius Telecom.



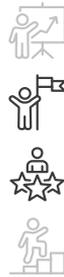
## VÍCTOR XERCAVINS LLUCH



El socio barcelonés de Cuatrecasas, y director del departamento mercantil, es uno de los principales actores del mercado de fusiones y adquisiciones en España. Además, este año ha vuelto a demostrar que se encuentra entre los más prolíficos *rainmakers* del bufete, gestionando muchas de las diversas operaciones en las que ha participado Cuatrecasas. En el 1Sem22, el despacho ha sido el primero en número de operaciones gestionadas en España y el undécimo en Europa en las *league tables* de Mergermarket



## ROSA ZARZA JIMENO



Dirige laboral a nivel global en Garrigues, es miembro del comité de dirección y es la responsable de Garrigues Sostenible liderando el Comité ESG desde 2021. En 2022 Thomson Reuters la ha reconocido como "stand out lawyer" y ha sido seleccionada por el *Financial Times* entre los finalistas individuales de los abogados "Intrapreneur" de Europa.



## TERESA ZUECO



El pasado noviembre asumió la dirección de la oficina española de Squire Patton Boggs, trayendo consigo desde DLA Piper un equipo de seis abogados de M&A/PE. En tan solo un año, ha conseguido unos resultados muy interesantes para el bufete (+38% a/a en ingresos con €10,37 millones) y para ella misma también: es la segunda en el ranking de abogados de TTR por número de operaciones de M&A en España en el tercer trimestre de 2022.





# LOS MEJORES

# 20

# ABOGADOS DE PORTUGAL EN 2022



Los 20 protagonistas más importantes del mercado legal en 2022 según *Iberian Lawyer*

por michael heron

Estos son los 20 abogados que han destacado en el sector legal portugués, según *Iberian Lawyer*. Sus nombres se enumeran en orden alfabético, junto con las razones por las que han sido seleccionados. Reducir la lista a solo 20 nunca iba a ser una tarea sencilla. Sin duda faltan nombres emblemáticos, no hay que esconderse de este hecho. Todos estos 20, sin embargo, están aquí por sus méritos.

Es importante resaltar que esta no es una tabla de clasificación. Pero a medida que 2022 comienza a llegar a su fin y el cuarto trimestre gana terreno, el equipo editorial sintió que era un momento oportuno para hacer una pausa para reflexionar y recordarle al mercado cuáles de sus jugadores han contribuido más este año.

En aras de la transparencia, *Iberian Lawyer* ha optado por utilizar cuatro criterios principales en su selección; track record, liderazgo, popularidad y

carrera.

El **track record** se refiere a las principales actividades de las cuales estos profesionales han manejado con éxito la dirección legal en los últimos 12 meses, es decir, su capacidad como hacedores de lluvia para generar cantidades sustanciales de negocios dentro de la firma de abogados. Desde grandes operaciones (fusiones y adquisiciones, cotizaciones, emisiones de bonos, titulizaciones y reestructuraciones) que han cambiado la huella portuguesa en el exterior hasta asociaciones, proyectos y disputas.

**Liderazgo**, ya sea al frente de un despacho de abogados o de un equipo, este criterio destaca su trabajo y calidad. Se consideró el éxito de su organización, la implementación de tecnología o transformaciones beneficiosas para las empresas o la profesión. También valoramos la apuesta por una mayor innovación o

inclusión en el mercado legal.

La **popularidad** se refiere al prestigio que han ganado los abogados seleccionados entre (in-house, abogados de empresa, head hunters, etc.). La visibilidad ha transformado a estos ya notables profesionales en "influencers" autorizados y reconocidos y creadores de tendencias.

Y, por último, pero no menos importante, su **carrera**. Una trayectoria profesional exitosa es el hilo que conecta a todos estos abogados que se enumeran a continuación.

**La siguiente selección es, por tanto, el resultado de una cuidadosa reflexión sobre todos estos criterios y clasifica a los abogados de empresa en función de su posicionamiento en aspectos individuales en el último año, según la observación de Iberian Lawyer.**

Aquí abajo los protagonistas del año:

## LEGEND:

*TRACK RECORD*



*LIDERAZGO*



*POPULARIDAD*



*CARRERA*



## MAFALDA BARRETO



Barreto es reconocida por el mercado como una de los principales profesionales de fusiones y adquisiciones, banca y finanzas. La presencia y la reputación de GA\_P en Portugal son prácticamente irreconocibles para aquellos que recuerdan el proyecto que comenzó en 2010, con 23 abogados en 131 Avenida da Liberdade. La firma ha logrado un crecimiento orgánico constante durante este período y se ha mudado de oficina dos veces para acomodar al equipo en expansión. Barreto ha tenido la responsabilidad de dirigir el barco desde 2018 y merece mucho crédito por la estabilidad actual de la oficina en Portugal



## FERNANDO ANTAS DA CUNHA



Para poner las cosas en perspectiva, Antas da Cunha era un equipo de solo seis personas cuando se fundó en 2015. Bajo el liderazgo de su socio gerente, la firma ha crecido más allá del reconocimiento, incluida la expansión



internacional con Ecija. Los aspectos más destacados incluyen contrataciones laterales como el equipo de real estate de **Henrique Moser**



de Telles, la integración de **Nuno da Silva Vieira** y Vieira Advogados, que vio a la firma asesorar en la primera adquisición de real estate de Portugal utilizando criptografía, y más recientemente el anuncio de **Paulo Morgado** (ex director ejecutivo de Capgemini) uniéndose a la firma.



## DIOGO XAVIER DA CUNHA



Podría decirse que Miranda & Associados sigue siendo el bufete de abogados "ir a" para el África lusófona, respaldado por la obtención de un prestigioso premio en reconocimiento de ser el "bufete internacional del año" en África en 2019 y 2022. Esto ha estado bajo el liderazgo de **Diogo Xavier da Cunha** desde 2015. El abogado también es reconocido por su experiencia en Mozambique, un punto culminante de su carrera asesorando a un consorcio de exploración de gas natural, liderado por la compañía petrolera estadounidense Anadarko Petroleum Corporation, en un financiamiento de proyecto de \$ 20 mil millones.



## DOMINGOS CRUZ



**Domingos Cruz** es socio gerente de CCA y ha sido socio desde 2007. Bajo su liderazgo, la firma se ha convertido en una de las firmas más reputadas en derecho de PI y TMT en Portugal. Es abogado, empresario y business angel. CCA ha pasado por muchos cambios, en particular la separación de su larga relación con la empresa española Ontier, que parece haber ayudado en el crecimiento de la empresa. El futuro parece brillante..





## ROGÉRIO FERNANDES FERREIRA



Es el socio gerente de la boutique de impuestos RFF y es uno de los profesionales de impuestos líderes en el mercado. El abogado brinda claridad y pragmatismo sobre temas opacos antes de que se formalice la legislación, como el impuesto sobre las ganancias de capital relacionadas con las inversiones en criptomonedas.



En posiblemente el área de práctica más competitiva de Portugal, RFF es líder en impuestos y esto se debe a **Fernandes Ferreira**.



## PAULA GOMES FREIRE



**Paula Gomes Freire** se incorporó a VdA en 1996 y ha sido socia directora durante la mayor parte de 2022. Su destreza en banca y finanzas y mercado de capitales es incuestionable, liderando varias transacciones centradas en la emisión y colocación de instrumentos de deuda, a saber, Euro Medium Term Notes, papel comercial, acciones preferenciales e híbridos. En los últimos años ha participado en la recapitalización del sector bancario portugués. La abogada es muy popular y el tiempo dirá el impacto que tendrá su liderazgo en el futuro de la VdA, pero todas las señales iniciales son positivas.



## ANDRÉ JÚDICE GLÓRIA



La exclusiva boutique Gama Glória llamó por primera vez la atención de *Iberian Lawyer* cuando a principios de este año asesoraron a la start-up portuguesa Kitch Technologies en su venta a Glovo, con la práctica de fusiones y adquisiciones en Hogan Lovells Madrid. **André Júdice Glória**, socio gerente de la firma, lideró esta transacción y ha guiado a la firma en una trayectoria que continúa impresionando al mercado





## CATARINA TAVARES LOUREIRO



Hay varios profesionales de alto perfil en Uría en Portugal, pero **Catarina Tavares Loureiro**, que se unió a la oficina de Lisboa de Uría Menéndez - Proença de Carvalho en 2006, siempre se ha destacado como una verdadera jugadora de equipo. En 2010, Catarina trabajó en la oficina de Madrid de la firma. Fue adscrita a la oficina de Nueva York de Davis Polk & Wardwell LLP como asociada extranjera desde septiembre de 2012 hasta marzo de 2013. Catarina concentra su práctica en Derecho Corporativo. Tiene una experiencia particular en el asesoramiento de Fusiones y Adquisiciones de empresas privadas y cotizadas, en una variedad de sectores Financiero, Industrial y de Servicios en Portugal.



## MANUEL MAGALHÃES



Sérvulo siempre ha sido sinónimo de derecho público en Portugal. Claramente, esta es una reputación que han estado buscando construir durante algún tiempo y, por lo tanto, para muchos, no fue una sorpresa cuando anunciaron que su creador de banca y finanzas, **Manuel Magalhães**, sería su nuevo socio gerente. Su expansión internacional bajo la marca Sérvulo Latitude parece que continuará. Mira este espacio.



## BERNARDO ABREU MOTA



A pesar de perder a **Francisco Sá Carneiro** ante VdA a principios de 2022, CS'Associados sigue siendo reconocida como una boutique líder en actividades corporativas, de fusiones y adquisiciones y de capital privado en Portugal. Bernardo Abreu Mota ha sido reconocido durante muchos años como uno de los abogados más activos en las áreas corporativa, fusiones y adquisiciones, lo que ha ayudado a mantener el rumbo en tiempos difíciles..



## INÊS SEQUEIRA MENDES



Abreu Abogados cerró 2021 con una facturación récord de 37,8 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 14% respecto a 2020, cuando anunció un total de 33,6 millones de euros. Esto ha estado bajo el liderazgo de Sequeira Mendes con Abreu representando la mayor amenaza para irrumpir en los llamados "tres grandes" bufetes de abogados en Portugal. Un aspecto destacado de este año incluye su reputación cada vez mayor en todo lo relacionado con ESG y el *Financial Times* lo considera uno de los 40 bufetes de abogados más innovadores de Europa..



## NUNO CEREJEIRA NAMORA



Cerejeira Namora, Marinho Falcão celebró este año sus 30 años. Sería justo decir que durante gran parte de su historia, la empresa ha tenido un perfil relativamente bajo, hasta ahora. Uno de los dos socios fundadores y socio gerente, **Nuno Cerejeira Namora**, ha estado impulsando el reciente crecimiento de la firma. Tiene sus raíces en Oporto y se expandió a la capital y otras partes del país. Sus puntos fuertes se originaron en las áreas más tradicionales del derecho laboral y tributario, pero recientemente se ha convertido en un jugador serio en privacidad, digital y tecnología. Una empresa en ascenso y una para observar.



## NUNO AZEVEDO NEVES



**Nuno Azevedo Neves** es conocido por su práctica en banca y finanzas y corporativa/fusiones y adquisiciones. Socio director de uno de los pocos despachos no españoles e internacionales con presencia en Portugal, ha llevado al despacho por una senda de crecimiento en los últimos años, tal y como atestiguan los rankings de ingresos de *Iberian Lawyer*. La firma también ha sido inteligente y agresiva con contrataciones laterales que incluyen, más recientemente, a **Patrícia Paias**, **Stéphanie Sá Silva** y **Teresa Pessoa Brandão**.



## PEDRO RAPOSO



Luego de 20 años, Pedro Raposo dejó el cargo de socio gerente y asumió el cargo de presidente de la PRA, mientras que el socio **Miguel Miranda** pasó a ser socio gerente. En los últimos años hemos sido testigos del crecimiento nacional de la firma con oficinas ahora en Lisboa, Oporto, Algarve, Azores, Leiria y Évora. PRA es el despacho de abogados portugués con mayor presencia geográfica local. Gran parte de este éxito se debe a Raposo y su liderazgo



## PEDRO REBELO DE SOUSA



**Pedro Rebelo de Sousa**, socio fundador y director de SRS, es considerado un referente en Finanzas y M&A. Con más de 40 años de experiencia, Rebelo de Sousa tiene una experiencia bancaria y financiera única, habiendo sido alto funcionario en un banco de inversión internacional en São Paulo y Nueva York, y también como presidente/director general de un banco portugués. SRS celebró su 30 aniversario y cambió de marca este año. La firma tiene una reputación estelar en Portugal.



## MARIANA NORTON REIS



Responsable del departamento de mercantil y m&a de Cuatrecasas en Portugal. Ha estado asesorando en importantes operaciones en los sectores de infraestructuras, energía, retail, hostelería y financiero en España y Portugal. Norton Reis trabajó en la oficina de Madrid de 2004 a 2017 y llegó a Lisboa en un momento difícil cuando varios socios de alto perfil habían dejado la firma. Podría decirse que su presencia y práctica hicieron una gran contribución para estabilizar el barco..



## ALBERTO GALHARDO SIMÕES



El abogado es socio y jefe de la práctica de África Lusófona en CMS Portugal. Sus principales áreas de enfoque son fusiones y adquisiciones, infraestructura y energía. Lideró una de las transacciones más destacadas de 2022, asesorando a Sun Africa, un desarrollador líder de proyectos solares y soluciones fuera de la red, para desarrollar, construir y financiar numerosos proyectos de energía solar, mini redes y purificación de agua en las provincias de Angola, de Namibe, Cunene, Cuando Cubango, Huila, Huambo, Malange y Bengo. Los contratos se firmaron el 20 de junio de 2022, con un valor total de 1.950 millones de dólares..



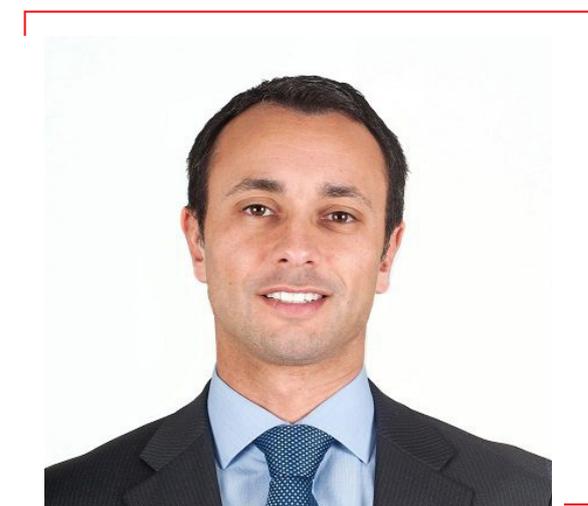
## NUNO GALVÃO TELES

Un peso pesado bien establecido, que se unió a Morais Leitão en 1987 y se convirtió en socio en 1995. Ha sido socio gerente durante una década. Ha dirigido el equipo responsable de algunas de las principales operaciones de privatización ejecutadas en Portugal, concretamente en las industrias de energía, celulosa, autopistas, cemento y seguros. Ha estado muy activo en los últimos 20 años en el sector energético, representando a los jugadores portugueses más relevantes. A principios de este año, Morais Leitão encabezó la clasificación de ingresos de *Iberian Lawyer* para 2021.



## PEDRO SIZA VIEIRA

Cuando **Pedro Siza Vieira** anunció su regreso a la profesión legal y se unió a PLMJ, fue visto como un gran golpe por parte de la firma. Siza Vieira trabajó para Morais Leitão, J. Galvão Teles, & Associados (como se conocía entonces), de la que fue socio desde 1997 en adelante. Luego fundó la oficina de Lisboa de Linklaters, donde fue socio gerente de 2006 a 2016. 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



## RUI CAMACHO PALMA

**Rui Camacho Palma** es socio y responsable de la práctica fiscal de Linklaters en Lisboa. Tiene una amplia experiencia en planificación fiscal internacional y asuntos de impuestos transaccionales, incluida la estructuración de proyectos de inversión entrantes y salientes y el asesoramiento en los aspectos fiscales de fusiones y adquisiciones públicas y privadas. Con la reputación emblemática de Linklaters para el trabajo transaccional internacional, Camacho Palma acompaña esto como la autoridad en todo lo relacionado con los impuestos.



PEDRO REBELO DE SOUSA



# TRES DÉCADAS DE SRS

*Iberian Lawyer* entrevistó al socio director de SRS, una firma que ha pasado por muchos cambios durante los últimos 30 años pero que sigue comprometida con sus raíces internacionales

por michael heron

**Pedro Rebelo de Sousa** es posiblemente uno de los abogados más reconocibles y conocidos en el mercado portugués. Una carrera que lo vio salir de Europa en la década de 1970 para trabajar como vicepresidente en Citibank y Citicorp Investment Bank en la ciudad de Nueva York, regresó a Portugal para establecer su firma de abogados hace treinta años. Además de presentar la nueva marca e imagen de SRS, reflexionamos sobre su historia, legado y lo que depara el futuro para la empresa. Esta entrevista cubrió el viaje único de la empresa durante las últimas tres décadas y puede revelar que existe un plan de sucesión para que un nuevo socio gerente tome las riendas el próximo año. El futuro ciertamente parece brillante para SRS.

**En las décadas de 1970 y 1980 trabajó en la banca tanto en Brasil como en los EE. UU. ¿Qué le motivó a regresar a Portugal?**

Una combinación de factores. Estos incluyen la entrada de Portugal en la UE y tener que reprivatizar una parte sustancial de su economía que fue nacionalizada en 1975, y el deseo personal de traer a mis dos hijos a Europa. Después de una carrera internacional, fue un desafío increíble ser invitado a liderar la primera reprivatización del 100 % de un gran banco comercial portugués tradicional como director ejecutivo (a la edad de 35 años) en mi propio país. Tener la oportunidad de reunir a mi familia que estaba repartida en Brasil y Nueva York también fue atractivo.

ESTUVE EN LA JUNTA  
DE SIMMONS & SIMMONS  
DURANTE DOS MANDATOS,  
ASÍ COMO EN EL COMITÉ DE  
EVALUACIÓN DE SOCIEDADES  
Y EL COMITÉ DE EVALUACIÓN  
DE REMUNERACIÓN

”

**SIMMONS & SIMMONS  
REPRESENTÓ NO MÁS DEL  
10% DE LAS REFERENCIAS  
DE CLIENTES**



**Cuando se fundó en 1992, SRS pasó a formar parte del Grupo Legal Portugués (Agrupación Europea de Interés Económico) con Garrigues, Simmons & Simmons y Pinheiro Neto. ¿Qué ventajas le dio esto a la firma, tener una mentalidad internacional desde el primer día?**

Las conexiones internacionales ayudaron no solo desde el punto de vista de la generación de clientes, sino también desde una perspectiva organizativa y cultural. Ayudó mucho a dar forma a nuestra mentalidad internacional, así como a proporcionar una estructura operativa basada en grupos de práctica de matriz de especialización versus grupos de sectores.

**En 2001, la firma dio un paso más y se integró completamente con Simons & Simmons, convirtiéndose en la primera firma internacional en Portugal. Esto precedió a un periodo de ocho años antes de que SRS volviera a ser independiente. ¿Cómo resumirías este tiempo, tanto bueno como malo?**

Fue una gran experiencia. Estuve en la Junta de Simmons & Simmons durante dos mandatos, así como en el Comité de Evaluación de Sociedades y el Comité de Evaluación de Remuneración. También fui Presidente del Comité de Diversidad.

Además, y aumentando aún más nuestra exposición internacional, nuestro socio Octávio Castelo Paulo fue el líder global del sector Simmons & Simmons TMT. Además, la mayoría de nuestros profesionales fueron capacitados y/o adscritos a las oficinas de Simmons & Simmons o clientes importantes en la ciudad de Londres. También estuvimos a la vanguardia de las transacciones y estructuras más innovadoras que se estaban implementando en el mercado portugués.

**En 2009, ¿tuvo que reinventarse la firma, en el sentido de mostrarle al mercado que todavía era fuerte y podía ofrecer algo diferente?**

Reinventar no fue exactamente lo que sucedió. Simmons & Simmons representó no más del 10% de las referencias de clientes. Además, no estábamos de acuerdo con la estrategia internacional de Simmons & Simmons (después de varios intentos fallidos de fusiones en la ciudad de Londres, EE. UU. y Asia). Decidimos partir en términos muy amistosos manteniendo una relación Best Friends y pudiendo trabajar con otras firmas internacionales que requerían nuestro apoyo. En ese momento, las empresas internacionales carecían de flexibilidad para “ensamblar” diferentes jurisdicciones con diversas características (precios, tarifas, salarios, etc.), por lo que, en general, resultó ser un movimiento muy sensato.

**Después de celebrar treinta años, el aniversario coincidió con la presentación de su nueva marca. ¿Cuál fue la motivación detrás de esto?**

La nueva imagen de SRS Legal aprovecha una herencia única del pasado, al mismo tiempo que nos proyecta hacia un futuro que creemos estará lleno de desafíos y logros. Hacerlo mientras celebramos 30 años es el momento perfecto para hacer un balance del pasado, ganar impulso en el presente y enfocarnos en el futuro. Mientras celebramos 30 años de historia, me enorgullece ver cómo la marca SRS evoluciona y se transforma, sin dejar de estar conectada con sus valores originales, con lo que creemos, con cómo nos comprometemos y con cómo queremos ser genuinamente. Para crear un consenso y aprovechar todos los equipos dentro de SRS, se estableció un comité de cambio de marca interdepartamental. A través de un análisis profundo de la marca, el mercado y la consulta con clientes internos y externos, desafiándolos a reflexionar sobre lo que somos y lo que queremos ser, este comité logró crear una plataforma de valores representativos y objetivos comunes. Enfocados en el futuro, era entonces

LA NUEVA IMAGEN  
DE SRS LEGAL APROVECHA  
UNA HERENCIA ÚNICA  
DEL PASADO, AL MISMO  
TIEMPO QUE NOS PROYECTA  
HACIA UN FUTURO QUE  
CREEMOS ESTARÁ LLENO  
DE DESAFÍOS Y LOGROS



fundamental transformar estos aprendizajes en valores tangibles, que sirvieran como hoja de ruta hacia dónde nos dirigimos.

#### ¿Qué diferencia a SRS de los demás despachos de abogados en Portugal?

Al final del día, diría que es Humanidad y Empatía. ¡Pregúntale a cualquiera que conozcas en este negocio! Nuestro lema “De Derecho. Alrededor de la gente”. refuerza dos pilares fundamentales: nuestro camino de competencia y profesionalidad y el aspecto más importante de todo este ejercicio de transformación: las personas. Nuestra gente que es nuestro mayor activo, y nuestros clientes que sacan lo mejor de nosotros. Ellos son nuestro propósito. Luego, por supuesto, nuestros nuevos valores: agilidad, empatía, innovación y sostenibilidad.

#### ¿Está planeando la sucesión del próximo líder de la firma o le veremos a la cabeza en un futuro cercano?

El plan de sucesión fue anunciado y está siendo implementado. En 2023, deberíamos tener un socio gerente electo que coadministre la empresa junto conmigo y, a partir de entonces, me convertiré en socio principal hasta al menos 2026. 

### PEDRO REBELO DE SOUSA

PEDRO REBELO DE SOUSA ES SOCIO FUNDADOR Y DIRECTOR DE SRS, UNA FIRMA RECONOCIDA EN PORTUGAL POR SU EXPERIENCIA Y TRAYECTORIA EN FINANZAS Y M&A. REBELO DE SOUSA ASESORA A CLIENTES NACIONALES E INTERNACIONALES EN ASUNTOS BANCARIOS Y FINANCIEROS, ASÍ COMO EN LA ESTRUCTURACIÓN Y EJECUCIÓN DE OPERACIONES DE M&A. CON MÁS DE 40 AÑOS DE EXPERIENCIA, HA SIDO ALTO FUNCIONARIO EN UN BANCO DE INVERSIÓN INTERNACIONAL EN SÃO PAULO Y NUEVA YORK, Y TAMBIÉN COMO PRESIDENTE/CEO DE UN BANCO PORTUGUÉS.

A professional portrait of Paulo Morgado, a middle-aged man with glasses, wearing a dark blue suit, white shirt, and blue patterned tie. He is looking directly at the camera with a neutral expression. The background is a plain, light grey.

# CUANDO LA **TECNOLOGÍA** SE ENCUENTRA CON LA **LEY**

El nuevo socio de Ecija, Paulo Morgado, es el ex director general de Capgemini. Ha sido contratado por su experiencia comercial para hacer crecer una nueva área para la firma, la unidad de negocios: tecnología y transacciones

por michael heron

Cuando un despacho de abogados en Iberia anuncia la creación de una nueva área de práctica o equipo, a veces se levantan las cejas. El escepticismo sospechoso es inevitable cuando uno trata de analizar qué tan genuino es el intento de iniciar o perseguir una nueva tendencia. Pero cuando se trata de tecnología y Ecija, puede ser imprudente apostar en su contra. Cuando se anunció a **Paulo Morgado** como el nuevo socio de la firma, es imposible dejar de mirar su ilustre trayectoria. Un ex director general de Capgemini y un MBA no son el currículum cotidiano de una nueva contratación de un despacho de abogados independiente español. A medida que profundizamos, descubrimos que hay más en esta historia. Hay una nueva oportunidad de negocio que bien podría marcar tendencia para los despachos de abogados en el futuro.

---

**“VIMOS QUE HABÍA UNA BRECHA EN EL MERCADO RELACIONADA CON LA FORMA EN QUE LAS EMPRESAS NEGOCIAN CON LOS PROVEEDORES DE SERVICIOS TECNOLÓGICOS”**

**Le han traído a Ecija para hacer crecer una nueva área, Unidad de Negocio: Tecnología y Transacciones. ¿Puede explicar con más detalle qué es esto?**

Vimos que había una brecha en el mercado relacionada con la forma en que las empresas negocian con los proveedores de servicios tecnológicos. Me refiero a integradores de software como Accenture o Capgemini y, de hecho, a empresas de software como Microsoft o SAP. Las empresas tradicionales necesitan cada vez más ayuda para comprender y negociar los contratos que firman con estos proveedores. Mi experiencia me ha demostrado que en Europa, en comparación con EE. UU., no existe el mismo nivel de sofisticación a la hora de negociar estos contratos para obtener un beneficio económico. Todas las cuestiones relacionadas con la privacidad, la PI, etc. ya están siendo abordadas por los abogados, y no es lo que pretendemos desde esta nueva unidad de negocio de Ecija. Nuestro objetivo es generar valor por dinero y el máximo retorno de la inversión en los presupuestos de TI.

**Ok, puede contarnos sobre un proceso típico con un cliente. Imaginemos una gran empresa portuguesa, ¿cómo sería eso desde su lado?**

Nos gusta iniciar el proceso desafiando al cliente a preguntarse realmente si la solución que pretende comprar es necesaria, si hay alternativas y si todos dentro de la empresa están alineados con respecto a la negociación de un contrato de TI. Esto puede sonar extraño y obvio, ¿por qué las empresas buscarían soluciones que no necesitan? Pero no es cierto, todavía sucede mucho. Una vez que la empresa ha decidido la solución, analizamos la capacidad. Esto podría estar relacionado con la cantidad de licencias necesarias, la cantidad de personas involucradas en el proyecto, etc. También analizamos el costo en términos de unidad a precio, ya que la creatividad que usan las empresas tecnológicas para definir su precio es muy alta, lo que puede ser confuso para los clientes. También hay costos ocultos, como tarifas de mantenimiento continuo y software complementario en el que pueden necesitar invertir. La eficiencia también es extremadamente importante. Entonces, después de ver la solución, la capacidad correcta y el precio correcto, ahora debemos ver la escala de tiempo entregada y si el proveedor puede cumplir con esta

---

**“TAMPOCO QUEREMOS ESTAR EN CONTRA DE LAS EMPRESAS DE TECNOLOGÍA. QUEREMOS QUE TODOS LOS ACTORES INVOLUCRADOS ESTÉN ALINEADOS Y QUE SEA UN TRATO JUSTO PARA AMBAS PARTES”**

expectativa. Finalmente, miramos la salida. ¿Está respondiendo a las necesidades del negocio y está funcionando el resultado?

**Pero este servicio lo puede realizar cualquier empresa de consultoría, entonces ¿cuál es el beneficio de hacerlo dentro de un estudio de abogados?**

Existe un desafío para coordinar a todos los diferentes “jugadores” involucrados durante este proceso de contratación de un nuevo proveedor de tecnología que incluye la gestión comercial, TI, el departamento de compras, finanzas, el proveedor potencial, el equipo legal interno y, finalmente, la ley externa. firma. A veces, el equipo legal interno toma una plantilla de contrato de otro proveedor e intenta reutilizar este contrato. Si el despacho de abogados externo no se involucra desde el principio en este proceso, es muy difícil reflejar todas las diferentes áreas de negocio y sus expectativas sobre el resultado del proyecto, y que esto quede reflejado con precisión en el contrato. Nuestra opinión es que dado que el despacho de abogados debe estar involucrado en este “baile”, asumimos el rol de coordinador desde el principio. Por lo tanto, aquí es donde radica nuestro verdadero valor agregado, y por eso creemos que tiene sentido que esta área sea brindada por una firma de abogados. Por lo tanto, siempre le pedimos al departamento de compras que presente competencia a la licitación, para que podamos ayudar a nuestros clientes a obtener el

mejor trato y la mejor solución para ellos. Nunca he ejercido la abogacía, pero me formé como abogado, y esta mentalidad ayuda a la hora de entregar esta nueva zona para Ecija.

**Es interesante, ya que cuando comenzó a explicarme el servicio, parecía que se trataba más de tratar de obtener el mejor trato para el cliente en términos de precio. Pero claramente es mucho más que eso.**

Exactamente. Solo para agregar a eso. El hecho de que también estemos pidiendo al proveedor potencial que muestre KPI claros a nuestro cliente, para garantizar un resultado exitoso, también muestra cuán comprometido está el proveedor desde el principio y si es el adecuado. Tampoco queremos estar en contra de las empresas de tecnología. Queremos que todos los actores involucrados estén alineados y que sea un trato justo para ambas partes.

**¿Qué es lo que le atrajo de Écija, siendo este su primer papel en un despacho de abogados?**

Vivo en Madrid como sabéis, y tenía conocimiento de que Ecija es líder en derecho tecnológico. Luego tuve la posibilidad de conocer a Fernando Antas da Cunha donde discutimos la idea de esta nueva área en la firma. También creo que ayuda ser práctico al analizar oportunidades de negocio. Si considera el contexto actual de crisis y el precio de las acciones de algunas empresas tecnológicas cayó, este sector todavía está ganando mucho dinero, mientras que las empresas tradicionales están luchando. Veo que, a pesar de la crisis actual, las empresas necesitan invertir en tecnología y nuestro servicio será más necesario que nunca en los próximos años. También me atrajo mucho el espíritu emprendedor de Antas da Cunha Ecija. Me impresionó mucho, ya que sabía que tendría el motor para entregar una unidad de negocios adecuada y estar un paso por delante de la competencia.

**¿Cuáles cree que son las ventajas que pueden obtener los despachos de abogados al incorporar líderes empresariales de otros sectores?**

A veces, la ley no sigue el ritmo de la innovación. Esto también sucedió en el sector financiero, donde la regulación no pudo seguir el ritmo del lanzamiento de nuevos productos. Un perfil

**“VEO QUE, A PESAR DE LA CRISIS ACTUAL, LAS EMPRESAS NECESITAN INVERTIR EN TECNOLOGÍA Y NUESTRO SERVICIO SERÁ MÁS NECESARIO QUE NUNCA EN LOS PRÓXIMOS AÑOS”**

procedente del mundo empresarial puede ser útil. Los abogados se enfrentan a una demanda cada vez mayor por parte de sus clientes para que su trabajo tenga un impacto en los resultados financieros de la empresa. Entonces, creo que mi experiencia, y la de otros, realmente puede agregar valor a las firmas de abogados.

**Cuando era director general, ¿cuál fue la mayor lección que aprendi, que cree que le ayudará a hacer crecer esta nueva unidad de negocio para Écija?**

Ser el CEO de una empresa de tecnología que ofrece proyectos relacionados con la estrategia comercial me permitió tener mucho contacto con estos procesos, donde aprendí mucho. Pude seguir el ciclo durante todas las etapas. Fui un CEO práctico, no solo administrando personas, sino también ayudando a que el negocio creciera. Por lo tanto, creo que esta experiencia de BD garantizará que esta nueva área de servicio sea un éxito para Ecija. 

## PAULO MORGADO

Paulo Morgado es socio de Antas da Cunha Ecija & Associados. Doctor en Administración de Empresas (PhD) de Nottingham Business School, tiene dos títulos: en Administración de Empresas, de la Universidade Católica Portuguesa (1988), y en Derecho, de la Universidade Lusíada (2001). También tiene un MBA de la Université Catholique de Louvain (1993) y un MPhil de la Universidade Católica Portuguesa (2009). Paulo comenzó su carrera en Roland Berger, como consultor de estrategia, y luego se incorporó al departamento de M&A de Banco Finantia. En 2005, a la edad de 32 años, incorporó el Grupo Vidago, que cotiza en la Bolsa de Valores de Lisboa, como Gerente General y Consejero. Se incorporó a Capgemini Portugal en 2001, como responsable del área de Consultoría Estratégica, y fue nombrado Consejero Delegado en 2003. Ocupó este cargo hasta 2014, cuando fue nombrado Consejero Delegado de Capgemini España. En 2018, después de seis años como Vicepresidente Ejecutivo del Grupo, dejó Capgemini para emprender sus propios proyectos profesionales. 





# REMOTE WORKING, ¿ACTIVO O BENEFICIO?

El artículo de *MAG* sobre los datos de una encuesta realizada por Mopi entre los bufetes italianos

por giuseppe salemme

**TRABAJO A DISTANCIA,  
¿PERO DESDE DÓNDE?  
EN UN CASO, EL REQUISITO  
ES QUE SE TRABAJE  
EN UN LUGAR QUE PERMITA  
VOLVER A LA OFICINA  
EN UNA HORA Y MEDIA**

El trabajo a distancia, o como muchos lo llaman, el "smart working" o trabajo inteligente ha sido quizás el producto de la pandemia que más parece haber revolucionado la forma en la que millones de personas entendían su trabajo y, en consecuencia, su vida. En *MAG* hemos hablado a menudo de ello en relación con el mercado legal: recientemente, por ejemplo, hemos visto cómo puede ser una herramienta útil para asegurarse el mejor talento, que de hecho lo solicita cada vez más explícitamente. De como sea incluso posible llevar a cabo una entera práctica forense a distancia. Muchos despachos han elegido en los últimos meses aplicar políticas de trabajo inteligente a medida. Y, en vista del cierre de la ventana en la que es posible adherirse al "trabajo inteligente simplificado", hemos entrevistado a expertos sobre el mejor modo para gestionar la transición del régimen pandémico al normal (los cuales, entre otras cosas, habían previsto la posibilidad, más tarde materializada, de una ulterior prórroga del régimen simplificado).

El instrumento también ha generado un gran debate, pero todos parecían estar de acuerdo en una cosa, más o menos: no es la mera posibilidad de trabajar desde casa lo que hace el trabajo inteligente. La pandemia ha confundido a muchos de lo contrario; pero la verdad es que en la mayoría de los casos los centros de trabajo italianos no están aún listos para el cambio entre el "trabajo por horas" y el "trabajo por objetivos" que una verdadera y plena adhesión a los principios del trabajo inteligente requeriría. Y, siguiendo los datos, la misma consideración sigue siendo válida para los bufetes de abogados italianos.

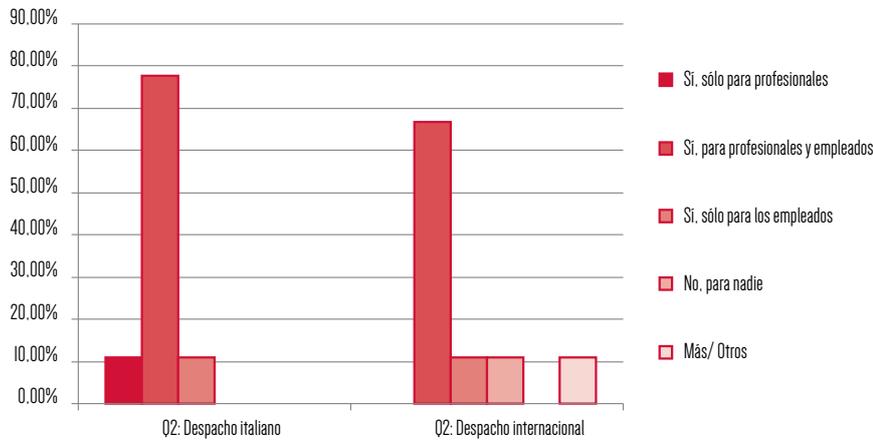
## LOS NUEVOS DATOS DEL MOPI

La última encuesta realizada por Mopi, la asociación de profesionales del marketing de los bufetes de abogados, a partir de la muestra de unas 25 firmas activas en Italia (divididas a partes iguales entre italianas e internacionales) evidencia cómo, al menos siguiendo con el

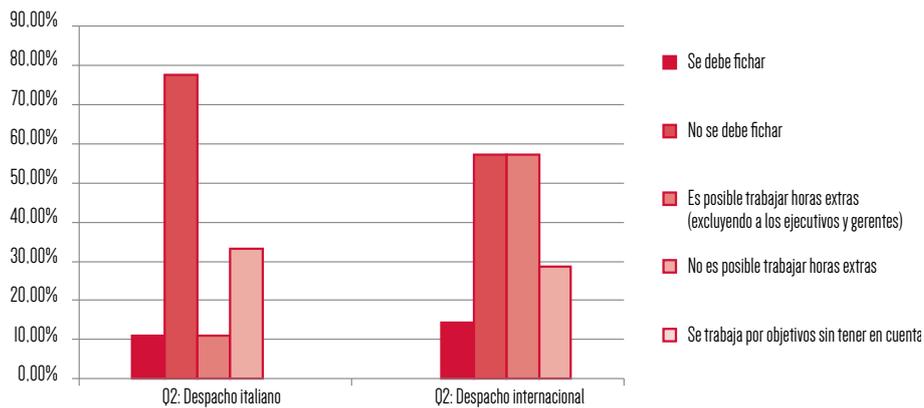
régimen simplificado de "emergencia", el trabajo a distancia sigue siendo utilizado por la mayoría de los despachos: el 77,8% de las firmas italianas y el 66,7% de las internacionales lo admiten sea para los profesionales como para los empleados. Un dato general pero incompleto: la encuesta demuestra de hecho que son muchas las limitaciones a las que se expone el recurso al trabajo flexible. Limitaciones que, vistas en su conjunto, dejan claro que éste último sigue siendo visto como un benefit, y no como una forma de responsabilizar al profesional y garantizar que el servicio se preste de la mejor manera posible.

La primera limitación que emerge de la encuesta se refiere al número de días por semana en los que es posible trabajar a distancia: aquí la situación varía claramente dependiendo de la categoría de empleados que se tenga en cuenta. En relación con los abogados, los bufetes se dividen a partes iguales (46,7% cada uno) entre los que no establecen ningún tipo de límite, y los que requieren presencia en el despacho durante al menos tres días a la semana (limitando así a dos los días en los que es posible trabajar a distancia). Mucha menos libertad se concede, en cambio, a los empleados: sólo el 5,8% de las firmas dejan total libertad de elección; en el 23% de

¿HA DECIDIDO LA FIRMA ADHERIRSE AL REMOTE WORKING SIMPLIFICADO?



QUÉ ESTABLECE LA NORMA PARA LOS EMPLEADOS SI SE TRABAJA EN REMOTE WORKING (RESPUESTA MÚLTIPLE)



Fonte: MOPI

los casos uno solo puede trabajar en remoto un día a la semana; en un 47% dos días; en un 11,7% tres días.

Interesantes también los datos sobre las limitaciones impuestas por los despachos de abogados sobre el lugar desde el que se elige trabajar cuando no se está en el despacho. La mayoría (un 58,8%) deja completa libertad de elección, pero algunos (un 11,7%) requieren que se esté en la ciudad donde el despacho tenga su sede. En un caso, la petición es más específica: que se trabaje en un lugar desde el que sea posible volver a la oficina en una hora y media.

Ninguna empresa exige que se trabaje necesariamente desde casa, una eventualidad que haría que el desempeño del trabajo entrara más en el ámbito del teletrabajo que en el trabajo inteligente. Sin embargo, en común con el teletrabajo está el hecho de que una abrumadora mayoría de las firmas (el 70,5%) proporciona a los empleados ciertos dispositivos útiles para trabajar a distancia: los auriculares y los PC son, obviamente, los protagonistas, pero también hay quienes optan por proporcionar *smartphones*, *routers*, pantallas, teclado y estación de conexión para dispositivos móviles.

La última parte de la encuesta Mopi se centra más específicamente en el personal que trabaja en los despachos. Poniendo de relieve que, en relación a los empleados, las políticas de las firmas sólo se han desviado parcialmente del concepto de jornada laboral. De hecho, es cierto que sólo el 12,5% de los despachos exigen que los empleados fichen a distancia. Sin embargo, en ningún caso se ha sustituido el concepto de horas trabajadas en favor de un evaluación del rendimiento del empleado en función de los objetivos alcanzados. 



# LC Publishing Group

lcpublishinggroup.com



**INFORMATION**



**EVENTS**



**INTELLIGENCE**



**PUBLICATIONS**

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



LC Publishing Group S.p.A.  
Operational office: Via Savona 100 | 20144 Milan  
Registered office: Via Tolstoi 10 | 20146 Milan  
Phone: + 39 02 36 72 76 59





**ANA BUITRAGO,**  
**UNA JUGADORA**  
**DE PRIMERA LÍNEA**

*Iberian Lawyer* ha encontrado la abogada *in-house* y ha repasado con ella todos los hitos de su carrera

por Iliaria Iaquina

---

“SOY MUY COMPROMETIDA.  
TENGO UNA GRAN  
CURIOSIDAD Y DESEOS  
DE APRENDER Y MEJORAR”

---

Una jugadora de primera línea. Así es como se define **Ana Buitrago**, *in-house counsel* con más de 30 años de experiencia y directora de los servicios jurídicos de Amazon y *associate general counsel* para Sur de Europa, Alemania y Reino Unido hasta recientemente. “Soy muy comprometida. Cuando estoy en un equipo, en una Liga, juego en primera línea. Tengo una gran curiosidad y deseos de aprender y mejorar”, dice a *Iberian Lawyer* la abogada que cuenta con una larga e intensa carrera profesional primero en despachos y más adelante en empresas.

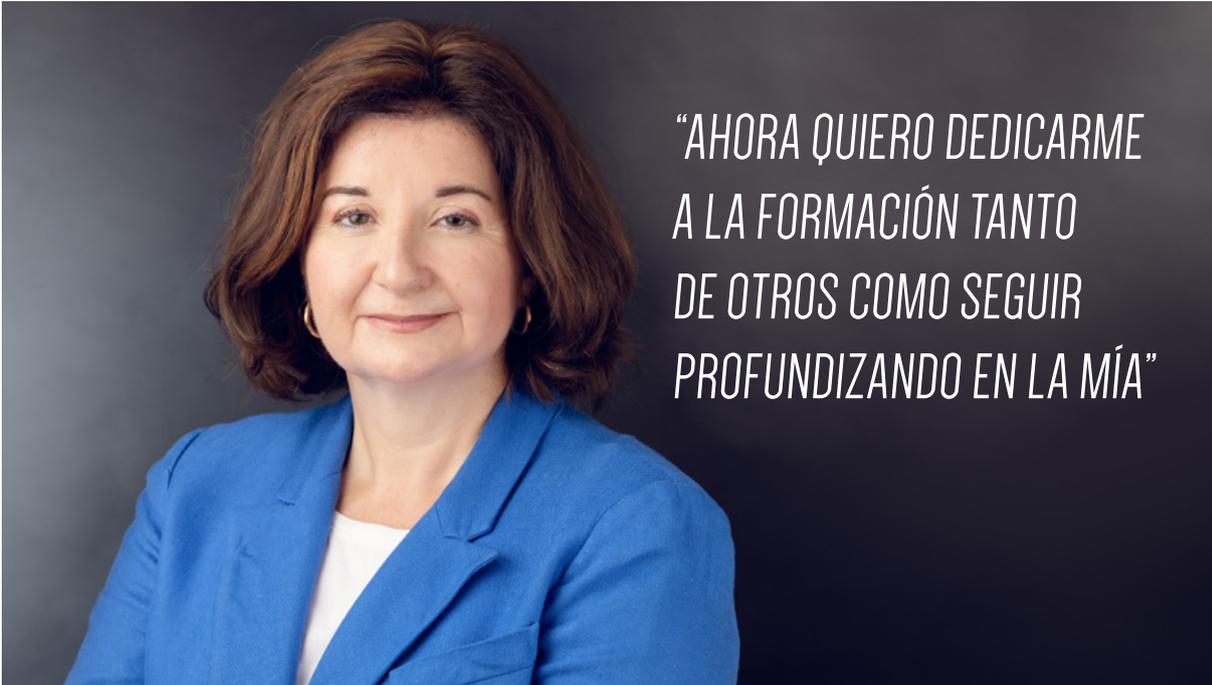
Licenciada en derecho jurídico empresarial por ICADE y LL.M *magna cum laudem*, su vida profesional se puede dividir en dos grandes etapas.

Una primera etapa, de ocho años, como abogada en el ejercicio privado en el despacho Uría Menéndez, con una pausa de 18 meses para cursar un LL.M. en Nueva

York en la Fordham University School of Law con una beca de Fundación La Caixa, y también trabajar en las oficinas de Londres y de Nueva York del bufete Sidley & Austin. “Durante esta primera etapa, adquirí y reforcé las habilidades y capacidades que me han acompañado en mi carrera. Destacaré el rigor, la disciplina de trabajo, la experiencia internacional y la vocación de servicio al cliente”, explica Buitrago. La segunda etapa, de veintidós años, en el ámbito de empresas como directora de asesorías jurídicas, que empezó en 2000 con su ingreso en Terra Networks. “La compañía había salido a Bolsa unos meses antes, tenía una presencia ya muy fuerte en España y Latinoamérica, y buscaba reforzarse en Estados Unidos. Fue un gran salto profesional para mí, porque probé lo que suponía estar cerca del negocio, formar parte de las decisiones y enfrentar sus consecuencias. Además, me incorporaba a un sector entonces pionero, cómo era Internet, que evolucionaba a gran velocidad y donde había mucha incertidumbre jurídica”, añade la abogada.

Ese cambio coincidió también con su boda, en abril del





*“AHORA QUIERO DEDICARME  
A LA FORMACIÓN TANTO  
DE OTROS COMO SEGUIR  
PROFUNDIZANDO EN LA MÍA”*

año 2000. “Me incorporé a Terra tras mis dos semanas de luna de miel”, recuerda con una sonrisa Buitrago. Dos años después, le contactaron de Iberdrola para crear de cero el equipo legal de la filial de energías renovables recién creada. Así, en 2002 se incorporó a la empresa. “Iberdrola Renovables creció muy rápidamente, se expandió internacionalmente sobre todo en Europa y en Latinoamérica. Duplicó su tamaño en el momento de la fusión con Scottish Power en 2007 y después lanzó una OPV valorada en 23.000 millones de dólares. En aquel momento tuve el honor y la suerte de ser nombrada secretaria general y del consejo de la sociedad, con lo cual me tocó crear la secretaría del consejo, formar las comisiones, organizar la formación de los consejeros, la primera junta general, etc.”, cuenta Buitrago. Entretanto, en estos años muy intensos, nació su primera hija.

Cuando en el 2011, después de la crisis financiera provocada por la situación Lehman Brothers, se produjo un frenazo en la inversión mundial en energías renovables, Buitrago se unió a Amazon. La empresa estaba ya pergeñando su lanzamiento en España. “Me ofrecieron la posibilidad de dirigir la asesoría jurídica. Prácticamente empecé de cero otra vez, en un sector, el tecnológico, que llevaba unos años sin tocar. Para mí la gran oportunidad fue primero unirme a una multinacional americana tan innovadora y dinámica y segundo desenvolverme

en un entorno profesional de alto rendimiento”, dice Buitrago.

En Amazon la abogada ha supervisado la gestión legal de todo lo que la empresa ha hecho en España en estos últimos 11 años: desde el lanzamiento de productos y servicios, hasta las operaciones logísticas y las cuestiones laborales, fiscales, de cumplimiento, etc.

En los mismos años, recuerda la abogada: “fuimos a la India a buscar a mi segunda hija, Candela, que es adoptada, y que hoy tiene ya 12 años”.

Más recientemente: en 2019 dirigió también la asesoría jurídica de Amazon en Reino Unido, mientras que durante la pandemia de Covid-19 llevó durante diez meses también la dirección jurídica de Alemania; y desde el verano 2021 ha llevado el equipo fusionado de España e Italia.

Desde este otoño Buitrago ha empezado una nueva etapa. “Estoy en un periodo de reflexión. Siempre he compatibilizado mi ejercicio profesional con la docencia universitaria (es profesora del Instituto de Empresa, la Universidad de Navarra y el Centro de Estudios Garrigues, *n. de la E.*), porque me gusta mucho estar en contacto con los estudiantes. Ahora quiero dedicarme a la formación tanto de otros como seguir profundizando en la mía”, explica la abogada. En el futuro se ve: “siempre cerca del negocio, de la empresa, aportando mi experiencia a situaciones de gestión de crisis y en retos tales como la expansión

---

“CREO FIRMEMENTE EN LA DIVERSIDAD Y EN LA INTEGRACIÓN COMO PALANCAS DE MEJORA DE LA SOCIEDAD Y DE LA ESTRATEGIA A LARGO PLAZO DE LAS EMPRESAS”

---

internacional o la digitalización, y la sostenibilidad, sea como asesora, consejera o en un rol de relaciones institucionales”. De todas formas no excluye la posibilidad de continuar en la carrera de *in-house lawyer*, como dice: “Me quedan muchos años de carrera y ¿por qué no? pero me veo también en otros puestos, como consejera, por ejemplo”. Todo compatibilizando con la docencia y su otro grande compromiso: la apuesta por la diversidad, en particular de género. Este último, de hecho, otro empeño que Buitrago persigue desde hace años y que no quiere abandonar. Además de participar en varias asociaciones profesionales de mujeres, entre las que destaca *Women in a Legal World*, en Amazon ha contribuido a lanzar la red de mujeres *Women@ Amazon* y hoy está participando en el programa “*Women To Watch*” organizado por PwC, con el objetivo de apoyar a mujeres directivas para que desarrollen su potencial y se incorporen a consejos de administración de compañías relevantes. “Creo firmemente en la diversidad y en la integración como palancas de mejora de la sociedad y de la estrategia a largo plazo de las empresas. Ahora lo importante es centrarnos en la acción. Debemos tener referentes femeninos visibles en todos los ámbitos, y para ello es muy importante que las mujeres nos conectemos, mejoremos nuestras habilidades sociales y nos inspiremos”.

¿Cuál es en su opinión el mayor reto para los *general counsel*? Adquirir la capacidad de influir en la dirección estratégica de las empresas. “Para eso, se necesita criterio y ser muy práctico en cuanto a las soluciones que se ofrecen”, concluye. ■





# EL SECRETO MEJOR GUARDADO DE BMW

Critical TechWorks está "impulsando" la innovación de BMW en varios productos, en particular, la conducción autónoma. En el corazón de la función legal interna y de cumplimiento de la empresa se encuentra Fátima Correia da Silva

por michael heron

Hace unos años, BMW estaba buscando su próximo gran proyecto. La empresa necesitaba encontrar un equipo capaz de innovar y ofrecer una serie de productos clave que posiblemente darían forma al futuro del negocio y, en particular, a su participación de mercado en el sector de la movilidad eléctrica. Después de una búsqueda exhaustiva, eligieron Critical Software con sede en Coimbra, y con ellos crearon una empresa conjunta de diez años llamada CriticalTech Works. *Iberian Lawyer* entrevistó a su responsable legal, **Fátima Correia da Silva**, quien compartió con nosotros el rápido crecimiento que ha logrado la compañía, así como todo lo relacionado con el cumplimiento y lo que más valora en el asesoramiento externo.

**¿Puedes contarnos más sobre CriticalTech Works y qué te atrajo del proyecto?**

Critical Tech Works es una empresa conjunta 50/50 entre Critical Software en Portugal y BMW en Munich. Cuando se creó en 2018, la idea era que fuera un plan de desarrollo de diez años y en 2028 pasar a formar parte del 100% del grupo empresarial de BMW. Esta empresa conjunta se creó porque BMW necesitaba experiencia en ingeniería y desarrollo de software, como conducción autónoma, que es de fabricación portuguesa. En 2018 teníamos alrededor de 200 empleados y ahora tenemos más de 1600 empleados, esto es un gran crecimiento en solo cuatro años. Cuando devolvamos el negocio a BMW en 2028, el plan es que la entidad haya crecido a más de 3000 empleados.

**¿Por qué se estructuró como una empresa conjunta? ¿Se debió esto a la mitigación del riesgo o al deseo de mantener una cultura de puesta en marcha para la empresa?**

En 2018, cuando Critical Software, ubicada en ese momento en Coimbra, fue preseleccionada para este proyecto, BMW pensó en una compra estándar o en crear una empresa conjunta. Crítico fue desarrollar proyectos para el ejército que no eran interesantes para BMW. Por tanto, la adquisición de la compañía no era la opción más adecuada por diferentes motivos. Y así fue como la opción *joint venture* resultó ser la más adecuada, ocultando los intereses de ambas partes. Entonces, decidieron construir este nuevo centro y compañía. El acuerdo fue que Critical Tech Works es libre de construir su propio equipo a su elección, y BMW proporcionaría los proyectos y la financiación. Somos una empresa joven y plana. BMW tiene más experiencia y una marca consistente en el mercado con su propia forma de trabajar, que por supuesto es más burocrática que una empresa tan ágil como Critical TechWorks.

“ EN 2018 TENÍAMOS ALREDEDOR DE 200 EMPLEADOS Y AHORA TENEMOS MÁS DE 1600 EMPLEADOS, ESTO ES UN GRAN CRECIMIENTO EN SOLO CUATRO AÑOS ”

**Cuando mira a Critical Software y BMW, ¿cómo mantienen ambos la misma visión, por ejemplo, para la movilidad eléctrica?**

Somos parte de BMW Group y Critical trabaja 100% para BMW. Por lo tanto, la alineación en la alta dirección siempre está presente. En las juntas de accionistas, juntas operativas y diariamente, podemos observar sus necesidades e inquietudes y compartir las nuestras, de manera que estemos alineados en lo que llega al producto final. ESG está en la cima de las prioridades para el próximo año y somos parte de esta estrategia para lograr sus objetivos. A diferencia de la cultura de otras grandes empresas, nuestra comunicación es constante, efectiva y nosotros, como asociados, sentimos sus efectos a diario, ¡lo cual es genial!

“  
EL CUMPLIMIENTO  
NO ES UNA LEY DURA.  
NO ESTÁ ESCRITO  
EN NINGÚN CÓDIGO  
O LIBRO. PERO HAY  
UN CONJUNTO  
DE MEJORES PRÁCTICAS  
QUE DEBEMOS SEGUIR  
COMO EMPRESA

## FÁTIMA CORREIA DA SILVA



Fátima Correia da Silva es directora de cumplimiento, directora legal y DPO de Critical TechWorks, una empresa del grupo BMW. Tiene 15 años de experiencia en cumplimiento, antilavado de dinero, investigaciones de fraude y auditoría. Enfocado en IP&TMT - marcas y patentes. Registrado en la Asociación de Examinadores de Fraude Certificados. Delegado de Protección de Datos Certificado por el ICS. 

### ¿Cómo ha sido su paso por la empresa hasta ahora?

En 2020, cuando me uní a Critical, el desafío era establecer el departamento de cumplimiento. Hasta ese momento, todo el trabajo legal estaba subcontratado a un despacho de abogados, con el que aún trabajamos, pero el requisito de BMW, dada nuestra creciente dimensión, era tener un Director de Cumplimiento en Portugal. Me uní completamente solo para configurar el rol de cumplimiento desde cero. Al principio fue difícil establecer los límites iniciales de lo que significa el cumplimiento. Por ejemplo, convencí a mis colegas de invertir en una herramienta de denuncia de irregularidades en noviembre de 2020, lo que hicimos mucho antes de que la UE pusiera en práctica los requisitos de la directiva (enero de 2022). El cumplimiento no es una ley dura. No está escrito en ningún código o libro. Pero hay un conjunto de mejores prácticas que debemos seguir como empresa. Ahora somos un equipo de dos, lo que es mucho trabajo, y subcontratamos a varias firmas para asuntos legales que no conocemos, como el derecho inmobiliario para nuestras nuevas instalaciones en Lisboa.

### ¿Cuáles son los desafíos típicos del día a día que enfrenta su equipo en la empresa?

Somos como los bomberos. ¡Intentamos mantener a todos tranquilos! Hablando en serio, hacemos un poco de todo, pero el 40 % de nuestro trabajo es de cumplimiento, el 30 % legal y el 30 % de protección de datos. Entonces, también soy el DPO de la empresa. Nos ocupamos de contratos, asuntos de recursos humanos, acuerdos de privacidad de datos y NDA con nuestros proveedores. Además de la propiedad intelectual y los derechos de autor, la confidencialidad es muy importante para nosotros y una gran preocupación. También actué como secretaria corporativa del directorio, ¡de todo un poco! ¡Cada día es completamente diferente!

### ¿Para qué áreas del derecho, además de Bienes Raíces, su equipo confía en un abogado externo?

Confiamos en la diligencia debida relacionada con asuntos de GDPR. Como DPO, realizo esta función, pero es importante contar con un abogado externo que audite y revise nuestro trabajo en estos asuntos. También recurrimos a bufetes de abogados externos para el derecho laboral y los contratos.

### ¿Cuándo fue la última vez que un abogado o un bufete de abogados le impresionó?

Recientemente. Somos una empresa de tecnología, y todo es ágil. Al principio pensaron que yo era demasiado conservador y burocrático, así que tuve que adaptarme a esta nueva cultura y ser más preciso y directo con mis consejos. ¡Ya no envío memos de 20 líneas! Me gusta tratar con abogados que también tienen esta mentalidad y, lo que es más importante, pueden pensar como ingenieros, entendiendo lo que quieren y esperan. Conciso,

ESTÁBAMOS  
TRABAJANDO CON  
UN EQUIPO MUY  
JOVEN EN PRA. AL  
PRINCIPIO ERA UN  
POCO ESCÉPTICO, PERO  
ME SORPRENDIÓ LO  
SENCILLOS, PRÁCTICOS  
QUE ERAN Y LO BIEN  
QUE ANTICIPABAN LAS  
COSAS Y NUESTRAS  
NECESIDADES



orientado a soluciones y disponible. Estas son las cualidades más importantes que busco en los abogados externos. Hace un año, tuvimos nuestra primera auditoría GDPR. Estábamos trabajando con un equipo muy joven en PRA. Al principio era un poco escéptico, pero me sorprendió lo sencillos, prácticos que eran y lo bien que anticipaban las cosas y nuestras necesidades. La sinergia fue excelente y me sorprendió mucho lo bueno que es su equipo de privacidad de datos.

#### ¿Qué le influye para elegir un nuevo bufete de abogados con el que trabajar?

Antes de comprometernos con cualquier nuevo proveedor, realizamos una RFP. Analizamos criterios objetivos para determinar una lista corta de tres empresas. El precio no es el factor más importante. A menudo es una consideración menor en comparación con el valor y la calidad del producto o servicio final. Se trata más de los abogados individuales que de los bufetes de abogados y su marca. 

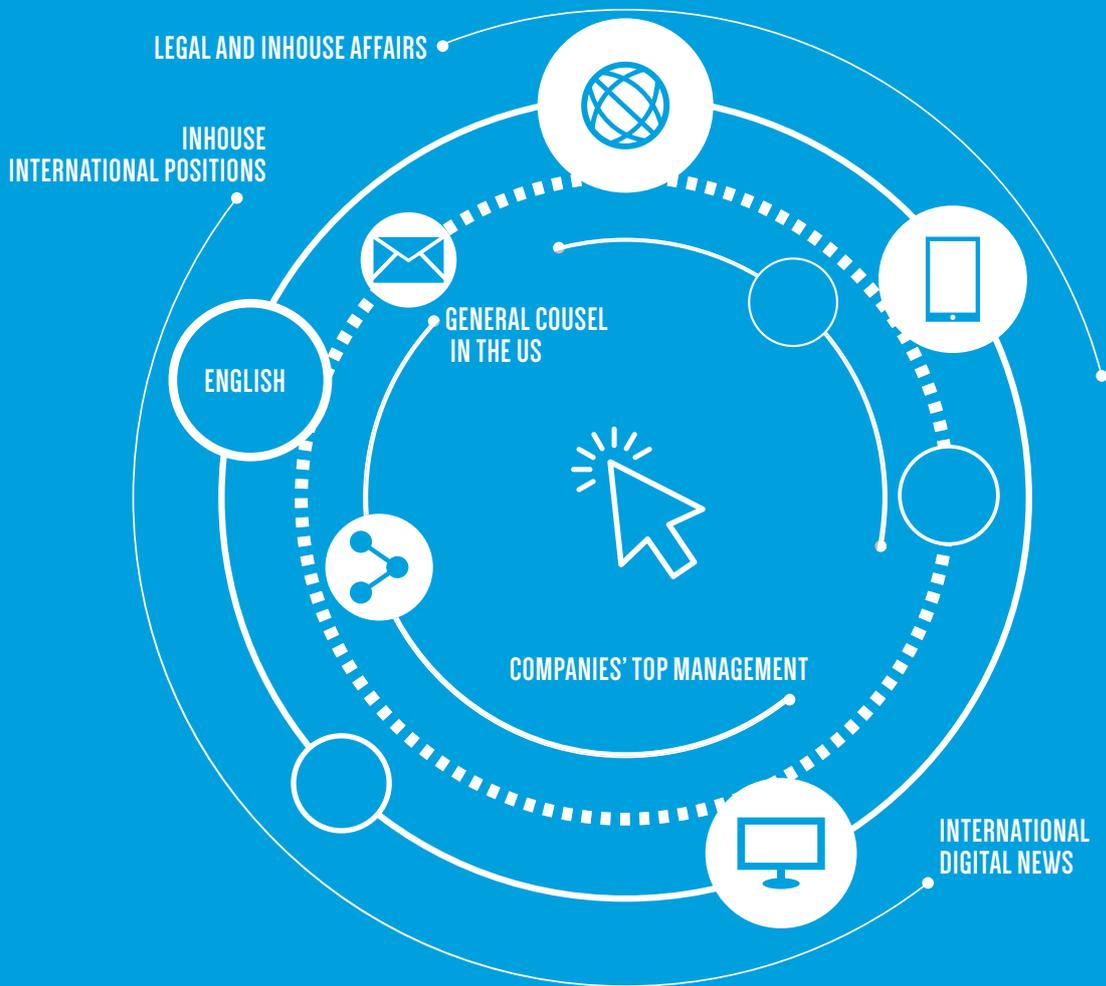
## CRITICAL TECHWORKS

Critical TechWorks, la empresa conjunta entre BMW Group y la empresa portuguesa Critical Software, es un compromiso de BMW Group con el desarrollo de soluciones de movilidad para el futuro. Critical TechWorks desarrolla, desde hace dos años, en Portugal el "coche del futuro". La conducción autónoma, los sistemas de información y entretenimiento en el automóvil y la electrificación son solo algunos de los frentes tecnológicos que está desarrollando la empresa conjunta, además de mejorar la eficiencia productiva en las fábricas del grupo. Además, Critical TechWorks ha estado ayudando a BMW Group a desarrollar asistentes inteligentes personalizados, como el Asistente personal inteligente, que está presente en la gran mayoría de todos los vehículos nuevos de BMW. El consorcio Critical TechWorks es propiedad en un 51% de BMW Group. El 49% restante pertenece a Critical Software, la empresa tecnológica de Coimbra liderada por **Gonçalo Quadros**. 



# INHOUSECOMMUNITYUS

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



Follow us on



[www.inhousecommunityus.com](http://www.inhousecommunityus.com)



# DIVERSIDAD DE GÉNERO EN LOS BANCOS ESPAÑOLES: **¡AÚN QUEDA TRABAJO!**

Solo el 14% de las funciones ejecutivas están desempeñados por mujeres.  
Mejor rendimiento en el fintech

por michela cannovale

Mujeres y empleo en el mundo de las finanzas, desde las pequeñas *start-ups* fintech hasta los grandes bancos centrales y comerciales. ¿Cómo estamos en España? Datos en mano, el II Observatorio de Finanzas 2022 destacó cómo el sector financiero cuenta con un 51 por ciento de mujeres empleadas. Más de la mitad, en definitiva.

Pero cuidado, porque no todo lo que brilla es oro: el panorama no es tan brillante si se consideran los puestos de liderazgo. De hecho, en cuanto a los consejos de administración, las cifras más recientes son de 2020, cuando las mujeres representaban el 31,26 por ciento (136 consejeras en total, 13 más que en 2019). El porcentaje de directoras ejecutivas era sólo del 6 por ciento,

mientras la proporción total de mujeres en la alta dirección del 17 por ciento.

El equipo de redacción de *Iberian Lawyer* quería entender más y exploró el estado del empleo femenino en el sector de las tecnologías financieras (*fintech*) y en el sector bancario, descubriendo no sólo que las mujeres siguen estando infrarrepresentadas en el sector financiero español, sino también que los bancos españoles se sitúan entre las últimas posiciones del sector en Europa en incorporar mujeres en puestos ejecutivos. Ahí es por qué.

## Mujeres en el fintech

Según el informe elaborado en septiembre por la Asociación Española de *fintech* e *insurtech* (AEFI) y titulado *Fintech Women Network* (que este año llega a su quinta edición), si bien es cierto que cerca de la mitad de los 5.000 empleados del sector de las tecnologías financieras son mujeres, una mirada más atenta revela luces y sombras. O sea: solamente el 4 por ciento de los fundadores de *start-ups* enfocadas al negocio financiero y de seguros son mujeres en 2022.

En cambio, en 2018 este porcentaje llegaba al 12 por ciento – una cifra que también revela cómo el Covid-19 ha repercutido en las posibilidades de emprendimiento en general de las mujeres y especialmente de las madres que, a consecuencia del cierre de colegios y guarderías con la irrupción de la pandemia, han asumido mayor carga en las tareas de cuidado de los hijos.

A pesar de las sombras del descenso del número de fundadoras de *start-ups*, como

anticipamos, también hay luces: según los datos de AEFI el 69 por ciento de los puestos de los comités de dirección en las empresas *fintech* está ocupado por mujeres. En la mayoría de los casos, estas mujeres tienen un típico identikit: un promedio de 39 años, una titulación universitaria y un título de postgrado enfocados al ámbito de la administración de empresas, comunicación o ingeniería. Además, más de la mitad tiene experiencia laboral previa en el ámbito del sector financiero o asegurador tradicional.

De todas formas, el elevado porcentaje de mujeres que ocupan puestos de los comités de dirección en el *fintech* se debe a un factor específico que distingue a este sector del sector más tradicional: AEFI, de hecho, concluye que más del 35 por ciento de las compañías del ecosistema cuenta con un plan de políticas de conciliación e igualdad, a lo que se suma un 16 por ciento que está en proceso de implementarlo, y que seis de cada diez *fintech* están comprometidas con la reducción de las desigualdades de género. No por casualidad, el 67 por ciento de las mujeres del sector *fintech* considera que ha tenido las mismas oportunidades laborales que un hombre.

Esto nos lleva casi naturalmente a considerar la representación femenina en el sector financiero más tradicional que mencionamos unas líneas más arriba: el de los bancos.

## Mujeres en el sector bancario

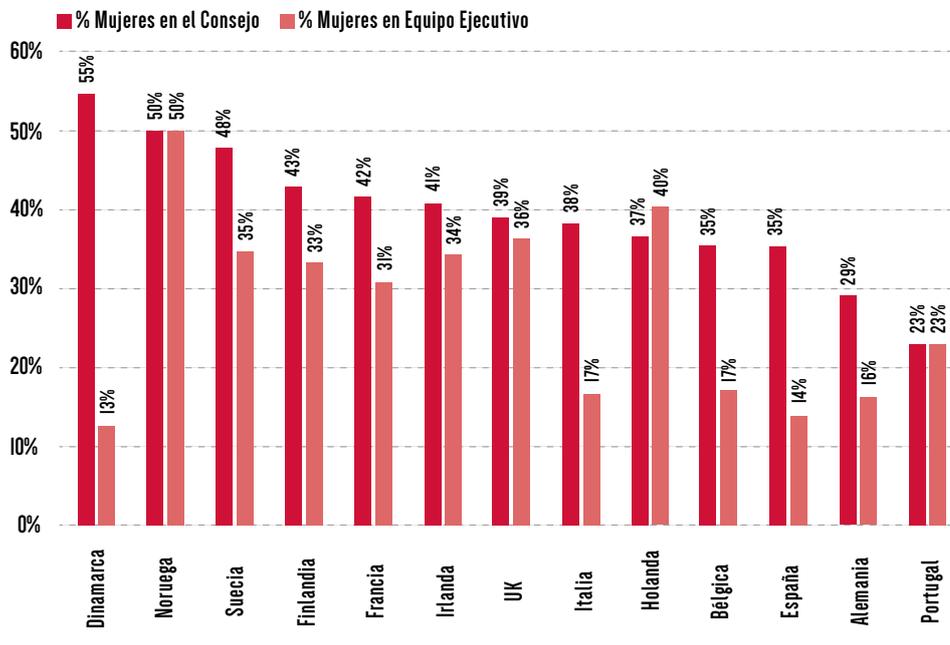
Con respecto a la incorporación de mujeres en los altos cargos en el sector bancario, empezamos por observar la situación general en Europa. En los bancos del Viejo Continente, según un dossier elaborado por DBRS Morningstar que analiza la evolución de las políticas aplicadas por las entidades financieras, las mujeres solo ocupan un 25 por ciento de los puestos ejecutivos y un 37 por ciento de las sillas en los consejos de administración (contra el 20 y el 35 por ciento del año anterior, respectivamente). El dossier se publicó en septiembre de 2022, pero se refiere a 2021.

Siempre mirando a Europa, solo 5 de los 43 bancos analizados cuentan con una directiva con funciones ejecutivas y sólo cuatro con una mujer como presidenta. Uno de estos bancos es español: es Santander (su presidenta es **Ana Botín**). Los otros tres son BMPS, DNB, y Rabobank.

Volviendo al informe de DBRS Morningstar, la banca española está a la cola en incorporar mujeres a los puestos ejecutivos. Las cifras hablan por sí solas: en el país, solo el 14 por ciento de los puestos con funciones ejecutivas en los bancos (y el 35 por ciento de los que forman parte de los consejos de administración) están desempeñados por mujeres. Con respecto a las funciones ejecutivas, solo Dinamarca,



Exhibit 2 Porcentaje de representación femenina en el consejo bancario europeo y equipos ejecutivos



Fuente: Elaboración de Iberian Lawyer

con un porcentaje de 13 por ciento, es peor que España. Ambos países están aún muy lejos de los países nórdicos. En Finlandia, de hecho, se enalza el 31 por ciento. En Suecia el 35 por ciento. En Países Bajos aún más: 40 por ciento. En Noruega, en cambio, hay una completa paridad: el 50 por ciento de los cargos directivos están ocupados por mujeres (así como de los puestos en los consejos de administración).

### Brecha de género y salarios

Centrémonos ahora en la brecha salarial que existe en el sector financiero y especialmente en la alta dirección. Según los datos publicados en noviembre 2020 por la Comisión Europea – que define la brecha salarial como “la diferencia relativa en el ingreso bruto promedio de mujeres y hombres dentro de la economía en su conjunto” – las mujeres de Unión Europea en general ganan un 14,1 por ciento menos por hora que los

hombres (o sea: por cada euro que entra en la cartera de un hombre, las mujeres solo reciben 86 céntimos).

En España, siempre en general, esta diferencia es aún más pronunciada y llega al 21,42 por ciento, como destaca la Encuesta de estructura salarial del INE (2021), que señala: “La ganancia media en 2019 para los hombres fue de 26.934,38 euros y para las mujeres de 21.682,02 euros. El salario medio anual femenino representó el 80,5% del masculino”.

De todos modos, si nos fijamos en el dossier Brecha salarial y presencia de la mujer en puestos directivos 2022, presentado en Mayo por ICSA Grupo y EADA Business School, descubrimos que la retribución media actual de un directivo es de 88.129 euros brutos anuales, mientras que la de su homóloga femenina se traduce en 77.928 euros (un 13,1 por ciento menos).

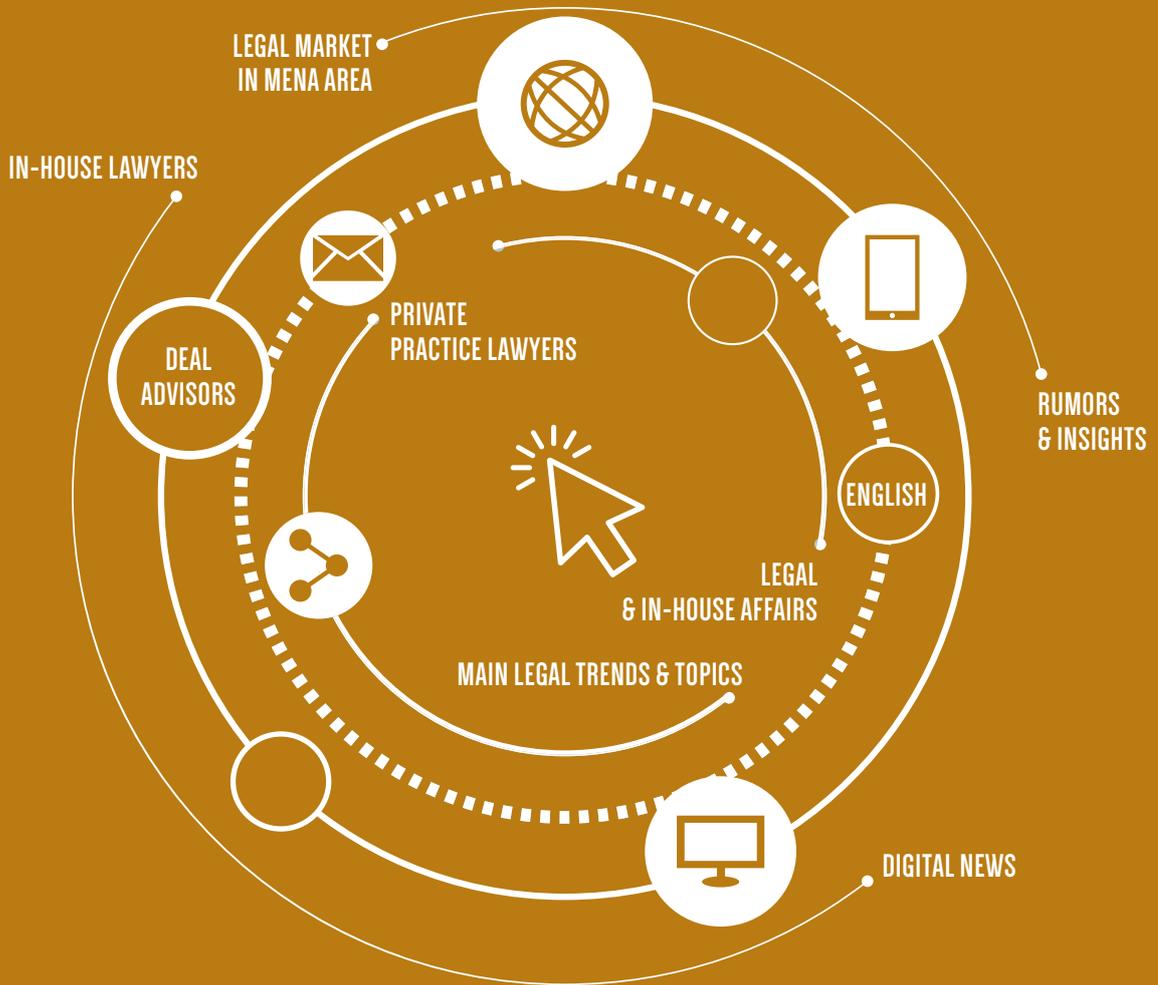
El sindicato UGT ha calculado que las mujeres españolas deben esperar hasta 2064 para ver el fin de la brecha salarial. Ese año, tal vez, por fin nos encontremos con políticas públicas completamente diferentes y con estrategias capaces de hacer frente a la división sexual del trabajo. De hecho, no es difícil imaginar cómo la brecha salarial es resultado de la brecha laboral, que a su vez está conectado con la desigualdad laboral en el acceso al trabajo (entonces peores contratos, jornada, ocupaciones y sectores sub), con la promoción y trayectoria laboral (también conocidas como “paredes de cristal”) y, por último, con la maternidad, uno de los principales asuntos que frena la promoción de las mujeres en el ámbito laboral, también en las finanzas.

**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](http://www.legalcommunitymena.com)



Las entidades financieras que han puesto el ojo en este universo virtual como una de sus principales fuentes de inversión a corto, mediano y largo plazo

por irina wakstein

# Metaverso:

el mundo financiero español  
invierte ya más  
de **€500 millones**

El Metaverso ha dejado de ser ese espacio tan desconocido e incierto por todos y, día tras día, comienza a convertirse en un ecosistema donde la era digital y la tecnología abren los brazos para recibir nuevos inversores. Tal es así que, según un informe de finales de junio del Centro de Análisis Funcas, el mundo financiero español invierte más de €500 millones en este universo virtual que cada día cuenta con más aficionados.

## INVERSORES INDIRECTOS

Entre las entidades financieras nacionales que han decidido invertir en este mundo virtual está por ejemplo, BBVA que, el pasado mes de junio, anunció su primera experiencia de oficina en el Metaverso. Los clientes del banco, a través de unas gafas de realidad virtual, son atendidos por un representante con quien pueden interactuar en forma remota como si estuvieran en una oficina física. Incluso, pueden consultar sus cuentas bancarias de forma privada y

recibir ofertas de productos por parte de sus gestores. Junto a esto, el banco invierte de manera indirecta en el Metaverso. BBVA invierte en este universo virtual a través de un gestor, la empresa constructora Metrovacesa. El banco cuenta con un total de 31.622.83 de acciones en Metrovacesa, lo que equivale a un 20,9% de la firma. Dado que, al día de hoy la acción cotiza en €5,96, es posible suponer que la inversión realizada por parte de la compañía financiera equivale a €188.474.114.

Lo mismo sucede con Santander que invierte también en forma indirecta en este universo, mediante la misma empresa constructora que BBVA, siendo dueña del 49,36%, es decir contando con 74.869.836 de acciones en Metrovacesa, cifra que representa una inversión de €446.224.223. Durante el mes de julio, el banco celebró su entrega de premios “Santander X Global Challenge” en el Metaverso de Decentraland, premiando a las startups y scaleups que utilizan la tecnología blockchain, centrándose en cómo mejorar la privacidad y la seguridad de los usuarios en las



redes blockchain, fomentando la adopción de las finanzas descentralizadas (DeFi) y la tokenización, y mejorando y ampliando las interacciones digitales con los usuarios a través de conceptos como Web3 y el Metaverso.

## OTROS INVERSORES

Entre las otras entidades financieras españolas que han decidido sumarse también a este ecosistema virtual está CaixaBank. El banco ha creado “Imagin”, una plataforma de servicios digitales donde los más de 4 millones de “imagineros” pueden acceder a producto y servicios. La financiera ha lanzado, en una primera fase, la versión virtual del ImaginCafé, el espacio físico que “Imagin” tiene en el centro de Barcelona, en el que se ofrecen contenidos culturales, creativos, tecnológicos y sostenibles. En este caso, el ImaginCafé 3D forma parte de Decentraland, uno de los proyectos principales que se ejecuta en la blockchain de ethereum. Si bien al día de hoy no es posible acceder al valor exacto de la parcela adquirida por CaixaBank en el Metaverso, lo cierto es que Decentraland cuenta con un volumen actual de 243.716,27 ethereum, cifra que equivale a USD917 mil millones. Asimismo, este Metaverso cuenta con 90.601 parcelas de tierra y el imaginCafé, por su parte, se encuentra situado en Forrest Plaza (parcela 8,68), uno de los distritos más concurridos. Además, la moneda de Decentraland, conocida como “mana”, cotiza al día de hoy en 0,64USD la unidad.

Otro caso a nivel nacional es el de Bankinter que ha lanzado uno de los primeros fondos de Europa

centrados en el Metaverso. A través de este fondo global, la firma apuesta a invertir en compañías, tanto tecnológicas como de otros sectores, buscando maximizar las posibilidades de rendimiento de los valores en los que se invierte. Para la creación de este fondo, Bankinter ha formalizado un mandato con la gestora Edmond de Rothschild AM, a cargo de su diseño y desarrollo. Si bien no es posible saber la inversión realizada por parte de la entidad financiera, sí es sabido que, al día de hoy, el fondo de Bankinter en el Metaverso cuenta con un patrimonio de 3,3 millones de euros.

## LOS NÚMEROS DEL METAVERSO

Edmond de Rothschild estima que la industria del Metaverso llegue a mover una cifra de negocio mundial de 759.000 millones de dólares para el 2026. Otra consultora a nivel internacional, McKinsey, ha realizado un informe titulado “Creación de valor en el Metaverso” donde se indica que el mercado del Metaverso podría valer 5 billones de dólares hacia el año 2030. El informe señala también que en los primeros cinco meses del año se han invertido más de 120 mil millones de dólares en tecnología e infraestructura relacionadas con el Metaverso, cifra que representa más del doble de lo invertido durante todo el 2021. Como contracara, el informe destaca que, de los ejecutivos consultados, el 31% se mostró inseguro sobre el retorno de inversión en el Metaverso.

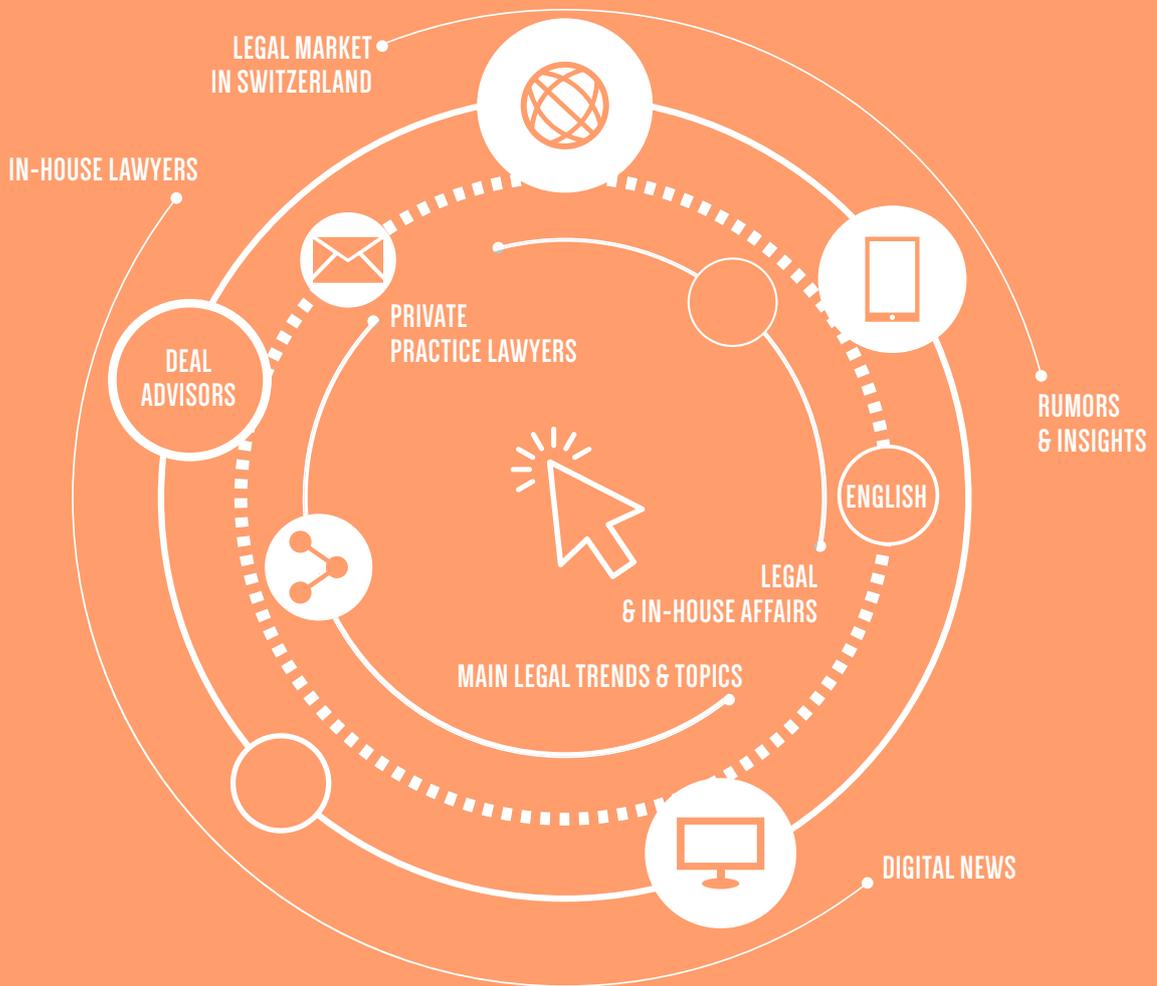
La pregunta es: ¿Cómo continuará esta nueva era para los inversores españoles? ■





# LEGALCOMMUNITYCH

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



Follow us on

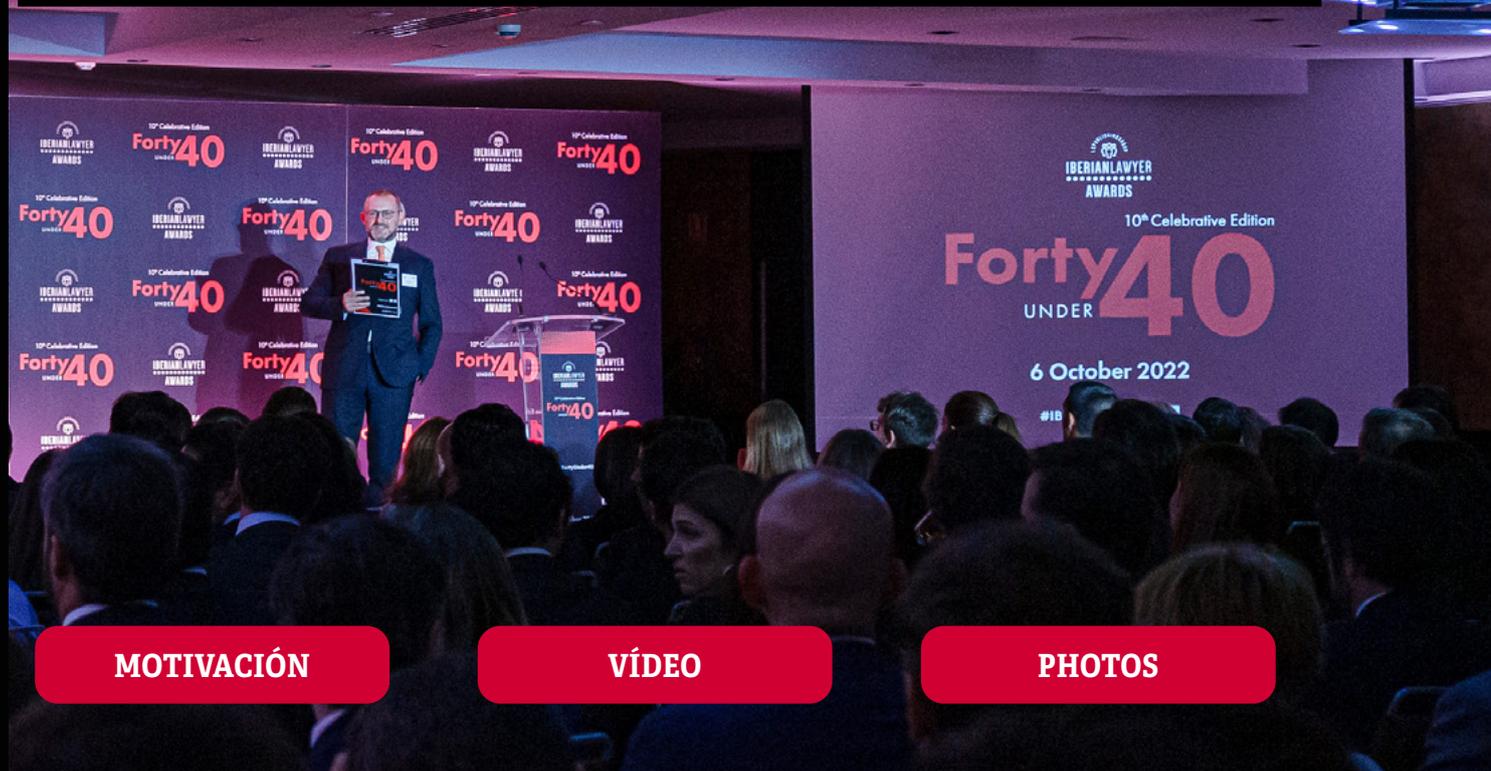


[www.legalcommunity.ch](http://www.legalcommunity.ch)

# Forty40

UNDER

## 2022 SPAIN AND PORTUGAL



MOTIVACIÓN

VÍDEO

PHOTOS

Los ganadores de los premios Iberian Lawyer 2022 Forty under 40 se dieron a conocer en la gala de ceremonia celebrada el jueves 06 en el Meliá Princesa de Madrid

La ceremonia de entrega de premios reunió a numerosos representantes de prestigiosos despachos de abogados de España y Portugal para reconocer a los jóvenes abogados y equipos más prometedores del mercado ibérico. Los premios fueron una oportunidad para celebrar los logros de los 40 mejores abogados y equipos menores de 40 años, que liderarán la profesión legal en el futuro y merecen ser reconocidos por su trabajo y dedicación en sus respectivas prácticas.

Los ganadores de esta edición fueron:



Categoria	Categoria
Team of the year	VdA
Lawyer of the year	Nuno Gundar da Cruz – Morais Leitão
Market Leader	Rosa Espín - Ambar Partners
Team of the year Arbitration	Morais Leitão
Lawyer of the year Arbitration	Carmen Alonso – Baker McKenzie
Team of the year Banking & Finance	White & Case
Lawyer of the year Banking & Finance	Luis Belart Siguero - Dentons
Team of the year Capital Markets (Debt and Equity)	Allen & Overy
Lawyer of the year Capital Markets (Debt and Equity)	Irian Saleta Martínez - Ashurst
Team of the year Energy	Watson Farley & Williams
Lawyer of the year Energy	Bernardo Cunha Ferreira - CMS Portugal
Team of the year EU & Competition	Uría Menéndez
Lawyer of the year EU & Competition	Leyre Prieto – TELLES
Team of the year Fintech	Sêrvulo & Associados
Lawyer of the year Fintech	Joana Mota Agostinho - Cuatrecasas
Team of the year Infrastructure & Constructions	Pérez-Llorca
Lawyer of the year Infrastructure & Constructions	JORGE PERUJO FARIÑA - ONTIER
Team of the year Insolvency & Restructuring	PRA - RAPOSO, SÁ MIRANDA & ASSOCIADOS
Lawyer of the year Insolvency & Restructuring	FRANCISCO JAVIER ROYO COLL - SIMMONS & SIMMONS
Team of the year Insurance	PRA - RAPOSO, SÁ MIRANDA & ASSOCIADOS
Lawyer of the year Insurance	MARGARIDA FERRAZ DE OLIVEIRA – PLMJ

Categoria	Categoria
Team of the year IP & TMT	ECIJA
Lawyer of the year IP & TMT	JOÃO PEIXE - VASCONCELOS ARRUDA & ASSOCIADOS
Team of the year Labour	Ceca Magán Abogados
Lawyer of the year Labour	Alejandro Gil Murillo - MAIO Legal
Team of the year Life Sciences & Pharma	Eversheds Sutherland
Lawyer of the year Life Sciences & Pharma	Diana Abegão Pinto - SRS Advogados
Team of the year Litigation	PLMJ
Lawyer of the year Litigation	Pedro Pires Fernandes - VdA
Team of the year M&A	Pérez-Llorca
Lawyer of the year M&A	Pablo Fernández Cortijo - Gómez-Acebo & Pombo
Team of the year Private Equity	King & Wood Mallesons
Lawyer of the year Private Equity	Pablo García Oliván - Squire Patton Boggs
Team of the year Public Law	Abreu Advogados
Lawyer of the year Public Law	João Filipe Graça - SRS Advogados
Team of the year Real Estate	CCA Law Firm
Lawyer of the year Real Estate	Angel Maestro Marti - DLA Piper
Team of the year Startup	FILS Legal
Lawyer of the year Startup	Carlota Sancho - Ambar Partners
Team of the year Tax	ABREU ADVOGADOS
Professional of the year Tax	MARÍA GARCÍA CHANZÁ - ROMÁ BOHORQUES TAX & LEGAL
Team of the year White Collar Crime	AYUELA JIMÉNEZ
Lawyer of the year White Collar Crime	ELOI CASTELLARNAU FORT - CASTELLARNAU
Best Practice Corporate Transactions	AMBAR PARTNERS
Thought Leadership	TERESA MADEIRA AFONSO - PLMJ
Rising Star	MORAD MAANAN TIEB - WHI-TEWELL LEGAL



## TEAM OF THE YEAR

VDA

## FINALISTS

Cuatrecasas  
Gómez-Acebo & Pombo  
Morais Leitão  
PLMJ



MANUEL PROTÁSIO, MATILDE HORTA E COSTA, PEDRO PIRES FERNANDES

## LAWYER OF THE YEAR

NUNO GUNДАР DA CRUZ  
*Morais Leitão*

## FINALISTS

Pablo García Oliván  
*Squire Patton Boggs*  
Pedro Pires Fernandes  
*Vda*  
Álvaro Rojo Santos  
*Allen & Overy*  
Victoria Truchuel  
*Watson Farley & Williams*



**MARKET LEADER**

---

**ROSA ESPÍN**  
*Ambar Partners*



**TEAM OF THE YEAR  
ARBITRATION**

**MORAIS LEITÃO**

**FINALISTS**

- Allen & Overy
- Ashurst
- Baker McKenzie
- PLMJ



FILIPE GALVÃO TELES, RITA NUNES DOS SANTOS, JOANA GRANADEIRO AND RICARDO NETO GALVÃO

## LAWYER OF THE YEAR ARBITRATION

**CARMEN ALONSO**

*Baker McKenzie*

### FINALISTS

José Luis Cabello Contrera  
*ONTIER*

Ricardo Neto Galvão  
*Morais Leitão*

Filipe Rocha Vieira  
*VdA*

Miguel Santos Almeida  
*Servulo & Associados*



## TEAM OF THE YEAR BANKING & FINANCE

**WHITE & CASE**

### FINALISTS

Allen & Overy

Dentons

Gómez-Acebo & Pombo

VdA



JUAN SAMPEDRO, ALFONSO GARCÍA FREIRE, RAFAEL MINGUEZ VELASCO

**LAWYER OF THE YEAR  
BANKING & FINANCE**

**LUIS BELART SIGUERO**

*Dentons*

**FINALISTS**

Mónica de San Román

*Pérez-Llorca*

João Dias Lopes

*PLMJ*

Alfonso García Freire

*White & Case*

Inês Palma Ramalho

*Sérvulo & Associados*



## TEAM OF THE YEAR CAPITAL MARKETS (DEBT AND EQUITY)

**ALLEN & OVERY**

### FINALISTS

- Morais Leitão
- PLMJ
- VdA
- White & Case



## LAWYER OF THE YEAR CAPITAL MARKETS (DEBT AND EQUITY)

**IRIAN SALETA MARTÍNEZ**  
*Ashurst*

### FINALISTS

- Carlos Filipe Couto  
*VdA*
- Marisa Larginho  
*Morais Leitão*
- Cristina Pablo-Romero  
Rein  
*Allen & Overy*
- Miguel Sánchez  
*ECIJA*



TEAM OF THE YEAR  
ENERGY

WATSON FARLEY &  
WILLIAMS

FINALISTS

- Allen & Overy
- CMS Portugal
- Mariscal Abogados
- PLMJ



JAVIER RUFFIN, LIDIA FERNÁNDEZ JIMÉNEZ, JUAN VICENTE BARQUILLA

LAWYER OF THE YEAR  
ENERGY

BERNARDO CUNHA  
FERREIRA  
*CMS Portugal*

FINALISTS

- Alberto Álvarez  
*Mariscal Abogados*
- Nuno Castelo Branco  
*DLA Piper*
- Núria Ferré Almuni  
*Allen & Overy*
- Lucía González  
*ONTIER*



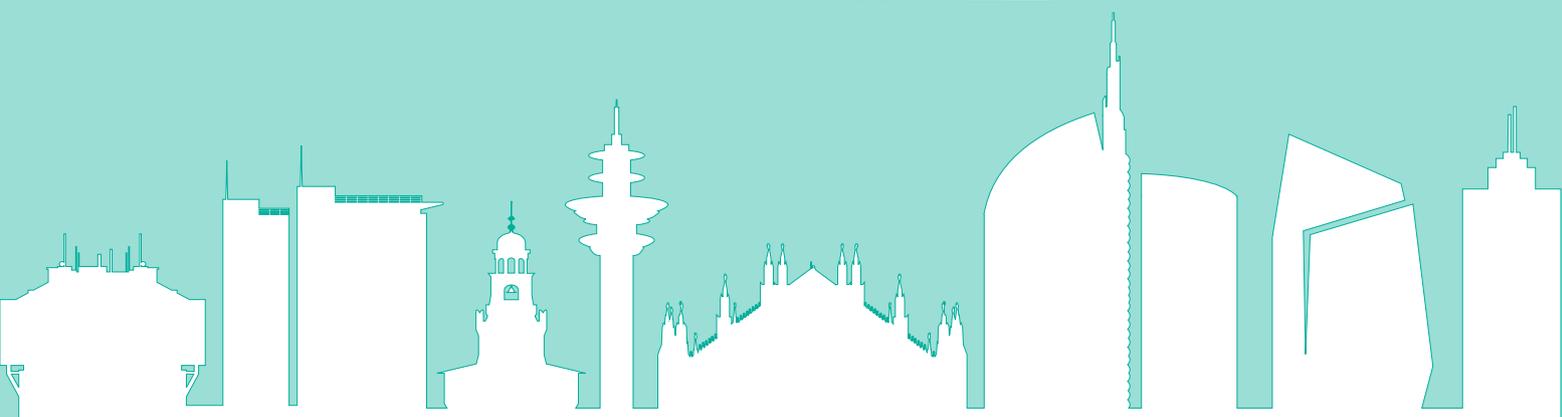
# FINANCECOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

**14-18**

**NOVEMBER 2022**

**MILAN 4<sup>th</sup> EDITION**



**THE GLOBAL EVENT  
FOR THE FINANCE COMMUNITY**

#financecommunityweek    

For information: [helene.thierry@lcpublishinggroup.it](mailto:helene.thierry@lcpublishinggroup.it) • +39 02 36727659

# Partners and Supporters

2022 Edition

## Platinum Partners

CHIOMENTI

Nextalia

VITALE

## Gold Partners

Accuracy

ADVANT Nctm

ALANTRA

AON

SBNP BISCOZZI NOBILI PIAZZA  
Studio legale tributario

CARNELUTTI  
LAW FIRM

大成 DENTONS

FIVELEX  
STUDIO LEGALE E TRIBUTARIO

GPBL

HSBC

LATHAM & WATKINS

Linklaters

MEDIOBANCA

mediolanum  
BANCA

Morpurgo e Associati  
Studio Legale

PEDERSOLI

SS&C  
INTRA LINKS

## Silver Partners

Aksia group

Arkios Italy

ceresio  
investors

CLEARWATER  
INTERNATIONAL

CRESCITALIA

DC  
advisory

green arrow  
CAPITAL  
The Alternatives Platform

HAT

KPMG

STPG  
Scouting  
Capital Advisors

## Sponsor

Deloitte.

## Supporters

AIFI  
Associazione Italiana del Private Equity,  
Venture Capital e Private Debt

ANDAF  
Associazione Nazionale  
Direttori Amministrativi e Finanziari

FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO

ITALIAFINTECH

## Media Partners

FINANCECOMMUNITY

LEGALCOMMUNITY

INHOUSECOMMUNITY

FOODCOMMUNITY

IBERIANLAWYER

THE LATINAMERICANLAWYER

# Financecommunity Week 2022 – Program (in progress)

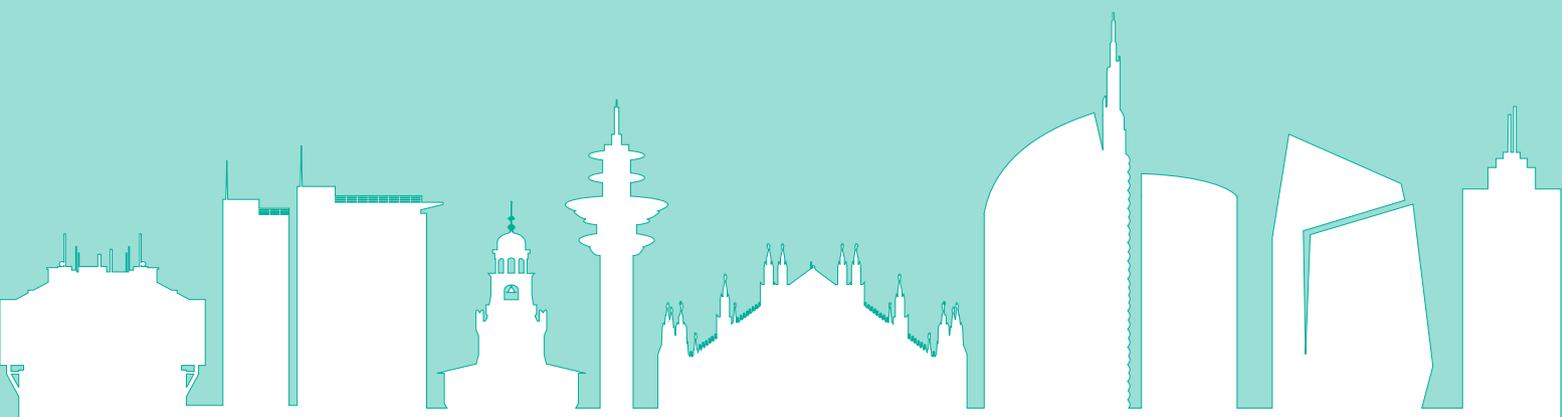
■ Open with registration ■ Invitation only

MONDAY 14 NOVEMBER				
09:00 - 13:00	■	<b>Opening Conference</b> Geopolitics, Economics & Finance	 M&M → Nextalia	Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan <a href="#">REGISTER</a>
13:00  Light Lunch				
14:00 - 16:00	■	<b>Roundtable</b> Status of the debt markets: current situation and future outlook		Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan <a href="#">REGISTER</a>
16:00 - 18:00	■	<b>Roundtable</b> The resilience of sustainability		Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan <a href="#">REGISTER</a>
TUESDAY 15 NOVEMBER				
09:00 - 11:00	■	<b>Roundtable</b> M&A in the current global context		Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan <a href="#">REGISTER</a>
11:00 - 13:00	■	<b>Roundtable</b> Italy: a place where to invest?!		Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan <a href="#">REGISTER</a>
13:00  Light Lunch				
14:00 - 16:00	■	<b>Roundtable</b> Securing Investments & Enhancing Returns in M&A Transactions		Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan <a href="#">REGISTER</a>
16:00 - 18:00	■	<b>Roundtable</b> PE-rspectives, Private Equity in the Next Future		Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan <a href="#">REGISTER</a>
WEDNESDAY 16 NOVEMBER				
09:00 - 11:00	■	<b>Roundtable</b> Family Office		Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan <a href="#">REGISTER</a>
09:30 - 12:30	■	<b>Conference</b> Digitalization of business models & products in the financial sector		Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan <a href="#">REGISTER</a>
13:00  Light Lunch				
14:00 - 16:00	■	<b>Roundtable</b> The role of the tax morale in setting ESG strategies		Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan <a href="#">REGISTER</a>
16:00 - 18:00	■	<b>Roundtable</b> Energy crisis, increasing interest rates and inflation: a perfect storm? Lending in the current economic scenario		Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan <a href="#">REGISTER</a>
16:15 - 18:00	■	<b>Roundtable</b> The new shape of the m&a market		Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan <a href="#">REGISTER</a>
THURSDAY 17 NOVEMBER				
09:00 - 11:00	■	<b>Roundtable</b> Growing in uncertain times		Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan <a href="#">REGISTER</a>
11:00 - 13:00	■	<b>Roundtable</b> Leadership in difficult times		Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan <a href="#">REGISTER</a>
13:00  Light Lunch				
14:00 - 16:00	■	<b>Roundtable</b> "Composizione negoziata" for business crisis solution and main creditors: a dispute-avoiding or a dispute-creating tool?		Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan <a href="#">REGISTER</a>
19:15 - 23:30	■	Financecommunity Awards		Superstudio Più Via Tortona 27, Milan <a href="#">FOR INFO</a>

# FINANCECOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

**SEE YOU FROM  
14 TO 18 NOVEMBER 2022  
Milan, Italy**



**THE GLOBAL EVENT  
FOR THE FINANCE COMMUNITY**

#financecommunityweek    

For information: [helene.thiery@lcpublishinggroup.it](mailto:helene.thiery@lcpublishinggroup.it) • +39 02 36727659

## LAWYER OF THE YEAR EU & COMPETITION

**LEYRE PRIETO**  
*ELLES*

### FINALISTS

Leonor Bettencourt Nunes  
*VdA*

Jessel A. Contreras  
*Ambar Partners*

Tânia Luísa Faria  
*Uriá Menéndez*

Gonçalo Rosas  
*Morais Leitão*



## TEAM OF THE YEAR FINTECH

**SÉRVULO & ASSOCIADOS**

### FINALISTS

Cuatrecasas

ECIJA

Morais Leitão

PLMJ



VERÓNICA FERNÁNDEZ, INÉS PALMA RAMALHO AND MIGUEL SANTOS ALMEIDA.

## LAWYER OF THE YEAR FINTECH

**JOANA MOTA  
AGOSTINHO**  
*Cuatrecasas*

### FINALISTS

André Abrantes  
*PLMJ*

Mariana Albuquerque  
*Morais Leitão*

Inês Palma Ramalho  
*Sêrvulo & Associados*

Isabel Pinheiro Torres  
*Abreu Advogados*



## TEAM OF THE YEAR INFRASTRUCTURE & CONSTRUCTIONS

**PÉREZ-LLORCA**

Allen & Overy  
Morais Leitão  
PLMJ  
VdA



ALBERTO IBORT FRANCH, MARTA VELASCO IZQUIERDO

## LAWYER OF THE YEAR INFRASTRUCTURE & CONSTRUCTIONS

**JORGE PERUJO FARIÑA**  
*ONTIER*

### FINALISTS

Juan Francisco Cruz Escribano  
*Ambar Partners*

Alberto Ibort  
*Pérez-Llorca*

Pablo Méndez Reus  
*Allen & Overy*

Helder M. Mourato  
*Morais Leitão*



## TEAM OF THE YEAR INSOLVENCY & RESTRUCTURING

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

Ashurst  
Eversheds Sutherland  
Simmons & Simmons  
SPS Advogados



CAROLINA ALMEIDA LARANJEIRA, PAULA MAGALHÃES DOS SANTOS

## LAWYER OF THE YEAR INSOLVENCY & RESTRUCTURING

**FRANCISCO JAVIER ROYO COLL**  
*Simmons & Simmons*

### FINALISTS

Catarina Avelar  
*SPS Advogados*

Nuno Gundar da Cruz  
*Morais Leitão*

Laura Ruiz  
*Pérez-Llorca*

Andreia Alexandra Santos Damásio  
*PRA – Raposo, Sá Miranda & Associados*



## TEAM OF THE YEAR INSURANCE

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

### FINALISTS

Morais Leitão

Pérez-Llorca

PLMJ

VdA



RITA GOMES DE SOUSA, CARLOS DUQUE

**LAWYER OF THE YEAR  
INSURANCE**

**MARGARIDA FERRAZ DE  
OLIVEIRA**  
*PLMJ*

**FINALISTS**

Carlos Filipe Couto  
*VdA*

Rafael Fernández  
*Pérez-Llorca*

Rita Gomes de Sousa  
*PRA – Raposo, Sá Miranda & Associados*

Marta Pereira Rosa  
*Morais Leitão*



**TEAM OF THE YEAR IP &  
TMT**

**ECIJA**

**FINALISTS**

CCA Law Firm

Cerejeira Namora, Marinho Falcão

Eversheds Sutherland

Vasconcelos Arruda & Associados



LIBRADO LORIENTE, ANA CATARINA SILVA, ALONSO HURTADO

## LAWYER OF THE YEAR IP & TMT

**JOÃO PEIXE**

*Vasconcelos Arruda & Associados*

Alcina de Oliveira Alves  
*CCA Law Firm*

Sara de Román  
*Ambar Partners*

Gonçalo Gil Barreiros  
*PRA – Raposo, Sá Miranda & Associados*

Alonso Hurtado  
*ECIJA*



## TEAM OF THE YEAR LABOUR

**CECA MAGÁN ABOGADOS**

### FINALISTS

Broseta  
CMS Portugal  
Gómez-Acebo & Pombo  
Pérez-Llorca



ENRIQUE CECA GÓMEZ-AREVALILLO, LAURA GUILLÉN FIEL, JUAN JOSÉ JIMÉNEZ REMEDIOS, JOAN NADAL

### TEAM OF THE YEAR LIFE SCIENCES & PHARMA

**EVERSHEDS SUTHERLAND**

#### FINALISTS

- Morais Leitão
- Simmons & Simmons
- SRS Advogados
- VdA



BELÉN RIAÑO, EVA GARUTI

### LAWYER OF THE YEAR LIFE SCIENCES & PHARMA

**DIANA ABEGÃO PINTO**  
*SRS Advogados*

#### FINALISTS

- Alessandro Azevedo  
*Morais Leitão*
- Eduardo Buitrón  
*Eversheds Sutherland*
- Pedro Fontes  
*VdA*
- Irene Terrazas  
*Mariscal Abogados*



TEAM OF THE YEAR  
LITIGATION

PLMJ

FINALISTS

Morais Leitão  
PS Advogados  
TELLES  
VdA



TERESA MADEIRA AFONSO, MARGARIDA FERRAZ DE OLIVEIRA

LAWYER OF THE YEAR  
LITIGATION

PEDRO PIRES  
FERNANDES

VdA

FINALISTS

Santiago Estrada Azcona  
*Velae Legal Group*  
Nuno Miguel Lourenço  
*TELLES*  
Rute Marques  
*PLMJ*  
Mariana Soares David  
*Morais Leitão*



## TEAM OF THE YEAR M&A

**PÉREZ-LLORCA**

## FINALISTS

Ambar Partners

ECIJA

Gómez-Acebo & Pombo

King & Wood Mallesons



## LAWYER OF THE YEAR M&A

**PABLO FERNÁNDEZ CORTIJO**

*Gómez-Acebo & Pombo*

## FINALISTS

Javier García Cueto

*Ambar Partners*

Álvaro Gaviño

*Marimón Abogados*

Héctor Gómez Ferrero

*DLA Piper*

Nasif Hamed

*Pérez-Llorca*



TEAM OF THE YEAR  
PRIVATE EQUITY

KING & WOOD  
MALLESONS

FINALISTS

- Allen & Overy
- ECIJA
- PLMJ
- Squire Patton Boggs



MARIA MATA, ENRIQUE APARICIO CAPARRÓS, ADRIANA ORDOÑO, MARIA DE ORUET  
ARIE SCHARF, GONZALO LOZANO FERNÁNDEZ, ENRIQUE TORNE PALACIO



## LAWYER OF THE YEAR PRIVATE EQUITY

**PABLO GARCÍA OLIVÁN**

*Squire Patton Boggs*

### FINALISTS

Sofía Bobone

*VdA*

Jorge Carmona

*Dentons*

María de Orueta Fernández

*King & Wood Mallesons*

Teresa Madeira Afonso

*PLMJ*



## TEAM OF THE YEAR PUBLIC LAW

**ABREU ADVOGADOS**

### FINALISTS

Ashurst

Pérez-Llorca

PLMJ

SRS Advogados



TIAGO LEOTE CRAVO, MADALENA BERNARDES COELHO

LAWYER OF THE YEAR  
PUBLIC LAW

**JOÃO FILIPE GRAÇA**  
*SRS Advogados*

FINALISTS

Tiago Leote Cravo  
*Abreu Advogados*

António Magalhaes e Menezes  
*CMS Portugal*

Tomas Manfredi Barbeito  
*Rivero & Gustafson Abogados*

Natalia Olmos  
*Pérez-Llorca*



TEAM OF THE YEAR REAL  
ESTATE

**CCA LAW FIRM**

FINALISTS

Abreu Advogados

Ashurst

DLA Piper

TELLES



PATRICIA CARNEIRO , RAQUEL SIRVOICAR RODRIGUES, MADALENA AZEREDO PERDIGÃO,  
TOMÁS ASSIS TEIXEIRA, TOMÁS ARANTES E OLIVEIRA, ANA MALPIQUE, VERA MARTINEZ

## LAWYER OF THE YEAR REAL ESTATE

**ANGEL MAESTRO MARTI**

*DLA Piper*

### FINALISTS

Tomás Assis Teixeira

*CCA Law Firm*

Diogo Belard Correia

*Abreu Advogados*

Joaquín Macías

*Ashurst*

Miguel Nogueira Leite

*TELLES*



## TEAM OF THE YEAR STARTUP

**FILS LEGAL**

### FINALISTS

Abreu Advogados

EJASO ETL Global

Gómez-Acebo & Pombo

Morais Leitão



LAWYER OF THE YEAR  
STARTUP

**CARLOTA SANCHO**

*Ambar Partners*

FINALISTS

Carlos Gerpe

*FILS Legal*

André Modesto Pinheiro

*Abreu Advogados*

Inês Palma Ramalho

*Sêrvulo & Associados*

José Ignacio Saldarriaga

*EJASO ETL Global*



TEAM OF THE YEAR TAX

**ABREU ADVOGADOS**

FINALISTS

Fieldfisher

Morais Leitão

Romá Bohorques Tax &  
Legal

TELLES



SARA SOARES, SUSANA A. DUARTE, MARIA INÊS ASSIS

PROFESSIONAL OF THE YEAR TAX

**MARÍA GARCÍA CHANZÁ**

*Romá Bohorques Tax & Legal*

FINALISTS

Jose Aguilar Shea

*Squire Patton Bogs*

Susana A. Duarte

*Abreu Advogados*

Juan Osuna

*Fieldfisher*

Abílio Silva Rodrigues

*TELLES*



TEAM OF THE YEAR WHITE COLLAR CRIME

**AYUELA JIMÉNEZ**

FINALISTS

Castellarnau

ECIJA

Morais Leitão

SRS Advogados



JOAQUIN JIMENEZ RUBIO, JESÚS VILLAMOR BLANCO

LAWYER OF THE YEAR  
WHITE COLLAR CRIME

ELOI CASTELLARNAU FORT

*Castellarnau*

FINALISTS

Javier Cuairán García

*ONTIER*

Joaquín Jiménez

*Ayuela Jiménez*

Mafalda Rodrigues Branco

*SRS Advogados*

Javier Velasco Almendral

*Bufete Choclán*



BEST PRACTICE  
CORPORATE  
TRANSACTIONS

AMBAR PARTNERS



THOUGHT LEADERSHIP

TERESA MADEIRA  
AFONSO

*PLMJ*



RISING STAR

MORAD MAANAN TIEB

*Whitewell Legal*







# 5 acciones PARA PREVENIR brechas DE SEGURIDAD en tu EMPRESA

por Juan Martos\*

La seguridad informática ya no es cosa de los profesionales del sector tecnológico. De hecho, se trata de un problema global que nos afecta a todos: desde las grandes empresas hasta los usuarios particulares. Los ataques cibernéticos son cada vez más sofisticados. Las posibilidades de éxito son relativamente altas para los delincuentes y los beneficios potenciales son altamente lucrativos. Por otro lado, las mafias son conscientes de que las posibilidades de que los culpables sean descubiertos y puestos a disposición de la Justicia son escasas.

A pesar de todo, con sentido común y una buena dosis de autodisciplina es posible evitar caer en las redes de quienes quieren hacerse con nuestros datos y/o con nuestro dinero. Veamos cuáles son las 5 acciones

esenciales para prevenir brechas de seguridad en tu empresa:

## 1. Realización regular de copias de seguridad

No por ser el más antiguo de los clásicos de la seguridad ha perdido efectividad. En la actualidad, existen innumerables sistemas, ya sea locales o basados en la nube, que realizan copia de nuestros datos. Disponer de un sistema de copia de seguridad efectivo nos librerá de los efectos de algunos de los ciberataques más frecuentes como el secuestro de datos o “ransomware”.

## 2. Mantener el sistema operativo actualizado

Mantener los equipos informáticos y los dispositivos de telefonía móvil actualizados es una parte fundamental del proceso preventivo. Las actualizaciones no solamente incorporan nuevas

funcionalidades o mejoras en el manejo de los dispositivos. Una buena parte de ellas incluye, además, nuevos parches que solucionan agujeros de seguridad que se van descubriendo con el tiempo y que ponen en riesgo la seguridad de la información.

## 3. Cambiar regularmente las contraseñas

En un mundo ideal, deberíamos tener contraseñas diferentes para cada una de nuestras cuentas. Si esto no es posible, al menos deberíamos utilizar contraseñas con un mínimo de longitud y de dificultad. Nada de datos personales como nuestra fecha de nacimiento o el nombre de nuestros hijos. Lo primero que hará un hacker es buscar información sobre nosotros en Internet: LinkedIn, redes sociales, etc. De modo que si utilizamos como contraseña un dato relacionado con nosotros



mismos se lo estaremos poniendo en bandeja. Actualmente, existen diversos sistemas tanto a nivel de sistema operativo como de los propios navegadores de Internet, que generan contraseñas seguras y las guardan cifradas para que no tengamos que recordarlas. Sin embargo, mucho ojo. Porque dichos sistemas suelen depender de una única contraseña maestra que da acceso al resto. Por lo que conviene recordar lo que indicábamos al comienzo de este punto.

En este caso, no debemos olvidar activar los sistemas de verificación de doble factor. Estos evitarán que un tercero no autorizado pueda acceder a nuestros datos incluso aunque conozca la contraseña.

#### 4. Cifrado de la información

En ocasiones, el acceso a nuestros datos puede producirse por contacto físico con el equipo que los contiene. Por ejemplo, nos pueden robar el portátil

mientras tomamos café y lo descuidamos un segundo. En estos casos, es esencial que el disco duro del equipo esté protegido mediante un sistema de cifrado que impedirá que los datos puedan ser leídos si no se dispone de la clave oportuna. Ni siquiera en el caso de que el disco sea desmontado físicamente y conectado en otro ordenador.

#### 5. Concienciación sobre ciberseguridad

El eslabón más débil de la cadena de la seguridad informática es el usuario. Un hacker, por muchos conocimientos técnicos que tenga, necesitará siempre la colaboración de la víctima que, sin saberlo, será quien le facilite el acceso a los datos que necesita el hacker para acceder a su botín. Por tanto, conviene realizar charlas y cursos de concienciación sobre ciberseguridad para que todos los miembros de la empresa estén atentos a cualquier intento de ataque por parte de un tercero. 



\*Socio director de Forensic Tecnológico de Grupo Paradell.



# MIEDO AL FRACASO

## o la búsqueda de la felicidad

por Bárbara de Eliseu

Inspirado por un viaje reciente a los Estados Unidos de América, recordé una de las aspiraciones de los Padres Fundadores de que entre los derechos inalienables de los hombres está el derecho a la búsqueda de la felicidad.

¿Qué es esto? ¿Qué tiene que ver el miedo con la felicidad? ¿Por qué un abogado debería hacer alguna reflexión al respecto? ¿Cómo se aplica el título de este artículo a la comunidad jurídica?

Estamos en una etapa donde la conciliación de la vida laboral y familiar es un tema de actualidad, donde la salud mental se pone sobre la mesa, los líderes toman conciencia de las necesidades de sus equipos... ¿Por qué deberíamos cuestionar nuestro camino hacia la felicidad? Simplemente, porque no se trata de lo que los demás hacen por nosotros, sino de lo que hacemos por nosotros mismos. No se trata

del salario que te pagan o de la forma en que te trata un compañero de trabajo, ni de las largas jornadas de trabajo ni de los días de vacaciones que no tienes. Se trata de por qué te dejas en esa situación, por qué dejas que alguien te trate inmerecidamente, por qué permites que otros te roben el tiempo para la familia.

Si prestas atención, no dice que todos los hombres tienen derecho a la felicidad, sino el derecho a buscar la felicidad. ¿Por qué? Porque cada uno de nosotros (en nuestro caso particular, los abogados de países desarrollados) somos responsables de nuestra propia felicidad. Ningún gobierno o entidad puede darte la felicidad, debes trabajar para lograrla. No importa quién sea injusto contigo, quién te trate mal, quién exija tu atención, la verdad (quizás brutal) es que tú eres el responsable de tu situación. ¡O lo dejas como

está, o lo cambias! Depende totalmente de ti.

El Covid-19 se metió en nuestras vidas, nos obligó a parar, a cuestionarnos sobre nuestros niveles de felicidad – sea en nuestras casas, en nuestros bufetes de abogados, en nuestro grupo de amigos– y a pensar hacia dónde esperamos ir en el futuro. Unos queremos dinero, otros posición, tiempo de calidad, tiempo en familia... No hay una respuesta correcta. Pero hay una cosa en común: cualquier cosa que persigas porque sientes que no la tienes ahora, eres tú quien tendrá que perseguirla, trabajar por ella y cambiarla.

Todos ponemos excusas en la vida para no cambiar lo que (en el fondo) sabemos que debe cambiarse. Es mucho más fácil culpar a los demás. Si echas la culpa a los socios, al socio director, a la carga de trabajo, al bajo salario, a la poca ayuda



en tu departamento, a los compañeros de trabajo, a los clientes, al clima.... Será mucho más fácil justificar tu ausencia, tu falta de tiempo, tus defectos, tu desorientación. Será mucho más fácil no tener ninguna responsabilidad y permanecer en tu zona de confort, culpando a los demás.

El precio de tener derecho a «perseguir» la felicidad es el riesgo de fracasar. ¡Nadie quiere fallar! El fracaso es, la mayoría de las veces, visto como algo malo. Pero el fracaso es necesario para el crecimiento. Por supuesto, todos hacemos lo posible para fallar lo menos, pero cuando ocurra una falla, intentaremos solucionarla (si es posible) y aprender de ella.

¿No tenemos todos miedo de perder un caso judicial, una transacción o un cliente? Si. Pero ¿vamos a dejar que el miedo nos detenga? No. ¿Impedirnos de encontrar nuevos clientes, trabajar en

casos emocionantes y riesgosos o estar en una transacción masiva? ¡Por supuesto que no! Los errores que cometamos en el camino nos ayudarán a ser mejores abogados, nos darán lecciones que aprenderemos para no repetir esos errores, nos obligarán a fortalecer nuestras habilidades y competencias, a estar más enfocados y alertas.

Por si aún no sabes si te está afectando el miedo al fracaso, aquí tienes algunas de sus señales: preparas en exceso o revisas y revisas el trabajo una y otra vez; le dices a la gente, de antemano, que no esperas tener éxito; establece metas que no son realistas, ya sean demasiado bajas o demasiado altas; te estresas cuando tu agenda es demasiado tranquila, porque crees que no tienes clientes o trabajo suficiente; te rebajas con declaraciones negativas; experimenta intensas emociones personales negativas cuando pierde un caso o decepciona las expectativas de un cliente.

La profesión jurídica conlleva un riesgo constante de fracaso. Todos los días, su trabajo exige que mantenga a raya el fracaso. Tu crítico interior te pide que no falles. Pero incluso cuando lo haces, te das la vuelta y apareces al día siguiente para dar lo mejor de ti, conseguir más clientes, ser el mejor abogado que puedas ser. Y esto también me recuerda que el personaje interpretado por **Will Smith** en la exitosa película de Hollywood "En busca de la felicidad", **Chris Gardner**, dice «No soy lo que me pasó a mí, soy lo que elijo ser» y eso es exactamente lo que todo es sobre.

Si podemos superar esos miedos en nuestras profesiones legales, ¿qué nos impide hacer exactamente lo mismo en nuestra vida personal? Absolutamente nada. No queremos fracasar, seguiremos intentando cometer el menor número de errores posible, pero cometeremos alguno. S'aprende de ellos, trata de arreglarlos, sigue adelante.

Y aquí es donde todo se junta, donde encuentras la conexión entre el miedo al fracaso y la búsqueda de la felicidad. No permitirás que tu miedo al fracaso te impida buscar la felicidad. Cada vez que aceptas algo que te hace infeliz, cada vez que tienes demasiado miedo de cambiar algo en tu vida, estás comprometiendo tu felicidad.

Estás vivo, fracasarás. Trates de aprender siempre de ello. Sigas adelante, tomes esas decisiones difíciles, hagas esos cambios, pero nunca dejes de buscar tu propia felicidad y la felicidad de aquellos que amas y cuidas. 🍷



# Se modifica la cuantía del **CAPITAL SOCIAL MÍNIMO** para la constitución de **SOCIEDADES DE RESPONSABILIDAD LIMITADA**

por marta gerbolés sánchez

El Boletín Oficial del Estado publicó la ley 18/2022, de 28 de septiembre, de creación y crecimiento de empresas, la cual modifica la regulación existente para poder crear una Sociedad de Responsabilidad Limitada.

A partir de la entrada en vigor de la nueva norma, el 19 de octubre de 2022, se reduce el importe mínimo del capital social obligatorio a un euro.

Otras modificaciones marcadas por la nueva regulación afectan a la reserva legal, siempre y cuando el capital social no alcance los 3.000 euros. 'Deberá destinarse a la reserva legal una cifra al menos igual al 20 por ciento del beneficio hasta que dicha reserva junto con el capital social alcance el importe de tres mil euros'.

Además, 'en caso de liquidación, voluntaria o forzosa, si el patrimonio de la sociedad fuera insuficiente para atender el pago de las obligaciones sociales, los socios responderán solidariamente de la diferencia entre el importe de tres mil euros y la cifra del capital suscrito'.

Todo las modificaciones recogidas en la ley señalada, tienen la 'finalidad de promover la creación de empresas mediante el abaratamiento de sus costes de constitución y ampliar las opciones de los socios fundadores respecto al capital social que desean suscribir en función de sus necesidades y preferencias'.

## **SOBRE MARTA GERBOLÉS SÁNCHEZ**

Abogada especializada en el derecho de empresa, que ha iniciado en el último año su carrera profesional en la empresa Carl Zeiss. Lleva dos años formando parte de la asociación Women in a Legal World como Mentee. 



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](mailto:info@iberianlegalgroup.com)

# COMPLIANCE

## y sus deseables efectos en la

# RESPONSABILIDAD CIVIL

## EX DELICTO

por carlos jiménez cordero

Desde la incorporación a la legislación española de la responsabilidad penal de la persona jurídica se ha publicado mucho sobre la aplicación en el proceso penal de las políticas de cumplimiento normativo como elementos de exoneración o atenuación de la responsabilidad de los entes morales. En estos análisis ha quedado obviado un fundamento del futuro fallo de la sentencia: la responsabilidad civil *ex delicto*. El presente artículo tiene por objeto realizar una breve exposición de lo que deberían ser futuros trabajos de investigación sobre los posibles efectos beneficiosos de estas políticas en la responsabilidad civil derivada del delito.

La reforma de 2010 introdujo un modelo de heterorresponsabilidad por el que un número tasado de conductas criminalmente punibles

cometidas por determinadas personas físicas vinculadas a la persona jurídica transferirían responsabilidad penal a esta.

A fin de limitar los efectos perniciosos sobre las corporaciones, la normativa también introdujo la posibilidad de exoneración de la responsabilidad penal de estas por medio de la implantación de modelos de organización y gestión que reunieran determinados requisitos recogidos en el propio Código penal. Así, para el caso en el que concurrieran las condiciones establecidas en el apartado segundo y quinto del artículo 31 bis, la persona jurídica podría quedar exonerada de su responsabilidad penal. Si dichos requisitos no se cumplen en su totalidad, la existencia de políticas de compliance pueden suponer la aplicación de una circunstancia atenuante de la pena, en la que

también está incluida la posible multa.

Si bien sobre la atenuación o exoneración de la pena para las empresas se ha debatido mucho -se ha avanzado, por ejemplo, en la ponderación y moderación de la pena de multa cuando se impone tanto a la persona física como a la jurídica-, los efectos de los planes de cumplimiento en otro de los elementos conformantes de la sentencia, como es la responsabilidad civil, no han recibido tanta atención.

La declaración del ilícito penal implica la condena al pago de la responsabilidad civil *ex delicto* en los términos recogidos en el Título V del Código Penal. Este pago indemnizatorio se extiende a la cuantía de los daños y perjuicios ocasionados por el delito cometido, pero no sólo, pues también afectará a esa cuantificación el dolo apreciado por el juez sentenciador. La obligación de pago de esa indemnización corresponde a todos los autores del hecho. Esto implica que en los casos en los que se condene criminalmente a una persona jurídica por los actos cometidos por sus empleados o directivos, esta responderá no solo por las penas señaladas para el tipo delictivo concreto, sino también por la responsabilidad civil derivada de este.

Si en aplicación del art. 31 bis CP se aprecia como eximente la tenencia de políticas de compliance la



persona jurídica no tendrá que responder ni de la pena ni de la responsabilidad civil *ex delicto*. La problemática surge cuando los planes de cumplimiento normativo no reúnen los requisitos de la exención y se quedan en “meras” circunstancias de atenuación. Las atenuantes no implican, *per se*, una disminución de la responsabilidad civil que deberá ser acordada por el juez y abonada por la persona jurídica y/o física condena.

La cuantía de la responsabilidad civil *ex delicto* puede ser en ocasiones superior, sobre todo en los casos de delitos económicos, a las propias penas pecuniarias impuestas en sentencia. El juez determinará esa cuantía indemnizatoria valorando el conjunto de los hechos y ateniéndose a cuestiones objetivas, pero la ley y la jurisprudencia del Tribunal Supremo le permiten moderar o modificar al alza esos cálculos al momento de la sentencia.

En conclusión, el primer consejo para las empresas debe ser implantar políticas de compliance válidas para servir de eximentes completas. En otro caso, habrá que hacerlas valer en juicio como elemento válido para minorar esa indemnización a la que será condenada la entidad si es encontrada culpable. 

## **SOBRE GUILLERMO RUIZ BLAY**

Doctor en derecho, profesor universitario, especialista en compliance y en derecho penal, mercantil y concursal; socio director de Polanco & Seijas Abogados, despacho especializado en derecho penal, civil y mercantil. 

# ÉTICA EMPRESARIAL TODO LO QUE NECESITA SABER SOBRE LA LEY DE INFORMANTES



**Murray Grainger - Country Manager EQS Group Spain**

[murray.grainger@eqs.com](mailto:murray.grainger@eqs.com)

Murray Grainger es el Country Manager en EQS Group España, donde promueve el uso de la tecnología 'Regtech' para informar sobre infracciones que puedan poner en riesgo la reputación empresarial y proteger a los informantes contra represalias.



**Marcel Solanas Nogueira - Account Executive EQS Group Spain**

[marcel.solanas@eqs.com](mailto:marcel.solanas@eqs.com)

Marcel Solanas es Criminólogo, especializado en Corporate Compliance por la "International Compliance Association" y formado como auditor de la ISO 37001 - Sistemas de Gestión Antisoborno. Actualmente ocupa el puesto de Account Executive para la región Ibérica en EQS Group y es parte del Grupo de Trabajo de Criminología Empresarial del Colegio Profesional de la Criminología de la Comunidad de Madrid.

**H**a sido testigo alguna vez de un acto discriminatorio en su trabajo? ¿Ha vivido en su organización un caso de fraude? Si es así, quizás haya sentido el impulso de comunicarlo, pero, el "qué dirán", es mucho más fuerte que el afán de un buen acto. Tener miedo a perder su trabajo o sentirse rechazado no resulta sorprendente, ya que según un informe del Ethics Institute, un 32% de españoles sufrieron represalias en su trabajo por informar sobre infracciones en 2021.

En este contexto, y pese al temor a ser descubiertos, la figura de los whistleblowers o "informantes" juega un papel fundamental en la prevención y detección de infracciones en el seno de las empresas. Mediante canales de infor-

mación, las organizaciones ofrecen a los empleados, clientes o terceros, una vía de comunicación segura y confidencial que permite, por un lado, evitar daños reputacionales y económicos en una fase temprana; y, por otro, la protección total de los informantes a la hora de utilizarlos.

Tras la aparición en la esfera pública internacional de varios casos destacados por informantes, como el conocido caso de los Papeles de Panamá y el estallido de la corrupción, la Unión Europea aprobó en diciembre de 2019 la Directiva UE 2019/1937, conocida como la Directiva Whistleblowing, con el principal objetivo de amparar a cualquier persona que comunique una infracción y pueda poner en peligro su integridad física o psíquica. Durante los últimos meses, los distintos estados miem-

bros han ido transponiendo la normativa a su legislación nacional, con algunas modificaciones y retrasos en la mayoría de los países.

Situándonos en España, los informantes están cada vez más cerca de contar con una ley de protección que posibilite la creación de una cultura corporativa más transparente y ética. Tras un largo proceso, el pasado 13 de septiembre, el gobierno español aprueba el Proyecto de Ley reguladora de la protección de las personas que informen sobre infracciones normativas y de lucha contra la corrupción, por la que se transpone la Directiva Whistleblowing. En este sentido, resulta fundamental conocer en qué se basa esta normativa y cómo debe ser aplicada en las empresas.

### ¿Cuáles son los requisitos principales del actual Proyecto de Ley de Informantes?

Tal como se ha recalado anteriormente, el principal requisito de esta normativa es proteger a toda persona que comunique una infracción en el seno de su empresa y cuyo acto pueda poner en peligro su integridad. Para ello, la ley establece la obligación de implementar sistemas internos de información tanto para administraciones públicas, como para personas físicas o jurídicas del sector privado con a partir de 50 empleados. Para que sean efectivos, estos sistemas internos de información deben asegurar la confidencialidad, seguimiento, investigación y protección del informante en todo momento.

Además, se establece la designación de un gestor del sistema de información para su correcto funcionamiento. En todo este proceso, la comunicación sobre la existencia y utilidad de estos sistemas debe ser tenida en cuenta bajo la regulación de la ley, así como la protección de los datos personales. Si no se cumplen estas medidas, las empresas se enfrentan a multas que pueden llegar hasta el millón de euros por sanciones muy graves, como impedir o dificultar la presentación de informaciones y su seguimiento por parte del informante.

### ¿Qué funciones deben cumplir los sistemas internos de información?

Con la misión de garantizar la total protección de los informantes, los sistemas internos de información deben estar diseñados, establecidos y gestionados de forma segura y confidencial, para que la identidad del informante o de cualquier persona mencionada en la comunicación, gestión y tramitación esté protegida. Por la protección de datos, se impide el acceso a personal no autorizado. La comunicación puede ser emitida tanto por escrito como verbalmente y en todo caso, es obligatorio designar a un Responsable del sistema.

Además, se debe contar con un procedimiento de gestión de las informaciones recibidas y deben establecerse las garantías para protección de los informantes en el ámbito de la propia entidad. Los canales internos deben permitir la presentación y posterior tramitación de comunicaciones anónimas.

Según publica el Proyecto de Ley, es obligatorio contar con una política o estrategia que anuncie los principios generales en materia de sistemas internos de información y defensa del informante y esta política debe ser comunicada a todos los departamentos de la organización. De nada sirve contar con un sistema de información si los empleados o terceros desconocen su existencia o utilidad.

### ¿Cuál es el procedimiento de gestión de las informaciones?

En todo caso, la normativa establece que es el órgano de administración u órgano de gobierno de cada entidad u organismo obligado por la ley quién aprobará el procedimiento de gestión de informaciones. A su vez, se debe informar de forma clara y accesible sobre los canales externos de información ante las autoridades competentes, y, en su caso, antes las instituciones u organismos de la Unión Europea.

Uno de los principales puntos a tener en cuenta por las entidades obligadas es el envío de acuse de recibo de la comunicación al informante, en el caso de que este se identifique, en el plazo de siete días naturales siguientes a su recepción, salvo que ello pueda poner en peligro la confidencialidad de la comunicación. El informante deberá recibir respuesta a las actuaciones de investigación en un plazo no superior a tres meses a partir de la recepción de la información, o, si no se remitió acuse de recibo, a tres meses a partir del vencimiento del plazo de siete

días después de efectuarse la comunicación.

La garantía de confidencialidad debe ser constante durante todo el proceso de gestión, y se deben respetar las disposiciones sobre protección de datos personales.

### Consejos útiles para cumplir con el Proyecto de Ley de Protección de Informantes

Bajo nuestra experiencia profesional en EQS Group, resulta imprescindible contar con un sistema de información que permita a los empleados y a otras partes interesadas (becarios, personal en prácticas, antiguos empleados, proveedores, etc.) informar sobre cualquier proceso que infrinja la ley, incluidos el fraude, el blanqueo de dinero, la corrupción, la discriminación en el lugar de trabajo y o el acoso sexual.

Los sistemas de información deben ser, ante todo, seguros y confidenciales para cumplir con la ley, por lo que un sistema digital como [EQS Integrity Line](#) es la apuesta integral más efectiva, al contar con la certificación ISO 27001 y cumplir con los requisitos del RGPD. Además, una cultura corporativa basada en buenas prácticas donde los informantes comuniquen irregularidades de forma transparente evita pérdidas financieras. Según el [Informe de Denuncias de 2021](#) elaborado por EQS Group junto a la Universidad de Graubünden, en el que más de 1.200 empresas fueron encuestadas, se refleja que, alrededor de un tercio de las empresas analizadas, pudieron descubrir más del 80% de las pérdidas económicas totales gracias al sistema de información, por lo que es una ventaja competitiva y un seguro para las empresas.

Preparados para los últimos pasos por parte del gobierno español para tener la ley definitiva, desde EQS Group confiamos en contar con una normativa que refleje los valores éticos empresariales y ponga en el centro a los informantes, por un bien común, basado en la confianza.



# 30 anos de experiência, focados no futuro.

Comemoramos o nosso aniversário com o lançamento de uma nova imagem, que reflete a nossa história e projeta o nosso futuro.

Inovação | Sustentabilidade | Agilidade | Empatia



About Law.  
Around People.

# 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](mailto:info@iberianlegalgroup.com)

Search for Iberian Lawyer or IBL Library on

