



MAG

**IBERIAN
LAWYER**



NÚMERO 132	4 marzo 2024	ESP
---------------	-----------------	-----

ESPECIAL

Iberian Lawyer 2024
Labour Awards

**El salto estratégico
de Legálitas**

**Desvelando el futuro
de Osborne Clarke**

**NTT Data: Una empresa
de valores intangibles**

**Inspirationalaw:
50 modelos a seguir**

**De España
a Europa**



Ilaria laquinta



Rompiendo el techo de cristal


Cada año, en marzo, *Iberian Lawyer* reconoce las contribuciones y triunfos de las mujeres dentro de la profesión legal. Este número destaca los logros innovadores de las mujeres con nuestro reportaje anual, "Inspiraw". Este artículo perfila a 50 modelos de rol, excepcionales para aspirantes a abogadas en España y Portugal. Es un testimonio de su resistencia y compromiso con la excelencia en un campo donde la paridad de género sigue siendo un viaje continuo. Sus historias representan un mosaico de narrativas que muestran a mujeres que han derribado techos de cristal, desmantelado estereotipos y redefinido el éxito a su manera. Desde litigantes pioneras hasta consejeras corporativas visionarias, cada perfil es un testimonio del poder transformador del liderazgo femenino. Pero el reconocimiento de su trabajo no se detiene ahí. Profundizamos en los desafíos y triunfos de las mujeres en el derecho, explorando las estrategias que han empleado para navegar en una profesión históricamente dominada por hombres. Desde iniciativas de mentoría hasta la defensa de la igualdad de representación en roles de liderazgo, estas mujeres no solo están causando sensación; están trazando nuevos cursos para las generaciones que vendrán.

Mientras celebramos los avances logrados por las mujeres en el derecho, también somos conscientes del trabajo que hay por delante. La paridad de género sigue siendo un objetivo esquivo en muchos rincones del mundo legal, y el camino hacia la equidad está lejos de terminar. Los líderes no faltan, como lo demuestra la

lista de 50 mujeres... pero en la mayoría de los casos, son significativamente menos, en número, que la población general de abogados de empresas y líderes legales que importan. A pesar de los esfuerzos de los bufetes de abogados (los datos recopilados por *Iberian Lawyer* muestran que en 2023 en Portugal el 52% y en España el 40% de los nombramientos fueron mujeres) y las empresas, la igualdad de género todavía está lejos en la profesión legal. Más de la mitad de los estudiantes de derecho son mujeres, y más de la mitad de los abogados son mujeres. Sin embargo, centrándonos en los bufetes de abogados, la representación de las mujeres en estas organizaciones se estrecha progresivamente a medida que aumenta la *seniority*. Aunque las mujeres son numerosas entre los asociados, siguen siendo pocas entre los socios.

Una clave para mejorar la diversidad podría ser abrazar el trabajo flexible. Claramente, esto solo no es suficiente; requiere revisar políticas y procesos, desde la contratación hasta las promociones, desde la compensación hasta la asignación de roles y, desde la composición del equipo. Pero creo que requiere un cambio de mentalidad en primer lugar, y esto realmente demanda la contribución de todos, no solo de aquellos en la cima. Deberíamos preguntarnos, si aún no lo estamos haciendo, si lo que hacemos todos los días en el trabajo margina a alguien. Cuando nos damos cuenta de que las disparidades, de todo tipo, provienen de un problema cultural y que nosotros somos quienes damos forma a la cultura, quizás entenderemos que cada una de nuestras acciones puede marcar la diferencia. Esto se debe a que el problema de la diversidad de género es un problema de todos, no solo de las mujeres.

La profesión legal continúa cambiando, tanto en las formas en que se lleva a cabo, a través de la tecnología, como en el cronograma de trabajo, que se está volviendo cada vez más ajustado. En este contexto, encontrar y retener talento será cada vez más central, y renunciar a las mujeres significa reducir a la mitad la posibilidad de encontrarlas y retenerlas. Significa decir "No" al crecimiento económico de un bufete de abogados o de una empresa. Sin embargo, esperamos acercarnos a un futuro donde el talento no conozca género y la oportunidad sea verdaderamente igual.

En esta edición, junto con la celebración de los logros de las mujeres, profundizamos en otros temas interesantes que dan forma al ámbito legal. Destacamos una entrevista con **Jacobo Martínez**, el recién nombrado vicepresidente de Eversheds Sutherland para Europa. Martínez comparte su visión sobre el futuro de la práctica legal, en medio de dinámicas globales en evolución. Además, exploramos la expansión estratégica de Legálitas a través de la adquisición de KMPG Impulsa, subrayando el compromiso de la firma con la excelencia multidisciplinaria. **Luis del Pozo**, la fuerza impulsora detrás de este movimiento transformador, ofrece perspectivas sobre la trayectoria de crecimiento de la firma. Además, nos sentamos con **Jordi Casas**, socio director de Osborne Clarke en España, mientras reflexiona sobre los logros del año pasado y esboza objetivos estratégicos para el futuro. El sector energético del mercado legal toma protagonismo con una entrevista exclusiva con **Vicente López-Ibor Mayor**, ofreciendo perspectivas sobre tendencias industriales y sostenibilidad. A medida que la sostenibilidad emerge como un tema transversal en las comunidades empresariales, profundizamos en sus implicaciones para el panorama legal, destacadas a través de un evento organizado por *Iberian Lawyer* en Madrid. Desde discusiones sobre transformación energética hasta ideas sobre reestructuración y demandas colectivas, este número ofrece una exploración de las dinámicas en evolución de la profesión legal. Además, nos sumergimos en el mundo de las fragancias ambientales en los bufetes de abogados y ofrecemos una ventana a los últimos desarrollos *in-house*, en finanzas y en los mercados internacionales. 



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



JANUARY

- Legalcommunity Energy Awards Milan, 25/01/2024

FEBRUARY

- Legalcommunity Finance Awards Milan, 08/02/2024
- Iberian Lawyer Sustainability Summit - Spain Madrid, 29/02/2024
- Iberian Lawyer Labour Awards Madrid, 29/02/2024

MARCH

- Iberian Lawyer Inspiraw Madrid, 07/03/2024
- Financecommunity Fintech Awards Milan, 14/03/2024
- Legalcommunity IP&TMT Awards Milan, 21/03/2024
- LC Sustainability Summit Milan, 26/03/2024
- LC Sustainability Awards Milan, 26/03/2024

APRIL

- LC Inspiraw Italia Milan, 09/04/2024
- Legalcommunity Tax Awards Milan, 11/04/2024

MAY

- LegalcommunityCH Awards Zurich, 16/05/2024
- Legalcommunity Forty under 40 Awards Milan, 23/05/2024
- Iberian Lawyer Legaltech Day Madrid, 30/05/2024
- Iberian Lawyer IP&TMT Awards Madrid, 30/05/2024

JUNE

- Legalcommunity Week Milan, 10-14/06/2024
- Legalcommunity Corporate Awards Milan, 12/06/2024
- Rock the Law Milan, 13/06/2024
- Iberian Lawyer Energy Day Madrid, 27/06/2024
- Iberian Lawyer Energy Awards Madrid, 27/06/2024

JULY

- Save the Brand - Foodcommunity Milan, 01/07/2024
- Italian Awards Rome, 04/07/2024

SEPTEMBER

- Legalcommunity Energy Day Milan, 12/09/2024
- Legalcommunity Labour Awards Milan, 19/09/2024
- Iberian Lawyer Forty Under 40 Awards Madrid, 26/09/2024

OCTOBER

- Inhousecommunity Days Rome, 02-04/10/2024
- Legalcommunity Real Estate Awards Milan, 10/10/2024
- Inhousecommunity Awards Italia Milan, 17/10/2024
- Legalcommunity Marketing Awards Milan, 21/10/2024
- Inhousecommunity Days Switzerland Zurich, 24-25/10/2024
- Legalcommunity Litigation Awards Milano, 29/10/2024

NOVEMBER

- Iberian Lawyer Legal Day Madrid, 05/11/2024
- Iberian Lawyer Gold Awards Madrid, 05/11/2024
- Financecommunity Week Milan, 11-15/11/2024
- Financecommunity Awards Milan, 14/11/2024
- LegalcommunityMENA Awards Cairo, 21/11/2024

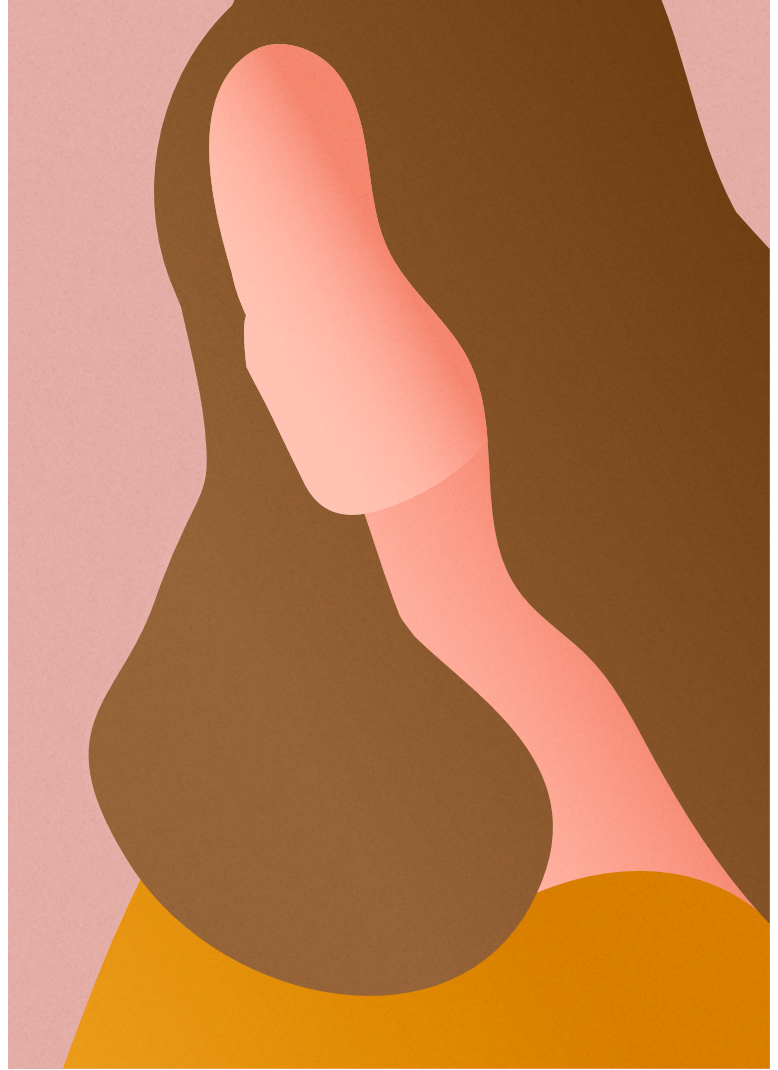
DECEMBER

- The LatAm Energy & Infrastructure Awards São Paulo, 11/12/2024

LEGEND

- Legalcommunity / LegalcommunityCH
- LegalcommunityMENA
- LegalcommunityWEEK
- Inhousecommunity
- Iberian Lawyer
- The Latin American Lawyer
- Financecommunity / FinancecommunityWEEK
- Foodcommunity
- LC

Contenidos

IBERIANLAWYER 132**65**

Inspirallaw: 50 Modelos a seguir

Dirigiendo bufetes de abogados, encabezando instituciones legales, supervisando los departamentos legales de algunas de las empresas españolas y portuguesas más importantes. Están impulsando proyectos destinados a fomentar el desarrollo y la evolución de la profesión legal en la Península Ibérica, con un enfoque especial en el aspecto femenino del derecho. Iberian Lawyer perfila a cincuenta mujeres que han inspirado más al sector en el último año

9

ON THE MOVE

Andersen ha incorporado un equipo de Zurbarán en su oficina de Sevilla

21

ON THE WEB

¿Estamos ante una reactivación del mercado de M&A?

25

De España a Europa

31

El Salto Estratégico de Legálitas

37

Vicente López-Ibor Mayor, hacia una Europa climáticamente neutra

43

Morales, el gran reto del talento

47

Reestructuraciones: Una verdadera tabla de salvación

53

Desvelando el futuro de Osborne Clarke

57

El marketing olfativo para posicionarse

61

Sustainability Summit: Fomentando Innovaciones Ambientales, Financieras y de Gobernanza

83

Pbbr: Un robusto del mercado portugués

91

Las demandas colectivas aterrizan en Portugal

97

El arte de la ninja legal

101

NTT Data: Una empresa de valores intangibles

105

Carlos García Ciriza: Forjando el futuro del asesoramiento financiero

111

BonelliErede y el sueño americano

115

El proyecto de ley de capitales es solo la punta del iceberg

119

SPECIAL
LABOUR AWARDS 2024

139

El canal de denuncias en las redes de distribución: ¿enemigo o aliado?

141

WCA
Reflexiones sobre cumplimiento en las firmas de auditoría

143

THE COACH APPROACH
Navegando hacia el éxito en un escenario legal dinámico

On the Move



JOSÉ VICENTE MOROTE, PALOMA ANGULO POZUELO Y RICARDO TORRES GARCÍA

ANDERSEN EN SEVILLA

Andersen ha incorporado un equipo de Zurbarán en su oficina de Sevilla

Ricardo Torres García y **Paloma Angulo Pozuelo** se han incorporado como socios en las áreas de Fusiones y Adquisiciones y Urbanismo, respectivamente, en la oficina de Sevilla. Se unen así a un equipo de nueve profesionales en las distintas categorías de ambas prácticas, incluyendo a **José Miguel Angulo**, que se incorpora como Of Counsel en el área de derecho urbanístico. Con estas incorporaciones, procedentes de Zurbarán Abogados, el despacho refuerza su área de Fusiones y Adquisiciones y Pública, con especial énfasis en operaciones corporativas.

DOS NUEVOS SOCIOS

Marimón Abogados ha incorporado a Ira Gual y Álvaro Gaviño



IRA GUAL Y ÁLVARO GAVIÑO

Marimón Abogados ha reforzado su estructura interna con el nombramiento de dos nuevos socios. **Ira Gual**, que forma parte del departamento de Derecho Laboral en Barcelona, y **Álvaro Gaviño**, miembro del equipo de Derecho Mercantil en Madrid. Ira Gual es experta en Derecho Laboral y se incorporó al despacho en Barcelona en mayo de 2014, tras haber pasado dos años en Lúquez Asociados. Desde entonces, trabaja junto al socio del departamento de Derecho Laboral en Barcelona, **José María Lamarca**. Álvaro Gaviño, tras su paso por Garrigues (despacho en el que inició su carrera profesional) y KPMG Abogados, se incorporó a Marimón Abogados en Madrid en mayo de 2018 para formar parte del departamento de Derecho Mercantil y trabajar, principalmente, junto a la socia **Begoña Redón**.



JOSÉ MARÍA CABRALES, PILAR JAQUETE

SOCIO DIRECTOR

Selier nombra socio director de Mercantil a José María Cabrales

Selier Abogados, dirigido por **Pilar Jaquete**, ha incorporado a **José María Cabrales**, anteriormente en Vaciero, como nuevo socio director del Departamento de Derecho Mercantil. Tras dos años y medio como socio del departamento Mercantil y Procesal en Vaciero, y con una trayectoria profesional que incluye la fundación y dirección de Roscab Asesores Legales durante más de 15 años, Cabrales aporta una gran experiencia a su nuevo puesto en Selier Abogados.

ÁREA M&A

Rita Albuquerque nueva socia de Abreu Advogados

Abreu Advogados ha incorporado a **Rita Albuquerque** como nueva socia en el área societaria, mercantil y de fusiones y adquisiciones, liderada por **José Maria Corrêa de Sampaio**, **Ana Sofia Batista** y **Manuel Santos Vitor**, y en particular en el segmento de *private equity*. La abogada se ha incorporado procedente de PLMJ, donde ejercía como Asociada Directora del área Mercantil y Fusiones y Adquisiciones, habiendo asesorado a diversos clientes nacionales e internacionales en una amplia gama de proyectos de fusiones y adquisiciones y reestructuraciones societarias.



RITA ALBUQUERQUE



DERECHO LABORAL Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

Rui Andrade se ha incorporado a Melo Alves como socio

Rui Andrade se ha trasladado desde VdA como socio. Fue socio de Miranda Correia Amendoeira & Associados (2002-2015) y de Nabais, Pérez, Galamba, Sternberg & Associados (1995-1999). Entre 2000 y 2002, prestó servicios en el Gobierno como jefe de Gabinete del Secretario de Estado de Protección del Consumidor. Tiene amplia experiencia en litigios, arbitrajes y asuntos laborales en países africanos como Angola, Mozambique, Timor-Leste, Guinea Ecuatorial.

GA_P INCORPORACIONES

Lisboa

Gómez-Acebo & Pombo ha anunciado la incorporación de **Ana Luísa Guimarães**. La abogada forma parte del despacho GA_P en Lisboa como socia del Área de Derecho Público. Ha centrado su actividad principalmente en los contratos públicos, en particular en materia de concesiones y proyectos, y en la regulación de los servicios de utilidad pública, como el agua y los residuos. Actualmente es miembro de la Asociación Portuguesa de Derecho Europeo (APDE) y participa activa y regularmente como ponente en conferencias y seminarios relacionados con sus áreas de especialización.



Bilbao

El despacho ha seguido reforzando su equipo nacional con el nombramiento de **Estibaliz Aranburu** como directora de la oficina de Bilbao. Aranburu, actualmente socia del departamento de Derecho Mercantil, asume este cargo dentro de la apuesta estratégica del despacho por reforzar su presencia en el País Vasco.





GOLD ABOGADOS

Eduardo Lucas: nuevo socio

GOLD Abogados ha reforzado su oficina de Madrid con la incorporación de **Eduardo Lucas** como socio del equipo de Fusiones y Adquisiciones. Se incorpora como socio responsable del área mercantil y de fusiones y adquisiciones, y ha desarrollado su carrera profesional en el departamento mercantil de De Andrés y Artiñano, Hammonds (actualmente Squire Patton Boggs), DLA Piper y TKL Abogados donde fue socio del departamento mercantil y de fusiones y adquisiciones hasta el año pasado.

DE IN-HOUSE A SOCIO

BVP Abogados: Isabel Calero nueva socia

BVP Abogados ha incorporado como nueva socia a **Isabel Calero**, ex directora de Mango. Ha desarrollado la mayor parte de su carrera profesional en empresas como Nike o Mango, ocupando diversos cargos como responsable de la Asesoría Jurídica, directora de Expansión y Desarrollo de Negocio o consejera delegada del Grupo PUNTA NA (Family Office) hasta que en 2022 regresó al ejercicio de la abogacía.



ÁREA DE SEGUROS

Auren ha fichado a Inmaculada Roldán como nueva socia de seguros

Inmaculada Roldán se ha incorporado procedente de Divina Seguros donde ocupaba el cargo de directora jurídica. Antes de incorporarse a Auren, fue directora jurídica de compañías aseguradoras del Grupo Aviva, directora jurídica del área procesal y asesoría de seguros y pensiones de Broseta Abogados y directora jurídica del Grupo Divina Seguros. Su incorporación permitirá al despacho ampliar su práctica aseguradora tanto en España como a nivel internacional.

Expert Opinion



YOUR SPACE, YOUR ARTICLE.

For information:
info@iberianlegalgroup.com



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.**



EXPANSIÓN

KPMG Abogados: dos nuevos socios en Canarias

KPMG Abogados, bajo la dirección de **Alberto Estrelles**, ha reforzado su presencia en Canarias con la integración de Núñez González & Rodríguez Abogados (NGR Abogados). Este movimiento estratégico ha incorporado a la firma un equipo de 19 profesionales, entre los que se encuentran dos nuevos socios: **Enrique Núñez** y **Jaime Sanz**.

Enrique Núñez, nuevo socio y responsable del área jurídica del despacho en Canarias, ha sido socio fundador de NGR y responsable del área Mercantil y Concursal de la firma. Cuenta con más de 18 años de experiencia en Derecho Mercantil, Fusiones y Adquisiciones, Insolvencias y Reestructuraciones.

Jaime Sanz se ha incorporado como nuevo socio y responsable de la práctica fiscal del despacho en Canarias. Es experto, entre otras materias, en Fiscalidad Internacional, Régimen Económico y Fiscal de Canarias y Derecho del Entretenimiento.

INCORPORACIÓN

João Magalhães Ramalho se ha incorporado a AdCE como socio

João Magalhães Ramalho se ha incorporado como socio a Antas da Cunha Écija. El abogado codirigirá, junto con **Joana Cunha d'Almeida**, la práctica fiscal del despacho. Se ha trasladado desde Telles, donde trabajó durante los últimos cinco años. Anteriormente, entre 1999 y 2019, trabajó en PLMJ, donde fue socio del equipo de derecho fiscal y responsable del desarrollo de las relaciones con el mercado brasileño.



EN LA EMPRESA

Arthrex Medical: Hugo de Almeida Pinho, Responsable de Legal & Compliance para EMEA Oeste

Arthrex Medical ha contratado a **Hugo de Almeida Pinho** como director de Legal & Compliance para EMEA Oeste. Se incorpora procedente de Siemens Healthineers Portugal, donde ocupaba el cargo de consejero General y Responsable de Cumplimiento y Privacidad de Datos. Anteriormente fue consejero General y Responsable de Cumplimiento y Privacidad de Datos en Siemens Healthineers Portugal. También fue responsable de las cuestiones de protección de datos para el sur de Europa y de las cuestiones de conformidad antimonopolio para la región EMEA.



ABOGADO PROCESALISTA

RZS Abogados: María Hidalgo nueva socia

RZS Abogados ha anunciado la incorporación de **María Hidalgo**, abogada procesalista especializada en Derecho de Seguros y Reaseguros. Hidalgo juega un papel clave en el refuerzo del equipo de Seguros de la oficina de Madrid, bajo la dirección de la socia y abogada **María Luisa Albelda**.



NOMBRAMIENTO

EDBA: Sergio Berenguer a Socio

Ernesto Díaz-Bastien & Asociados (EDBA) ha anunciado la promoción de **Sergio Berenguer** a socio. Berenguer, que anteriormente ocupaba el cargo de asociado senior, aporta una amplia experiencia en asuntos jurídicos de alto perfil, habiendo trabajado en varios casos emblemáticos vistos en la Audiencia Nacional. Su trayectoria jurídica comenzó como abogado en prácticas en Garrigues, y se incorporó a EDBA en 2015.



ERNESTO DÍAZ-BASTIEN, SERGIO BERENGUER

GENERAL COUNSEL

Marianna Vignapiano: nueva consejera general de Enfinity

Marianna Vignapiano ha asumido el cargo de consejera general para Europa de Enfinity Global, empresa del sector de las energías renovables con oficinas en Norteamérica, Asia y Europa. En Europa, concretamente, el grupo opera en Italia, España, Portugal, Países Bajos e Inglaterra, países relevantes para Vignapiano, que depende directamente del consejero general global. La abogada procede del gigante estadounidense de infraestructuras de telecomunicaciones Phoenix Tower International, donde se incorporó en 2021 como consejera general para Europa.



DEPORTES Y ENTRETENIMIENTO

SFA ha nombrado nuevo socio a Ignacio Triguero Gea

Senn Ferrero Asociados, Sports & Entertainment ha nombrado nuevo socio en España a **Ignacio Triguero Gea**, que se incorporó a la firma en 2017. Cuenta con una amplia experiencia en el asesoramiento en materia contractual, contenciosa y regulatoria a los distintos operadores del ámbito del deporte y el entretenimiento. Antes de incorporarse a Senn, Ferrero, Asociados, Ignacio trabajó como abogado en el departamento de litigios y propiedad intelectual de la firma Squire Patton Boggs y como asesor jurídico en el departamento del Estatuto del Jugador de la FIFA.

SMFC

André Oliveira Costa: nuevo socio

El bufete portugués SMFC ha reforzado sus equipos de derecho mercantil, societario y fusiones y adquisiciones, inmobiliario y de resolución de conflictos. La firma ha anunciado la integración de **André Oliveira Costa** como socio, así como de **António Magalhães Mendes** y **Catarina Teixeira**. Oliveira Costa, que procede de Rogério Alves & Associados - Sociedade de Advogados, donde codirigía el departamento mercantil y societario, habiendo trabajado también en VdA y DLA Piper ABBC, cuenta con 20 años de experiencia.



ANDRÉ OLIVEIRA COSTA



ÁLVARO ABÁIGAR



DAVID ASÍN



JUAN TORRES

PROMOCIÓN

ARPA Abogados Consultores ha incorporado tres nuevos socios

Álvaro Abáigar, David Asín y Juan Torres han sido promocionados a socios de ARPA Abogados Consultores. La firma cuenta ahora con un total de 7 socios y una plantilla de cerca de 90 profesionales.

Álvaro Abáigar se incorporó a ARPA en 2007 y desde entonces ha desarrollado su carrera profesional en el Departamento de Nuevas Tecnologías y Compliance. David Asín Martínez inició su carrera profesional en Cuatrecasas, Gonçalves Pereira como abogado fiscalista. Se incorporó a ARPA en 2012 y acumula una amplia experiencia en asesoramiento fiscal en el ámbito de la imposición directa e indirecta, así como en fiscalidad local e internacional. Y Juan Torres Zalba se incorporó a ARPA en 2008, y a día de hoy cuenta con 25 años de experiencia en el asesoramiento en materias relacionadas con el Derecho Administrativo.



MIGUEL ÁNGEL FLORES, OLGA CECILIA, ÁLVARO DOMENECH, FRANCISCO GONZÁLEZ, BEATRIZ RUMOROSO, RAMÓN PALACÍN Y ALBERTO ARJONA

BIG FOUR

EY Abogados: Francisco González-Quevedo como nuevo socio

EY Abogados ha reforzado su área de asesoramiento en Compensación y Pensiones, con el fichaje de **Francisco González-Quevedo**, como nuevo socio del equipo de Recompensas, área liderada en España por la socia **Olga Cecilia**. El nuevo socio procede de Willis Towers Watson (WTW), donde era director senior del departamento de Jubilación, y cuenta con una trayectoria profesional de más de 23 años. .

ESTRUCTURA DIRECTIVA

Delvy ha promocionado a tres nuevos socios

Delvy, firma especializada en el asesoramiento integral a startups tecnológicas, empresas innovadoras y fondos de capital riesgo, cuenta con tres nuevos socios tras la promoción de **Ainhoa García, Helena Checa y José Morato**.

Ainhoa García, abogada con experiencia como directora de Procesal en la oficina de Barcelona, se incorpora al equipo de socios de Delvy liderando el área procesal. Asimismo, Helena Checa, abogada y directora del departamento de Corporate y M&A, asume el rol de socia del área mercantil. Cuenta con una larga trayectoria en Delvy Barcelona, aportando una amplia experiencia en operaciones corporativas y rondas de financiación. José Morato se incorpora a Delvy Madrid como primer socio, liderando el área de IP&IT. Morato es un abogado experto en asuntos relacionados con la propiedad intelectual, las tecnologías de la información y la propiedad industrial.



AINHOA GARCÍA, HELENA CHECA Y JOSÉ MORATO



RESPONSABLE DEL ÁREA DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

José Jácome: nuevo responsable del área de Resolución de Conflictos de SRS Legal

José Jácome ha asumido la coordinación del área de resolución de conflictos de SRS Legal. Con más de 30 años de experiencia y una gran reputación en litigios, el socio de SRS sucede a **José Carlos Soares Machado**.

CÍRCULO LEGAL MADRID

Alba Rodríguez de Anta: nueva socia

Círculo Legal Madrid ha comenzado el año con una importante incorporación a su estructura interna, al incorporarse **Alba Rodríguez de Anta** como nueva socia y responsable de los departamentos de Derecho Procesal Civil y Concursal. Vinculada a la firma madrileña desde hace seis años, **Rodríguez de Anta** afronta esta nueva etapa profesional con ilusión y con ganas de afrontar los retos y éxitos que la firma tiene por delante.



ROCAJUNYENT

Imma Ferrés: nueva socia en Girona

RocaJunyent ha incorporado a **Imma Ferrés Soler**, procedente de la Agencia Mata 2040, como nueva socia del equipo de Derecho Tributario en Girona. El fichaje se enmarca en la estrategia de consolidación del despacho, dirigido por el socio **Josep Pujolràs**, y se produce un mes después de la incorporación de **Albert Martínez Rodríguez** como socio de Derecho Laboral.

Imma Ferrés es abogada fiscalista con más de 20 años de experiencia en el ámbito del asesoramiento jurídico en materia fiscal y contable.



JOAN ROCA, IMMA FERRÉS SOLER Y JOSEP PUJOLRÀS

INCORPORACIÓN

Pilar París se incorpora a Araoz & Rueda

Araoz & Rueda ha nombrado a **Pilar París** nueva socia del departamento de Corporate y M&A de la firma. Anteriormente Asociada Principal en Deloitte Legal, cuenta con más de 15 años de experiencia asesorando en operaciones de M&A nacionales y transfronterizas en todo tipo de sectores, estando también especializada en inversiones en start-ups. Ha liderado el proyecto "Start me Up" de Deloitte Legal, una iniciativa para el sector de las start-ups que fundó en 2016.



MARTÍNEZ-ECHEVARRÍA

Inmaculada Solar, nuevo socio

Inmaculada Solar, experimentada profesional del Derecho con trayectoria en GVA Abogados, se ha incorporado a las filas de Martínez-Echevarría, aportando una dilatada experiencia en diversos organismos autónomos y consejos de administración de empresas públicas. Se incorporó a GVA & ATENCIA en 2012 y poseía conocimientos en Derecho Público aplicado a la empresa, abarcando contratación pública, urbanismo y procedimientos normativos.

En la web



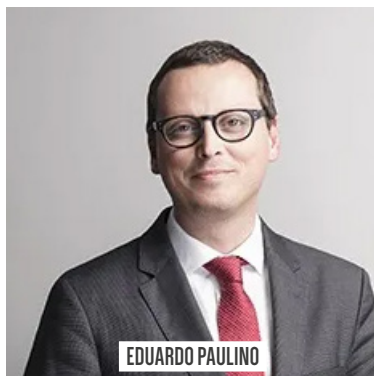
¿Estamos ante una reactivación del mercado de M&A?

El inicio del año 2024 ha presenciado un aumento del 3% en el número de acuerdos en el mercado de fusiones y adquisiciones español, según revela el informe mensual de TTR Data. Aunque este crecimiento es alentador, la cifra total de capital involucrado en estas transacciones ha experimentado una disminución. Durante estos primeros meses se han llevado a cabo varias operaciones que señalan un incremento significativo en comparación con el mismo período del año anterior. Este aumento sugiere una posible recuperación y señala el fin de una de las peores caídas del mercado en la última década. Aunque sectores como el energético o el inmobiliario han sido los más activos este pasado mes, cabe destacar la compra por Generali de Liberty, una operación de 2.300 millones de euros que ha revolucionado el sector de los seguros y donde también ha participado una firma lusa. De nuevo con la participación de una firma portuguesa, Clifford Chance ha asesorado a Norges Bank en su alianza con Iberdrola en otra de las operaciones que han destacado este mes. El interés por las renovables sigue patente como demuestra esta operación en la que GA_P ha asesorado a varios bancos españoles en la financiación de 350 millones de euros para proceder a la realización de una cartera solar en España.

Operación del mes: Generali compra Liberty por 2.300 millones de euros



ANDRÉS SÁNCHEZ LÓPEZ



EDUARDO PAULINO



JOAQUÍN RUIZ ECHAURY

En enero de 2024, TTR Data ha seleccionado como operación destacada la adquisición de Liberty Seguros España a Liberty Mutual por parte de Generali, valorada en 2.300 millones de euros. La operación ha contado con el asesoramiento financiero de Arcano Partners; BofA Securities Europe; Citigroup; Credit Suisse Group; Deloitte España y PwC España. En la parte de Due Diligence, la operación ha sido asesorada por PwC España y, en la parte de Relaciones Públicas, la operación ha sido asesorada por LLYC.

Generali ha sido asesorada por Clifford Chance; Matheson y Morais Leitão, Galvão Teles, Soares da Silva & Associados. El equipo de Clifford Chance ha estado formado por **María Viñas** (asociada senior), **Miguel Barredo Álvarez** (asociado senior) y **Juan Valcárcel Alfaro** (asociado senior).

El equipo de Morais Leitão, Galvão Teles, Soares da Silva & Associados está formado por **Eduardo Paulino** (socio), **Margarida Torres Gama** (socio), **Luis do Nascimento Ferreira** (socio), **Dzhamil Oda** (asociado director), **Marta Pereira Rosa** (asociada directora), **Nuno Sobreira** (asociado principal) y **Joana Simoes Coelho** (becaria).

Liberty Mutual y Liberty Seguros España han sido asesoradas por Pérez-Llorca, Cuatrecasas y Skadden, Arps, Slate, Meagher & Flom. El equipo de Pérez-Llorca ha estado formado por **Ana Cremades** (socio), **Joaquín Ruíz Echaury** (socio), **Juan Jiménez-Laiglesia** (socio), Norma Peña (socio), **Francisco León** (of counsel), **Alejandra González-Concheiro** (asociada), **Fátima Eizaguirre** (abogada), **Jesús Almarcha** (asociado), **Luis María González** (asociado), **María Sánchez Pérez** (asociada), **Sofía Trigo** (abogada) y **Sergi Aguilar**, (abogado).

Cuatrecasas ha asesorado a Liberty Mutual con un equipo liderado por **Rebeca Rodríguez** con **Andrés Sánchez**, **Araceli Vázquez**, **José Enrique Muñoz** y **Rocio Aguado**.

ÁREA DE PRÁCTICA

Corporate y Fiscal

DEAL

Generali compra Liberty por 2.300 millones de euros

FIRMAS

Clifford Chance, Cuatrecasas, Pérez-Llorca y Morais Leitão, Galvão Teles, Soares da Silva & Associados

SOCIOS ASESORANDO

Ana Cremades, Joaquín Ruíz Echaury, Juan Jiménez-Laiglesia, Norma Peña; Rebeca Rodríguez; Eduardo Paulino, Margarida Torres Gama, Luis do Nascimento Ferreira

VALOR

2.300m EUR

Clifford Chance asesora al Norges Bank en su alianza con Iberdrola



En los últimos días, Iberdrola ha anunciado una alianza con Norges Bank Investment Management por más de 2.000 millones de euros de coinversión en España y Portugal. Su presidente, Ignacio Galán, hizo el anuncio en el Foro Económico Mundial de Davos. La compañía española y el fondo soberano noruego, gestionado por Norges Bank Investment Management, han anunciado la coinversión durante los próximos tres años.

En este sentido, Clifford Chance ha asesorado a Norges Bank Investment Management en la adquisición a Iberdrola de una participación del 49% en una cartera de plantas solares y parques eólicos terrestres ubicados en España y Portugal. La cartera comprende dos proyectos de plantas solares y dos proyectos eólicos terrestres con una capacidad instalada de 674 MW, equivalente al consumo anual de electricidad de 350.000 hogares españoles. Las plantas solares representan el 60% de la cartera, mientras que la eólica terrestre supone el 40% restante.

Los cuatro proyectos están actualmente en fase de desarrollo, y se espera que estén terminados en 2025-2026. Norges Bank Investment Management asumirá la propiedad de los mismos cuando entren en funcionamiento. La transacción está sujeta a las autorizaciones de las autoridades pertinentes.

El equipo multidisciplinar de Clifford Chance que ha asesorado en la operación ha estado dirigido por **Luis Alonso, Javier Hermosilla, Pablo Murcia, Miguel Barredo e Íñigo Navarrete** (en la foto por orden de mención). El equipo también estuvo compuesto por **José Guardo, José Luis Zamarro, Begoña Barrantes, Gabriel Miranda, Clara Iglesias, Clara Ortells, Mónica Romero, Josep Massana, Elena Euba, Julia Hernández y Jimena Garrote**. El equipo contó con el apoyo del bufete portugués Morais Leitão en relación con asuntos de Derecho portugués.

ÁREA DE PRÁCTICA

Corporate y Bancario

DEAL

Clifford Chance asesora al Norges Bank en su alianza con Iberdrola

FIRMAS

Clifford Chance, Leitão, Galvão Teles, Soares da Silva & Associados

SOCIOS ASESORANDO

Luis Alonso, Javier Hermosilla

VALOR

2.000m EUR

GA_P orienta a bancos españoles en la financiación de energías renovables



VERÓNICA ROMANÍ

Gómez-Acebo & Pombo ha asesorado a Banco Santander, BBVA y Nordlb en un acuerdo de financiación para ib vogt, empresa alemana especializada en el desarrollo de energías renovables, que ha conseguido 350 millones de euros para proceder a la realización de una cartera solar en España. La financiación respalda una cartera de 418 MWp de energía fotovoltaica, que abarca tres instalaciones solares situadas en los alrededores de Segovia. La cartera solar incluye las plantas de Serbal (174 MWp), Castaño (134 MWp) y Pato (110 MWp).

Este acuerdo de financiación subraya el compromiso de Gómez-Acebo & Pombo de apoyar a los principales actores del sector de las energías renovables. La colaboración entre estos importantes bancos españoles y el promotor solar alemán supone un paso estratégico para avanzar en iniciativas de energía sostenible en España, contribuyendo a la creciente cartera de proyectos de energías renovables del país.

El equipo legal de GA_P estuvo formado por **Verónica Romaní Sancho**, socia de Banca y Finanzas y coordinadora de Energía (en la foto de la izquierda), así como por **Juan Pérez Gómez**, **Iñigo González de Echávarri**, **Joaquín Beltrán Tárrega** y **Jimena Sánchez**, asociados especializados en Banca y Finanzas. Además, y por orden de mención, **Fernando Trigo Fernández** y **Roberto Bustamante López-Dóriga**, asociados de Derecho Público y Regulatorio, y **Javier Marroquín Mingot**, asociado de Derecho Inmobiliario, desempeñaron un papel crucial en el proceso de asesoramiento.

ÁREA DE PRÁCTICA

Bancario y Finanzas, Energía

DEAL

GA_P asesora a bancos españoles en la financiación de energías renovables

FIRMAS

Gómez-Acebo & Pombo

SOCIO ASESORANDO

Verónica Romaní

VALOR

350m EUR

A portrait of Jacobo Martínez Pérez-Espinosa, a man with a beard and glasses, wearing a blue blazer over a white shirt. He is standing outdoors with a cityscape in the background. The image is framed by a red border.

De España a Europa

Jacobo Martínez Pérez-Espinosa, el socio director y fundador de Eversheds Sutherland y vicepresidente del despacho en Europa comparte su visión estratégica para alcanzar nuevos horizontes

por María Jaquinta

«Para la red, España es un mercado muy estratégico. Muchos de nuestros clientes internacionales operan aquí»

Desde el año 2010, cuando participó en la creación de la que hoy es la oficina española de Eversheds Sutherland en Madrid, hasta el 2024, **Jacobo Martínez Pérez-Espinosa** ha recorrido un largo camino. Socio responsable del departamento laboral, en 2020, ascendió a socio director de España. En 2023, fue reelegido para formar parte de la junta directiva española durante los próximos tres años. Y, finalmente, el último logro alcanzado en 2024 es su nombramiento como vicepresidente de Eversheds Sutherland Europe y miembro del comité ejecutivo Global. Este último cargo es de suma importancia para la oficina española del bufete de origen anglosajón, lo que resalta la relevancia de España en la red global de la firma. Además, este nombramiento atestigua el éxito del crecimiento sostenido alcanzado en los últimos años por Eversheds Sutherland España.

Con el objetivo claro de alcanzar €30 millones en ingresos para fines de 2025, bajo el liderazgo de Martínez Pérez-Espinosa, la firma ha cerrado el 2023 con una facturación de €22,3 millones, lo que representa un incremento del 11% respecto a los €20,15 millones del 2022. Eversheds se posiciona como uno de los bufetes con los mayores incrementos en los últimos tres años, superando el 50% de su facturación.

Iberian Lawyer ha tenido una conversación exclusiva con el abogado sobre el ambicioso plan de crecimiento y los logros recientes de la firma.



Al principio del año ha sido nombrado como vicepresidente del comité ejecutivo Europeo. ¿Qué significa este nombramiento para la oficina española del bufete?

Es la constatación del prestigio y posicionamiento del que goza la oficina española en la red global de Eversheds Sutherland. España es una de las filiales con mayor sentido de aportación a un despacho global y esto ha sido reconocido por el resto de jurisdicciones que nos han votado. Estoy muy orgulloso de este nombramiento, porque además de la confianza depositada por el comité ejecutivo Europeo en la propuesta inicial, la decisión para la designación de este puesto se consulta, precisamente, con las demás jurisdicciones que forman parte de la firma.

¿Cómo planea utilizar esta posición para dar más protagonismo a la oficina española de la firma y fomentar la colaboración con las otras oficinas europeas?

En la práctica, supone entrar en el board global del despacho, tanto en mi nombramiento como vicepresidente europeo, como en el rol de nuevo miembro del comité ejecutivo Global. Para la red, España es un mercado muy estratégico. Muchos de nuestros clientes internacionales operan aquí y una parte importante de nuestro negocio proviene

«Hemos apostado por un crecimiento sostenible»

referido de otras oficinas porque entendemos la importancia de alineamiento cultural de todas las jurisdicciones, respetando las particularidades locales.

¿Cómo espera contribuir desde esta posición a la dirección global de la firma y cuáles son los desafíos y oportunidades que ve en este rol?

Se trata de un proyecto conjunto de la firma que tiene como principios o valores apoyar a nuestros clientes, profesionales y oficinas a prosperar a través de máximos estándares de colaboración, creatividad, inclusión, y profesionalidad. Desde mi posición, trabajaré junto al comité ejecutivo para promover el cumplimiento de estos estándares en todas las oficinas del despacho tanto a nivel local como global, con el objetivo de mantener una estrategia alineada.

Eversheds Sutherland ha registrado en España un crecimiento del 11% en el año fiscal 2023, superando los 22 millones de euros.

¿Cuáles considera que han sido los principales impulsores de este éxito y cómo han logrado mantener un crecimiento orgánico constante?

Con esfuerzo, constancia, y el saber hacer de un equipo de profesionales de primer nivel, absolutamente involucrados con el proyecto del despacho. Apostamos por servicios de alto valor añadido. Nuestro enfoque de especialización en todas las áreas del despacho, junto con una ambición sectorial y la potenciación de nuestro perfil transaccional, nos ha permitido afianzarnos como una empresa líder en el sector del derecho de las empresas. Asimismo, tenemos un liderazgo cada vez mayor en Latam y mayor presencia en el asesoramiento de empresas, no solo internacionales, sino también ibéricas.

En el último año, además, hemos consolidado este incremento sin incorporaciones externas,



EVERSHEDS SUTHERLAND EN MADRID

centrándonos en impulsar la cohesión de crecimiento interno y en el desarrollo de estructuras colectivas. Hemos apostado por un crecimiento sostenible, que nos ha permitido ampliar considerablemente, no solo nuestra facturación, sino todos los demás índices de crecimiento como la rentabilidad por abogado o calidad del despacho. El cumplimiento de los objetivos en facturación es un resultado natural del trabajo de calidad y especialización tanto por áreas y sectores, como por la profesionalización de la firma.

La firma ha experimentado un crecimiento significativo en los últimos años, superando el 50% de aumento en ingresos en tres años. ¿Cuáles fueron los elementos clave de su estrategia de crecimiento y cómo piensa mantener este ritmo para alcanzar la ambiciosa meta de € 30 millones para finales de 2025?

Es fruto del cumplimiento exitoso de nuestra hoja de ruta marcada, como decía, por varios elementos como el refuerzo de nuestro perfil transaccional y de la especialización sectorial, la ampliación de nuestra oferta y el impulso de un tipo de asesoramiento que combina el trabajo analítico de gran complejidad técnico-jurídica junto a un asesoramiento práctico y resolutivo. Tras la revalidación para los próximos tres años del consejo ejecutivo como órgano de gestión, conmigo como socio director, somos optimistas para alcanzar el reto de crecimiento, tanto en facturación como el resto de los índices de desarrollo de un despacho.

«somos optimistas para alcanzar el reto de crecimiento, tanto en facturación como el resto de los índices de desarrollo de un despacho»

«Creemos que los perfiles de gestión ya no son un mero apoyo para el trabajo de los abogados, sino áreas estratégicas para el crecimiento a largo plazo»

La firma ha dado un impulso decisivo a la profesionalización e institucionalización, incorporando a María Eugenia Fanjul como directora general en 2022. ¿Cómo ha contribuido esta medida al éxito de la firma y cuáles son los objetivos a largo plazo en términos de fortalecer estas áreas?

Efectivamente, hay una tendencia generalizada de profesionalización del sector. Creemos que los perfiles de gestión ya no son un mero apoyo para el trabajo de los abogados, sino áreas estratégicas para el crecimiento a largo plazo. Precisamente, teniendo en cuenta el ritmo de crecimiento de nuestra oficina, nos dimos cuenta de que era necesario apostar por una mayor profesionalización en la gestión y dando un paso adelante si queríamos seguir en esta senda de crecimiento, dotándonos de una estructura sólida para enfrentar los retos que plantea el contar con un tamaño ya considerable.

¿Cuáles son los objetivos específicos que la firma tiene para el año 2024 en términos de fortalecer su perfil transaccional, expandir y especializar su oferta de servicios?

Continuaremos impulsando todos los aspectos que tienen que ver con la gestión, facturación, rentabilidad y beneficios de los socios. Seguiremos focalizados en la prestación de servicios especializados de máxima calidad y de valor añadido para nuestros clientes. Y reforzaremos aún más nuestro perfil transaccional y especializado, apostando por la retención y atracción del talento, la diversidad y la inclusión, así como la consolidación de nuestro liderazgo en

Latinoamérica. También seguiremos apostando por áreas clave como ESG o Compliance, para las que contamos con profesionales y departamentos específicos.

¿Cómo planea la firma fortalecer su presencia en América Latina?

Contamos con una alianza consolidada con 22 firmas de todo Latinoamérica (Eversheds Sutherland Latin America Alliance), con las que trabajamos estrechamente desde hace más de 15 años. Dicha Alianza se dirige y gestiona desde la oficina en España siendo nuestro socio Antonio Bravo el responsable a nivel mundial.

Esta Alianza nos permite ofrecer a nuestros clientes asesoramiento en sus negocios en LatAm, a través de equipos multi jurisdiccionales y de las firmas legales para asesorar en los proyectos internacionales de nuestros clientes tales como transacciones, arbitrajes con componente LatAm, Compliance/ESG...

Además, llevamos a cabo formaciones específicas a nuestros clientes sobre oportunidades de negocio o proyectos concretos en Latinoamérica, facilitando asimismo información periódica sobre cambios legislativos, resoluciones relevantes, garantizando a nuestros clientes una representación global e integral.

Eversheds Sutherland en España

20
socios

cerca de **100**
abogados

cerca de **130**
profesionales

Sede
Madrid,
Paseo de la Castellana 66

Eversheds Sutherland en el Mundo

750+
socios

3000+
abogados

35
países

74
Oficinas



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



LUIS DEL POZO

El Salto Estratégico de Legálitas

Una “one stop shop” al alcance de particulares y empresas

por mercedes galán

«Nuestra misión ha sido siempre la de democratizar el acceso a la asesoría jurídica de calidad. Por eso, al incorporar nuevos servicios para poder ofrecer ese servicio 360, debíamos asegurarnos de que cumplimos con los objetivos de calidad y precio»

Legálitas, conocida por su enfoque innovador en la prestación de servicios legales, ha destacado por su espíritu disruptivo, posicionándose a la vanguardia en la aplicación de tecnología al ámbito jurídico. Recientemente, la firma legaltech adquirió KPMG Impulsa, una solución digital en línea especializada que atiende a pymes y autónomos. Esta operación se alinea con su estrategia de crecimiento para fortalecer sus servicios de asesoramiento legal y gestión administrativa para su cartera. En una entrevista exclusiva con *Iberian Lawyer*, su CEO **Luis del Pozo**, explora esta adquisición, redefiniendo los servicios legales para pymes y trazando el futuro del LegalTech en Legálitas.

Nueva adquisición y nuevo nombre. ¿Puede compartir sus reflexiones sobre la importancia estratégica de esta adquisición?

Esta adquisición surge a raíz de una oportunidad estratégica que identificamos el año pasado. Tradicionalmente hemos estado enfocados al cliente particular, pero vimos la posibilidad de extender nuestro modelo de negocio a otro segmento, el entorno pymes y autónomos. Se trata de un perfil de cliente que quizás tenga una mayor sensibilidad en cuanto a la necesidad de asesoramiento jurídico y sufre, de igual modo que

el cliente familia, que los servicios de despachos tradicionales no se adaptan muy bien a sus necesidades.

¿Qué objetivo buscáis alcanzar?

Nuestro objetivo es dar a ese cliente un asesoramiento de 360 grados. Consideramos que el emprendedor tiene que centrarse en su negocio y poder confiar en nosotros para que cubramos todas sus necesidades y obligaciones legales. Desde



«Apostamos por un modelo omnicanal, donde es el cliente el que decide cómo quiere contactar con nosotros según la complejidad del asunto»

asesorar hasta ejecutar, capacidades que gracias a esta adquisición hemos incorporado y reforzado. Se trataba de una oportunidad de negocio y empezamos a enfocarnos comercialmente sobre la misma. Nosotros teníamos la parte de asesoría jurídica y compliance muy desarrollada, pero para este nuevo perfil de cliente creíamos que era necesario incorporar la parte de gestión administrativa y KPMG Impulsa era el partner perfecto para complementar nuestra oferta.

¿Qué beneficios anticipa para los clientes esta integración en la estructura de Legálitas?

El principal diría que es convertirnos en una “one stop shop”. Ofrecer un servicio de 360 grados que asegure el cumplimiento normativo a la vez que acompañe en la ejecución.

¿Cómo se alinea esto con vuestro compromiso

con la excelencia y la innovación?

Nuestro servicio tradicional a cliente particular se apoya, además de en los pilares citados anteriormente, en la accesibilidad a nivel de precio. Nuestra misión ha sido siempre la de democratizar el acceso a la asesoría jurídica de calidad. Por eso, al incorporar nuevos servicios, debíamos asegurarnos de que cumplimos con los objetivos de calidad y precio. En este sentido, la alternativa de KPMG Impulsa estaba muy alineada con esos criterios al tratarse de una marca con unos estándares de calidad muy altos como los que ofrecemos en Legálitas. A nivel de innovación también estaba muy alineado con nuestra visión y filosofía, que es la de un uso pragmático y eficiente de la tecnología buscando un equilibrio entre la misma y las personas.

Con esta integración, ¿qué avances específicos pueden esperar los clientes en los servicios de Legálitas?

Queríamos que este proceso de integración fuera transparente para el cliente final. Si nos centramos en el segmento de pymes y autónomos, la ventaja principal es la integración en si misma, es decir, que en un único operador tengas todos los servicios cubiertos. Nuestros clientes tradicionales en ocasiones echaban en falta el ir un poco más allá, no sólo explicándoles como hacer las cosas si no haciéndolas por ellos. A la inversa, el equipo de Impulsa también se encontraba con las mismas



«Si hubiera más players como nosotros en el ámbito legal se reduciría notablemente el nivel de saturación de los juzgados de nuestro país»

limitaciones; sus clientes a veces tenían dudas de asesoramiento jurídico. Por ello de la unión de ambos hemos conseguido ese servicio 360 que queremos cubrir.

Vuestra firma ha estado a la vanguardia en la utilización de la tecnología en el ámbito legal. ¿Cómo visualiza la transformación de la profesión legal ahora que la IAG ha llegado para quedarse?

Nuestra visión como legaltech siempre se ha apoyado en el uso de la tecnología y la hemos entendido como un medio, una herramienta y no un sustituto. La tecnología permite incrementar la productividad, pero no hace desaparecer profesiones.

La IAG supone un cambio importante, a la altura de internet, dado el poder transformador que implica por su gran impacto en la productividad. De ahí la importancia de adaptarse a las nuevas herramientas y no quedarse atrás. No hay que ser catastrofistas, pero sí habrá abogados con superpoderes, si la saben utilizar. Además, supondrá una aceleración en la consolidación del sector por la necesidad de tener capacidad de

inversión en estas tecnologías.

¿Y ya la habéis implementado?

Enseguida vimos el impacto que iba a tener en el sector legal y nos preparamos dando un enfoque de negocio. Es decir, dando una formación básica a todas las áreas del negocio sobre el tema para ir descubriendo posibles aplicaciones. De ahí surgieron muchos casos de uso para implementar que ya están funcionando.

Considerando la transformación en curso, ¿cómo ve Legálitas el futuro de la asistencia legal remota?

Más que remota somos asistencia multicanal. Consideramos que para el cliente final no siempre resulta cómodo o necesario tenerse que desplazar hasta una oficina física. Eso podemos decir que ocurre cuando no hay otra alternativa, lo que llamamos asesoría reactiva. Muchos despachos trabajan sobre el problema, pero nosotros nos centramos en la prevención, abogamos justamente por el concepto contrario, la asesoría preventiva. Poder acceder de manera fácil e inmediata a tu abogado incluso antes de que surja el problema.



Apostamos por un modelo omnicanal, donde es el cliente el que decide cómo quiere contactar con nosotros según la complejidad del asunto. Desde un simple whatsapp, una llamada de teléfono o una reunión física con el abogado.

¿Puede arrojar luz sobre la estructura interna y el funcionamiento de Legálitas que cuenta con un equipo de más de 800 abogados?

Me gusta comparar nuestro modelo al mundo de la salud. El producto de Legálitas es parecido al de un seguro médico. Lo contratas para darle un uso preventivo (chequeos, visitas menores...) y para tener la seguridad de que cuando tengas un problema grave estarás cubierto. Nosotros pretendemos acompañar a nuestro cliente en su día a día, pero ofreciéndole la seguridad de que estará cubierto si la necesidad es más grave. Somos como un hospital a nivel de funcionamiento interno. Usamos la IA en nuestro proceso de triaje, es decir, el software detecta la necesidad del cliente y lo asigna al abogado experto correspondiente. Se trata de una herramienta que determina el nivel de urgencia y el tipo de abogado que se requiere.

¿Y cómo se traduce a nivel tecnológico?

A nivel tecnológico es un concepto plataforma que recibe las consultas del cliente y a su vez maneja el workflow de los distintos abogados para que éste sea lo más productivo posible. El abogado se centra en atender consultas y el resto de las tareas pasan por la plataforma que gestiona todos los procesos de negocio. Eso se combina con un nivel muy alto de especialización, es decir y volviendo al símil del hospital, no tenemos médicos de cabecera, tenemos super especialistas en cada sector. Manejamos más de un millón de consultas al año y la forma para

que resulte eficiente y combinemos calidad del servicio al cliente y eficiencia de costes, es que el especialista que atiende al cliente sepa mucho de lo suyo.

¿Es un modelo atractivo para el abogado?

Desde un punto de vista de propuesta de valor para el abogado, tenemos un modelo para aquellos que quieren conciliar ya que la plataforma hace que sea muy predecible el tiempo que se va a dedicar. Este modelo también permite que el teletrabajo sea accesible.

Nuestros abogados trabajan dos meses en su casa y un mes en nuestra sede lo que les permite organizarse y nos hace muy atractivos para atraer y retener talento. La asesoría extrajudicial la hacemos de forma centralizada, pero, fieles a nuestra filosofía de asesoría preventiva y subrayando que, gracias a nuestras gestiones, logramos que el 95% de los casos que nos llegan no acaban en juicio, cuando se trata de pleitos judiciales, si nos apoyamos en una red de más de 340 despachos de todo el territorio.

Y para concluir, ¿qué mensaje nos daría?

La gente asocia el uso de abogado a problema y nosotros queremos cambiar esa percepción. Proponemos un cambio de cultura que suponga trabajar aguas arriba intentando evitar el conflicto. Pretendemos anticiparnos educando a nuestros clientes para no llegar a que el problema surja. Si éste surge y pasamos al siguiente escenario, trabajamos en el ámbito extrajudicial y solo en última instancia, nos vamos al ámbito judicial. Si hubiera más players como nosotros en el ámbito legal se reduciría notablemente el nivel de saturación de los juzgados de nuestro país. ■

Nace Legálitas Impulsa para pymes y autónomos

Legálitas da un paso más en su estrategia para convertirse en una firma multidisciplinar. La compañía ha adquirido, este pasado enero, KPMG Impulsa, un área de negocio de la firma de servicios profesionales especializada en la externalización de servicios de gestión contable, laboral y fiscal para autónomos y pymes, así como otros trámites administrativos. La operación supone un paso estratégico y es la primera operación después de que Portobello Capital adquiriera una participación mayoritaria en la empresa de tecnología jurídica en agosto de 2021 por unos 118 millones de euros, alrededor del 80% del capital. En aquel momento ya se anunció que Legálitas se convertiría en la plataforma de servicios jurídicos líder en España.



LEGALCOMMUNITY **MENA**

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

LEGAL MARKET IN MENA AREA

DEAL ADVISORS

PRIVATE PRACTICE LAWYERS

RUMORS & INSIGHTS

LEGAL & IN-HOUSE AFFAIRS

MAIN LEGAL TRENDS & TOPICS

IN-HOUSE LAWYERS



Follow us on



www.legalcommunitymena.com



VICENTE LÓPEZ-IBOR MAYOR

Vicente López-Ibor Mayor, hacia una Europa climáticamente neutra

Retos jurídicos y oportunidades en la transición energética

por mercedes galán

«Acertar en la regulación es fundamental para el éxito y beneficios de la transición energética, y el Derecho es central en la construcción de ese nuevo paradigma»

Es difícil negar a estas alturas que nos enfrentamos a un cambio climático peligroso. Estamos al borde de un punto de no retorno. Aunque las temperaturas podrían volver a descender, la oportunidad de alejarse del precipicio climático se está cerrando rápidamente. *Iberian Lawyer* ha tenido la ocasión de charlar con el experto en derecho de la energía **Vicente López-Ibor Mayor**, y explorar la perspectiva legal en torno a la transición hacia una Europa climáticamente neutra que permitirán al abogado especializado ofrecer insights valiosos sobre los desafíos y oportunidades legales en este importante contexto.

¿Cómo explicaría el cambio climático en Europa?

La pandemia fue paradójicamente un oasis en materia de emisiones, por el súbito descenso de la producción industrial, la consiguiente disminución de los impactos negativos en el conflicto de la cadena de suministros, desde el sector agropecuario hasta la contaminación urbana, el transporte, las centrales energéticas. Pero tras el paréntesis, se volvió a la realidad.

Los objetivos de descarbonización en la UE son ambiciosos, 50% de reducción de emisiones, penetración acelerada de renovables, duplicación de esfuerzos y resultados en eficiencia energética, pero el reto es enorme y el tiempo para afrontarlo escaso.

¿En qué contexto nos situamos actualmente? ¿De dónde partimos?

El punto de partida es una preocupación progresiva por la cuestión climática que en los últimos años se ha visto impulsada por la urgencia y los avances tecnológicos. Hoy existe un amplísimo acuerdo a nivel inicial de que no es posible bajar la guardia ante las amenazas climáticas que en mayor o menor medida, es un riesgo para todas y cada una de las sociedades en el mundo. No hay más que un planeta, debemos protegerlo, cuidarlo, restaurarlo.

¿Y hacia donde se prevé que vamos o deberíamos ir?

Deberíamos avanzar hacia un modelo climáticamente neutro, sin que ello implique un perjuicio en la seguridad del suministro ni en la asequibilidad de la energía.

En la UE debemos atender al cumplimiento lo más estricto posible de los objetivos de descarbonización 2030, y alcanzar la neutralidad climática en el 2050. Ahí debemos estar, sin perjuicio de lo antes señalado.

¿Qué es el objetivo 55?

El "Objetivo 55" ("*Fit for 55*", por sus siglas en inglés) es un paquete comunitario de propuestas

«El incremento de obligaciones legales conduce inexorablemente a un escenario donde los departamentos de “compliance regulatorio” van a tener que crearse con vocación de permanencia»

y actos legislativos que se aprueba con el objetivo de garantizar las políticas de descarbonización adoptadas por las instituciones de la UE, así como con el fin de incorporar a la legislación climática de la UE la obligación de reducir las emisiones en al menos un 55 % de aquí a 2030

¿Cómo evalúa el actual marco legal en la Unión Europea para lograr la neutralidad climática con el Pacto Verde?

Las medidas legislativas adoptadas antes y con ocasión de la pandemia son similares en su naturaleza, pero diferentes por su origen y alcance. Antes de la pandemia, deberíamos empezar el proceso de trasposición del paquete legislativo “Clara Energía Package”. No lo hemos hecho aún completamente, cinco años después. Estamos pues, en situación de incumplimiento.

Durante la pandemia tratamos de desarrollar el *Green Deal*, propuesto por la presidenta Von der Leyen como medida estrella de una agenda de gobierno. Tras unos titubeos iniciales la UE

ha apostado inequívocamente por la transición energética con un paquete de reforma, en dos tiempos, el Fit for 55, por reducir emisiones en ese porcentaje, cubriendo gran número de sectores desde el transporte y la edificación, a medidas e instrumentos fiscales, y la regulación de los hidrocarburos integrando el gas natural, el hidrógeno verde y los gases renovables, en un mismo cuerpo legal, un acierto.

¿Existen lagunas o desafíos legales que deban abordarse para garantizar una transición efectiva hacia una Europa climáticamente neutra?

Existen por supuesto, lagunas jurídicas y enormes desafíos en el marco de la transición energética. Acertar en la regulación es fundamental para el éxito y beneficios de la transición energética, y el Derecho es central en la construcción de ese nuevo paradigma y debe proteger a los ciudadanos y proporcionar seguridad jurídica a operadores y amparar las reglas del mercado.

El profesor Vicente López-Ibor Mayor, presidente del despacho de Abogados EJI López-Ibor Mayor Abogados, es un destacado experto internacional en energía y clima. Es doctor en Derecho y graduado por la Harvard Business School y el IESE. Fue presidente cofundador de una de las mayores empresas europeas de energía solar, Lightsource. Fue miembro fundador del Consejo Europeo de Reguladores de la Energía, asesor especial del Comisario de Energía, Transportes y Asuntos Institucionales de la Comisión Europea, asesor especial del Programa de Energía y consejero de la Comisión Nacional de la Energía de España. Actualmente es presidente cofundador de Ampere Energy y presidente de FF Ventures. También es actualmente presidente de EFELA (Federación Europea de Derecho de la Energía).

La política energética de la UE está enfocada a la transición energética y a la solución de sus desafíos. ¿Qué papel juega el derecho de la energía?

La política energética europea es hoy una política integrada de energía y clima. El cambio de enfoque es extraordinario. Dichas políticas no solo no son independientes, sino que deben integrarse por mandato del legislador, ante la atenta mirada del supervisor.

Piénsese también en el alcance de las dos nuevas propuestas de reforma industrial recientemente presentadas; el *Net Zero*, y el *Critical Raw Materials*. Ambos son reglamentos de la UE, es decir normas que reclaman aplicación directa y cuyo contenido es más programático que normativo. Eso es producto de la urgencia del regulador, de la necesidad imperiosa de transformar el escenario económico y productivo de manera que sea más eficiente, disponga de los elementos e incentivos suficientes, permita completar la infraestructura existente y

desarrollar o ampliar la nueva consistente con los objetivos de la descarbonización: almacenamiento, movilidad eléctrica, hidrógeno verde, ccs, etc. Y hacerlo dentro de una economía sostenible con cadenas de valor sometidas al imperativo de la circularidad.

Dada la creciente presión para que las empresas se alineen con objetivos climáticos, ¿cómo pueden las regulaciones europeas sobre el tema afectar la responsabilidad legal de las empresas en términos de emisiones y sostenibilidad?

En la UE ya existe un proyecto de Directiva sobre diligencia debida de las empresas en materia de sostenibilidad, sobre el cual se alcanzó un acuerdo el 14 de diciembre de 2023 por parte del Consejo y el Parlamento Europeo. Este proyecto legislativo, precisamente, establecerá previsiones vinculantes sobre las obligaciones que incumben a las grandes empresas en relación con los efectos adversos, reales y potenciales, para los derechos humanos y el medio ambiente de sus propias operaciones, de las operaciones de sus filiales y de las operaciones



efectuadas por sus socios comerciales. Lo cual debe realizarse, como es natural, con las mayores cautelas jurídicas.

¿Cuáles son las implicaciones jurídicas clave que las empresas deben considerar en este contexto?

El aumento de los mecanismos de control internos sobre el desarrollo de la actividad empresarial propia e, incluso, ajena. Es decir, el incremento de obligaciones legales conduce inexorablemente a un escenario donde los departamentos de “compliance regulatorio” van a tener que crearse con vocación de permanencia, debido al valor que para las mismas va a tener la correcta identificación de derechos y obligaciones configuradores del régimen jurídico al que su actividad puede -y debe- sujetarse

Dada la urgencia de abordar la crisis climática, ¿qué papel juegan los instrumentos jurídicos innovadores, como los contratos verdes y las soluciones basadas en la naturaleza?

Al Derecho de la Energía le corresponde un papel de primera importancia en el impulso y la consolidación de la transición energética. Es otro vector más que debe asegurar la calidad de la regulación. Pero deben articularse unos principios rectores del derecho energético; procedimientos más ágiles y seguros; y una necesaria codificación que neutralice el riesgo de un tsunami regulatorio. La calidad de las normas no depende, ni mucho menos de su cantidad, en exponencial ascenso.

¿Y cuáles podrían ser los desafíos y beneficios legales asociados con la implementación de estas nuevas herramientas?

Las empresas poseen generalmente una gran capacidad de adaptación, pero deben conocer las condiciones en presencia, las reglas del juego para actuar con eficacia, planificar acciones, preparar ofertas comerciales y responder a un entorno más competitivo y con altas exigencias de sostenibilidad ambiental. La regulación debe ser un firme aliado, un promotor de un sistema económico sostenible, en un entorno competitivo capaz de atraer inversión y mejores alternativas comerciales, en beneficio de los consumidores.

Y para concluir, ¿qué retos diría afronta el Derecho de la Energía?

En situaciones de cambio la innovación es protagonista y debe disponer del cauce legal y regulatorio más conveniente. El deber inmediato es incorporar a la norma nacional lo aprobado a nivel europeo, en nuevas actividades energéticas como el almacenamiento, fijar su retribución regulada. En parecidos términos podríamos hablar de los incentivos a las comunidades energéticas sean ciudadanas o locales, renovables o híbridas (con activos eléctricos y térmicos). Debemos pensar en la configuración de los mercados locales y su capacidad de escalabilidad. Los “sandboxes o bancos de prueba” regulados son muy relevantes, pero hay que llevar estos modelos de innovación hasta el final, hasta el mercado, pero aún no se hace plenamente. 





LEGALCOMMUNITYCH

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



LEGAL MARKET IN SWITZERLAND

IN-HOUSE LAWYERS

PRIVATE PRACTICE LAWYERS

RUMORS & INSIGHTS

LEGAL & IN-HOUSE AFFAIRS

MAIN LEGAL TRENDS & TOPICS

DIGITAL NEWS



Follow us on



www.legalcommunity.ch



ANTONIO MORALES

Morales, el gran reto del talento

El socio director del departamento de Derecho Público, Infraestructuras y Energía de Baker McKenzie habla sobre la transformación y evolución del abogado especializado en energía

por mercedes galán

El auge de las energías renovables ha marcado un hito en el ámbito legal, generando una demanda creciente de abogados altamente especializados en el sector. El incremento de compañías energéticas y sus equipos legales, así como de departamentos legales especializados, ha avivado el interés por atraer y retener el mejor talento.

En España, las energías renovables han experimentado un desarrollo significativo desde 2007, cuando se implementó el sistema de primas como incentivo. A lo largo del tiempo, el sector ha evolucionado, prescindiendo de estímulos económicos gracias al desarrollo técnico y la mejora en la eficiencia de las tecnologías renovables. Según **Antonio Morales**, socio director del departamento de Derecho Público, Infraestructuras y Energía de Baker McKenzie, “esta evolución del sector ha ido en paralelo con la transformación y evolución del abogado especializado en energía. Ahora se requieren conocimientos técnicos amplios en áreas como propiedad intelectual, derecho mercantil y regulación”. El abogado especializado en energía debe ser multidisciplinario y tener un profundo conocimiento técnico del sector. Morales subraya que “sin comprender el funcionamiento y las necesidades técnicas del sector, no se puede brindar un asesoramiento eficaz”.

Entender el contexto geopolítico también es clave para los actores del sector. Morales destaca la dependencia del gas ruso, evidenciada por el conflicto en Ucrania que ha puesto de manifiesto la debilidad y falta de unidad de criterio de la UE en materia energética. Curiosamente, apunta Morales, “el país que más dinero ha ganado con este conflicto es EE. UU., que ha vendido su gas más caro. Los europeos hemos seguido comprando gas ruso, pero a través de intermediarios y pagando un mayor coste” Además, señala que “España cuenta con la mayoría de regasificadoras que hay en Europa y con algunos gaseoductos. Tenemos el potencial de convertirnos en un hub energético para Europa, pero esto enfrenta reticencias”.

Esta reflexión saca a relucir que aún hay camino que andar a nivel europeo ya que sería precipitado hablar de un mercado único de energía en

Europa. “Que haya una distribución más o menos ordenada, una política energética común igual que hay una política agraria común para todos los estados miembros nos ayudaría a ser independientes a nivel energético”, afirma Morales.

LA RETENCIÓN DEL TALENTO

Para muchos abogados que trabajan en grandes firmas, la opción de cambiar a una empresa puede ser una alternativa atractiva. La retención del talento especializado se convierte en un desafío importante para las principales firmas de abogados especializadas en energía.

En este contexto, las escalas salariales de estos profesionales han experimentado un aumento debido a la alta demanda.

Los despachos enfrentarán la difícil tarea de intentar retener a su talento especializado, no solo para evitar que se trasladen a la competencia, sino también para evitar que opten por las propias oportunidades laborales ofrecidas por las compañías energéticas a las que prestan servicios.

A pesar de la percepción de competencia, Morales destaca que las grandes firmas y sus



abogados especializados colaboran y se apoyan mutuamente. “La externalización a despachos es común cuando se necesita una mayor velocidad o cobertura. Tradicionalmente los abogados de empresa trabajaban a otros ritmos, pero hoy eso ha cambiado. Al tratarse de operaciones internacionales que se desarrollan a nivel global, se ha nivelado la carga de trabajo entre abogados inhouse y de despachos”.

En cuanto a atraer y retener talento, Morales señala que hay poca competencia real, “lo habitual siempre ha sido moverse de despacho a empresa y no al revés. Quizás antes quien buscaba una mayor conciliación daba el salto a la asesoría jurídica de una empresa, pero ahora vamos más en paralelo”. La proyección y las oportunidades de ascenso ofrecidas por los despachos también pueden diferenciarlos. Como señala Morales, “no cabe duda de que las bandas salariales juegan un papel relevante a la hora de retener y atraer

talento, pero quizás lo que nos diferencia a los despachos es la proyección que ofrecemos a nuestros abogados. Uno puede marcarse el objetivo de ser socio y conseguirlo si se esfuerza y genera negocio. Pueden coexistir varios socios que sean *rain makers* en una misma práctica. En una empresa esto se complica ya que solo hay un *general counsel*, lo que limita las posibilidades de promoción”.

En definitiva, en el panorama energético de España, el papel del abogado especializado se presenta como crucial, ya que el país se posiciona como un importante actor en el ámbito de las energías renovables y enfrenta un futuro emocionante e incierto con el hidrógeno y la fusión nuclear. En este contexto, podemos afirmar que el abogado especializado en energía se encuentra en una posición privilegiada y desafiante. ■

Antonio Morales, Referente en el sector energético

Abogado del Estado en excedencia, Antonio Morales es una de las voces destacadas en el sector energético. Morales ha alcanzado la cima de los rankings como uno de los abogados más destacados en su sector, consolidándose como uno de los profesionales más respetados por liderar transacciones de gran relevancia en España. El que fuera partner y jefe de Litigación de Latham & Watkins, es actualmente 'leading partner' de las áreas de Energía, Público e Infraestructuras de Baker McKenzie. Con anterioridad, desempeñó un papel destacado como socio en Hogan Lovells durante el período 2005-2007, consolidando su reputación como abogado. Su experiencia previa incluye roles de gran relevancia, como secretario general del Consejo de Seguridad Nuclear (2002-2005) y abogado del Estado durante el periodo 1998-2002, en el que desempeñó funciones tanto en la Delegación del Gobierno en Madrid (1998-1999) como en el Tribunal Superior de Justicia de Madrid (1999-2002).





FINANCECOMMUNITYES

The 100% digital information tool
dedicated to the financial market players in Spain



DIGITAL NEWS

MARKET TRENDS

FINANCIAL ADVISORS

MOVES



Follow us on



www.financecommunity.es



Reestructuraciones: Una verdadera tabla de salvación

Existe un desconocimiento de los planes de reestructuración en España.

Las claves para que los realicen con éxito según los expertos en derecho concursal

por julia gil



«establece mecanismos para que los deudores puedan evitar el concurso de acreedores y continuar su actividad»

**Javier García Marrero
Pérez-Llorca**

Actualmente, en España, no se encuentran activos ni 200 planes de reestructuración presentados a homologación. “Desde luego debemos de considerarlo un número insuficiente —explica el socio fundador del despacho RSGM Abogados, **Alejandro Rey**— si tenemos en cuenta que, en septiembre de 2022, con la entrada en vigor de la nueva Ley Concursal, todos vaticinábamos un número mucho mayor.”

El año 2023 estuvo marcado por casos muy sonados en el ámbito de las reestructuraciones financieras como Celsa, Naviera Armas, Xeldist, Telepizza o Ezentis. Sin embargo, Rey, alerta sobre el desconocimiento que existe entre el tejido empresarial y el mal concepto del derecho concursal que “hace que, a fecha de hoy, las herramientas que pone sobre la mesa el derecho de insolvencia sean observadas con cierta reticencia, entre gran parte del tejido empresarial” y porque, entre los operadores empresariales, estas se ven como soluciones a las que acudir en “última instancia”. Es debido a esto, que hace falta entender de manera profunda, la finalidad de estos planes y cuando se debe valorar su aplicación.

¿POR QUÉ SE ENCUENTRAN ACTIVOS TAN POCOS PLANES EN ESPAÑA?

Esto se puede entender un poco mejor si nos remontamos a que, anteriormente, tan solo existía la figura de los acuerdos de refinanciación. Pero, esta situación cambia cuando en la nueva ley 16/2022, del 5 de septiembre, se introduce la figura de los planes de reestructuración. No obstante, esta suscitó “numerosas dudas iniciales en cuanto a determinadas cuestiones de aplicación práctica”, según el socio de la práctica de litigios y arbitrajes de Herbert Smith Freehills, **Javier de Carvajal Cebrián**. “Hoy en día, ya contamos con relevantes resoluciones jurisprudenciales de Audiencias Provinciales y, cada vez, se da más uso a esta herramienta preconcursal, no sólo por grandes empresas sino también por medianas, que está resultando verdaderamente útil para tratar de superar las dificultades económicas de las empresas”.

En países como Reino Unido la figura de los restructuring plans se introdujo por la *Corporate Governance and Insolvency Act* de 2020. “Nos llevan algunos años de ventaja”, explicaba el socio del despacho inglés, De Carajal. “Inicialmente su adopción fue lenta, pero una vez fue comprendido el proceso se incrementó su uso, aunque allí se utilizan para reestructuraciones más complejas y conviven con los *schemes of arrangement*.” Y, a pesar de que existen algunas diferencias según la jurisdicción, el socio deja claro que la base la comparten.



«La labor de los asesores se torna clave para el éxito del proceso»

Rosa M. Gual, Cuatrecasas

EMPRESAS QUE PUEDEN ACOGERSE A ELLOS

“El régimen actual tiene como finalidad establecer mecanismos para que los deudores con dificultades financieras pero viables operativamente puedan evitar el concurso de acreedores y continuar su actividad”, como bien explica el socio y magistrado de Pérez-Llorca, **Javier García Marrero**. Permite que se acojan a estos planes tanto las personas naturales como las jurídicas que lleven a cabo una actividad empresarial o profesional, lo que significa que se excluyen de este régimen los consumidores. “Tampoco pueden acogerse a estos mecanismos determinados tipos de entidades que tienen una cierta significación tanto en el sistema económico (empresas de seguros, entidades de créditos, empresas de inversión u organismos de inversión colectiva...) como las entidades que integran la organización territorial del Estado, los organismos públicos y demás entes de derecho público.”

En el caso de las microempresas, el mecanismo que se utiliza es el denominado “plan de continuación”, como señala García, pero con la particularidad de que si no se aprueba se producirá su conversión en liquidación.

PROBABILIDAD DE INSOLVENCIA, INSOLVENCIA INMINENTE O INSOLVENCIA ACTUAL

Independientemente del tamaño de la empresa, existen tres posibles situaciones económicas en las que se debería valorar la implementación de un plan de reestructuración: la probabilidad de insolvencia, la insolvencia inminente y la actual. “La probabilidad de insolvencia es una situación que no estaba regulada anteriormente y que permite al empresario acogerse a este régimen cuando en un horizonte temporal de dos años prevé que no pueda cumplir sus obligaciones; un deudor en este estado no podrá acudir al concurso de acreedores, pero sí acogerse al plan



«Deberían de suponer una verdadera tabla de salvación o herramienta de viabilidad para empresas»

**Alejandro Rey
RSGM Abogados**



«En Reino Unido nos llevan algunos años de ventaja»

**Javier de Carvajal Cebrián
Herbert Smith Freehills**

de reestructuración”, explica el socio de Pérez-Llorca. A diferencia de esta situación, la insolvencia inminente posee un plazo más reducido, debido a que el deudor se encontrará con tal situación si con los medios normales de los que dispone “no puede pagar las deudas en los 3 meses siguientes”. Y, por último, la situación de insolvencia actual en la que se recurre al plan “cuando ya no se pueden pagar las deudas vencidas”.

IMPLICACIÓN DEL ASESOR LEGAL “CLAVE” PARA SU ÉXITO

Desde Cuatrecasas explicaban que no todas las partes implicadas en el plan deben estar de acuerdo con sus términos. Es decir, que no es necesario que sea fruto del consenso. Este tipo de planes pueden ser “aprobados por todas las clases de créditos afectadas, por la mayoría de las clases con al menos una privilegiada, o por una clase dentro del dinero. Incluso en casos de insolvencia actual o inminente del deudor, se pueden tomar medidas sin requerir su consentimiento.”, comenta la socia y especialista

en reestructuraciones, insolvencias y situaciones especiales de la firma, **Rosa M. Gual**.

A pesar de que, según el criterio de la abogada, un plan consensual, en el que las partes estén de acuerdo, tendrá más posibilidades de resultar exitoso, por un lado “durante el proceso de homologación, al evitar las impugnaciones y, con ello, dilaciones temporales” y, por otro, “a posteriori una vez implementado, para asegurar la viabilidad del negocio post plan de reestructuración”

“La labor de los asesores se torna clave para el éxito del proceso”, continúa la socia. Los abogados deben conocer bien el negocio a reestructurar y las necesidades de sus clientes, así como los intereses y las expectativas de los acreedores, con el objetivo de diseñar un plan que sea “equilibrado, razonable y sostenible”, añadía la letrada. Solo en este caso, se conseguirá realizar un buen diagnóstico de la situación del deudor y poder, posteriormente,



«Las situaciones de insolvencia se agravan en el tiempo cuando no se toman decisiones encaminadas a solucionar este problema»

**Alfonso Carrillo Cano
Bird & Bird**

“marcar el camino, con agilidad, flexibilidad y con mente estratégica para lograr apoyos suficientes para la aprobación de plan óptimo para lograr la viabilidad del negocio del deudor en el corto y medio plazo”.

PLAN DE REESTRUCTURACIÓN: CUÁNDO ES LA MEJOR OPCIÓN

Los planes de reestructuración, dado que buscan lograr la viabilidad de un negocio, se adaptan a las necesidades y circunstancias de cada caso, según sigue explicando la socia de Cuatrecasas. “No existe un modelo de plan único, sino que es totalmente *taylormade*, y, hasta la fecha se han utilizado para solventar situaciones muy variopintas”. A pesar de ello, en aquellos casos en los que “exista mucha conflictividad entre los acreedores -explica Rosa M.- o cuando una vinculada quiera aportar dinero nuevo al negocio para lograr la tan aclamada viabilidad, la aprobación e implementación de un plan de reestructuración será sin duda la mejor opción”.

Sin embargo, cuando se trata de la valoración legal de un plan de reestructuración a una empresa internacional “cambia por completo el enfoque”, según el socio de Bird & Bird, **Alfonso Carrillo Cano**. Esto se debe a la posibilidad de tener que coordinarse con otras jurisdicciones o compañeros de otras oficinas de otros países. “Afortunadamente tenemos un reglamento comunitario en materia de insolvencia que ayuda a coordinar estos procesos a nivel Unión Europea”, explica el letrado, a pesar de que dejar claro, que no deja de ser una “dificultad añadida.”

EL ÉXITO DEL PLAN DE REESTRUCTURACIÓN

“El tiempo es clave”, afirma Carrillo Cano, por ello, es importante que desde que se tiene conocimiento de la situación de insolvencia, es imprescindible recibir un buen asesoramiento y llevar a cabo las actuaciones necesarias para reestructurar la deuda. Como explica el socio, “por lo general, las situaciones de insolvencia se agravan en el tiempo cuando no se toman decisiones encaminadas a solucionar este problema”. Alejandro Rey, por su lado, deja claro que “en el mejor de los supuestos, si el mismo se articula al amparo de una comunicación de apertura de negociaciones, el denominado comúnmente como preconcurso, debe darse en un plazo de seis meses.”

Y, es que “los planes son instrumentos flexibles y ágiles, pero no son un “todo vale”- explica la letrada de Cuatrecasas, M. Gual- es necesario tener claros los límites (perfectamente delimitados por la norma) y saber cómo trasladar su contenido y finalidad al Juzgado para lograr el fin último, su homologación”

No cabe la menor duda, de que todos estos letrados coinciden en el actual desconocimiento de lo que son y suponen estos planes para las empresas en España y que “deberían de suponer una verdadera tabla de salvación o herramienta de viabilidad para empresas que se encuentren en situación de tensión financiera o de insolvencia irreversible”, finaliza el presidente del Club Español de Derecho de la Insolvencia (CEDI), Alejandro Rey. ■

LEY 16/2022: Reforma de la Ley Concursal

El 6 de septiembre de 2022 el Boletín Oficial del Estado (BOE) publicó la Ley 16/2022 de reforma del texto refundido de la Ley Concursal, lo que supuso una profunda revisión del sistema de insolvencia de España.

Surgen nuevas oportunidades de reestructuración de deuda en materia de preinsolvencia, con un mayor protagonismo de los acreedores. Estos podrán beneficiarse de instrumentos concursales más ágiles, flexibles y con un ámbito más amplio, que incluye la posibilidad de arrastre de acreedores de todo tipo, incluidos los socios de la sociedad deudora.



CELEBRATION NIGHT

DIVERSITY & INCLUSION

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

7 March 2024

WELLINGTON HOTEL

C. de Velázquez, 8, 28001 · Madrid

18:45 • Registration

19:05 • Roundtable "Gender Gap and Gender Equality"

- Ana Gomez Ruiz, Director, Group Corporate & Vice Secretary of the Board of Directors Amadeus IT Group SA
- Alicia Muñoz Lombardia, Deputy Secretary of the Board – Head of Legal Retail&Commercial Santander Spain

MODERATOR

- Ilaria Iaquina, Editor-in-chief, Iberian Lawyer & FinancecommunityES

20:00 • Ceremony

20:45 • Cocktail

Partners

Abreu:
advogados

ALLEN & OVERY

AMBAR PARTNERS

BROSETA

ECIJA

EJASO

EVERSHEDS
SUTHERLAND

G A _ P
Gómez-Acebo & Pombo

Grant Thornton



Pinsent Masons

pra
Barristers, Solicitors
& Notaries

RocaJunyent

SQUIRE
PATTON BOGGS

WATSON FARLEY & WILLIAMS

Follow us on  

#inspirallaw

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

To candidate:

vincenzo.rosso@iberianlegalgroup.com

guido.santoro@iberianlegalgroup.com

elia.turco@iberianlegalgroup.com



IBERIANLAWYER

JORDI CASAS



ESUCHA EL
PODCAST



VE EL VÍDEO

Desvelando el futuro de Osborne Clarke

Con más de un año en el rol de socio codirector de Osborne Clarke España, Jordi Casas habla de los logros, retos y perspectivas de la firma en una vídeo entrevista exclusiva con *Iberian Lawyer*

por Iliaria Iaquinta

Estamos trabajando intensamente en desarrollar y aplicar la Inteligencia Artificial a nuestros servicios

Desde su nombramiento como socio co-director de Osborne Clarke España en enero de 2023, Jordi Casas, abogado experto en derecho mercantil y fusiones y adquisiciones, ha liderado junto a **Miguel Lorán**, abogado experto en asesoramiento fiscal, la gestión en España de uno de los despachos internacionales más destacados en el ámbito de la abogacía de los negocios: Osborne Clarke. Con más de un año en esta posición, Casas ofrece una visión privilegiada sobre los logros alcanzados, los retos enfrentados y los planes de futuro de Osborne Clarke. En esta vídeo entrevista exclusiva, exploramos temas clave como la dinámica de la codirección del despacho, los objetivos de crecimiento, la dirección estratégica de la firma, así como su enfoque en la retención del talento y la consolidación de la rentabilidad.

En enero de 2023 fue nombrado, junto con Miguel Lorán, socio director de Osborne Clarke. Con más de un año en este rol, ¿qué balance puede hacer?

Hacemos un balance muy positivo. En Osborne Clarke tenemos un equipo con mucho talento y una cultura de firma colaborativa que hace las cosas muy fáciles. Empezamos el año con una serie de reuniones con todas las personas que integramos el equipo de Osborne Clarke en España, escuchándolas y tomando nota de las sugerencias y comentarios de todos ellos. Ha sido un año de crecimiento muy sólido, tanto a nivel interno como de asesoramiento prestado a los clientes.

¿Cuáles han sido los principales logros y retos?

Cuando entramos un reto fue asegurar una transición suave. En general, nuestro principal reto es mantener la cohesión, buen ambiente e ilusión de trabajar en Osborne Clarke, ofreciendo a nuestros abogados oportunidades de promoción

Osborne Clarke España en números

40+

años de experiencia

3

oficinas (Barcelona, Madrid y Zaragoza)

96

(1.300+ a nivel internacional)

y una formación del máximo nivel en el mercado. Todo ello con los medios precisos para aportar un servicio de la máxima calidad y valor para nuestros clientes, y a estos efectos invirtiendo a nivel internacional en las soluciones tecnológicas más avanzadas.

¿Cómo ha cambiado la dirección y estrategia de la firma durante ese período?

Mantenemos una continuidad en la dirección y estrategia de la firma. De hecho, tanto Miguel como yo estamos en los órganos internacionales de gobierno de la firma, Miguel en el International Council y yo en el órgano de gobierno ejecutivo, el International Board. Ahora estamos en la fase de elaboración del plan estratégico 2025-30. Hemos llegado al 2024 ya superando los objetivos del anterior plan tanto a nivel de facturación como de penetración en el mercado. En definitiva, vamos a seguir por esta senda, evidentemente adaptándonos a los propios retos del mercado y de nuestros clientes.

¿Cómo funciona la codirección del despacho de abogados? ¿Realizan todas las tareas juntos o se reparten responsabilidades? ¿Cómo?

Miguel y yo no nos hemos repartido responsabilidades funcionales. Trabajamos en equipo y precisamente uno de los beneficios de la codirección es que nos complementamos y nos permite contrastar ideas y decisiones. Es verdad que por la carga de trabajo que tenemos acabamos

Por otro lado, hay cosas que para nosotros son inmutables: el cuidado a las personas

con una agenda muy llena pero donde no llega el uno, llega el otro. Está funcionando muy bien, nos entendemos muchísimo y creo que ha sido una buena decisión la de entrar en tandem.

¿Cuáles son los objetivos de crecimiento para 2024?

Nuestro foco sigue siendo aportar valor a nuestros clientes y así nos lo ha venido reconociendo el mercado, con un crecimiento sostenido. En 2024 prevemos seguir con esta senda de crecimiento. No somos un despacho de volumen, no hacemos grandes incorporaciones inorgánicas, básicamente vamos creciendo por la promoción de nuestra propia gente. Nuestro objetivo no es hacer grandes saltos sino ir creciendo sostenidamente y sobre todo que nuestros servicios aporten el máximo valor a nuestros clientes.

¿Y más allá? ¿Qué metas específicas tienen?

Osborne Clarke ha sido pionera en la implementación de soluciones tecnológicas para nuestros abogados y para nuestros clientes y para ello es necesario tener una escala que permita la capacidad de inversión y visión internacional. Estamos trabajando intensamente en desarrollar y aplicar la Inteligencia Artificial a nuestros servicios, para poder ganar las eficiencias que esta

tecnología nos permitirá y nos permite ya. Por otro lado, hay cosas que para nosotros son inmutables: el cuidado a las personas.

Osborne Clarke se destaca como una de las firmas más rentables en el ámbito de la abogacía de los negocios, con cifras muy altas en términos de facturación por abogado, ¿cómo ha influido esta sólida rentabilidad en la estrategia de gestión y expansión de la firma?

La sólida rentabilidad nos ha permitido captar y retener talento, asegurando una carrera a nuestros abogados con todas las herramientas de formación y promoción, pudiendo priorizar el crecimiento orgánico, sin perjuicio de enriquecernos también de contrataciones laterales. En las firmas de abogados el activo principal son las personas y su talento.

Osborne Clarke tiene una escasa rotación de profesionales, y parece que la retribución ofrecida se acerca a la de los bufetes norteamericanos. ¿Es la oferta de salarios competitivos la razón por la cual la firma retiene a sus profesionales?

Poder remunerar bien a nuestros profesionales evidentemente ayuda, como comentaba, a captar y retener talento. Sin embargo, también es muy

La sólida rentabilidad nos ha permitido captar y retener talento



OSBORNE CLARKE EN BARCELONA


importante ofrecer una buena formación, tanto por el tipo de asuntos que asesoramos como por los medios que podemos aportar. Un elemento significativo en este aspecto es que formar parte de un despacho internacional ofrece a nuestros abogados la oportunidad de interactuar en grupos de trabajo de distintas jurisdicciones, así como participar en programas de formación internacionales y estancias en oficinas de otras jurisdicciones. Hoy en día más y más se valora la flexibilidad, el buen ambiente, el buen trato. La remuneración es un ingrediente importante pero no es el único, sino que es un elemento más dentro de la combinación que hace que efectivamente tengamos muy poca rotación y esto nos lo valoran mucho nuestros clientes.

¿Cuál considera que es el elemento más distintivo de la firma?

En Osborne Clarke históricamente nos hemos centrado en tener un conocimiento profundo de los sectores en los que operan nuestros clientes y en asesorarles en sus transformaciones y cambios normativos que les son aplicables. Por ejemplo, fuimos pioneros en abrir en Silicon Valley como despacho europeo y esto nos ayudó a captar y a aprender sobre todo en el sector tecnológico y hoy

en día los líderes del sector son clientes de la firma. El elemento internacional también es esencial en nuestro asesoramiento, tanto en operaciones multijurisdiccionales como en general en la planificación internacional de nuestros clientes.

Osborne Clarke ha mantenido históricamente un perfil bajo y se ha alejado de los medios de comunicación y la exposición pública. ¿Cuál es la filosofía detrás de esta estrategia y cómo cree que esta discreción ha afectado a la percepción de la firma en el mercado legal y entre sus clientes?

Nuestra filosofía es realizar un trabajo que aporte el máximo valor a nuestros clientes, y que ellos nos lo reconozcan. Cuando al cliente le parece bien, estamos orgullosos de poder explicar que les hemos asesorado, pero siempre priorizamos al cliente. Sí hemos mantenido un low profile y seguramente seguiremos así, intentando encontrar este equilibrio entre seguir con esta filosofía y al mismo tiempo estar activos en el mercado. Somos conscientes que esto puede penalizar algo nuestra visibilidad en medios de comunicación. Sin embargo, somos activos en eventos y foros profesionales. En definitiva, el reconocimiento nos lo acaban dando nuestros clientes con sus encargos. 



JORDI CASAS Y MIGUEL LORÁN



El marketing olfativo para posicionarse

Los despachos legales adoptan el marketing olfativo para impulsar su expansión: Ontier, CMS Albiñana & Suárez de Lezo y Eversheds Sutherland lideran la tendencia

por julia gil

«La atención a los detalles sensoriales puede ser un elemento diferenciador en un mundo legal cada vez más competitivo»

ELENA RODRIGUEZ DIEZ
Eversheds Sutherland

En la dinámica competitiva del mercado legal, los despachos han reconocido la importancia de tener departamentos especializados en marketing y comunicación estratégica. Con el paso de los años, estos departamentos han experimentado un crecimiento significativo, reflejado en la asignación de recursos cada vez más sustanciales. Según datos recopilados por instituciones como el Legal Marketing Association, se observa un aumento constante, en la inversión en marketing y comunicación por parte de las firmas legales en todo el mundo.

En resumen, el marketing para despachos legales requiere de una combinación de estrategias en línea y fuera de línea para atraer y retener clientes en un mercado cada vez más competitivo. Es importante adaptar estas estrategias a las necesidades y características específicas del despacho y de su público objetivo.

Es por ello, que recientemente, una nueva práctica ha emergido en el ámbito del marketing legal: el marketing olfativo. Reconociendo el poder de los

sentidos en la experiencia del cliente, despachos líderes como Ontier, CMS Albiñana & Suárez de Lezo y Eversheds Sutherland han comenzado a colaborar con esta innovadora técnica. Desde la perspectiva de estas firmas, consideran que el uso de aromas específicos en sus despachos no solo crea un ambiente agradable para los clientes, sino que también refuerza su identidad y posicionamiento como referentes en el país

ESTRATEGIAS

CMS Albiñana & Suárez de Lezo encargó la adaptación de su fragancia al formato de vela aromatizada para obsequiar a sus clientes. Además de este tipo de detalles, cuentan con una fragancia especial creada para conseguir ese “efecto único por la exclusividad del olor y que hace que, dentro de un conjunto global de acciones, conecten con nuestra marca”, explicaba **José María Méndez-Castrillón**, mánager de comunicación externa e interna de la firma. Todos sus espacios, entre los que se encuentran las salas de reuniones o el auditorio cuentan con este olor característico.

Como parte de su estrategia han sido capaces, con el tiempo, de ver el impacto que tiene este marketing olfativo en sus clientes y en la conexión que generan con ellos. Según Jose María, cuando entran en sus oficinas, “de las primeras cosas que percibimos es que vuelven a conectar con esos olores que responden a nuestra estrategia de marketing olfativo alineado con los valores de nuestra marca.”

Desde Eversheds Sutherland, se creó un pack premium de regalo navideño, en el que se incluía



«El alma de Ontier, cuyos beneficios han sido destinados íntegramente a proyectos sociales»

JOSÉ MIGUEL ABAT
Ontier

su fragancia personalizada. “Hemos demostrado que la innovación no se limita al ámbito legal - explicaba **Elena Rodríguez Diez**, directora de marketing y comunicación- y nuestro enfoque en el marketing olfativo ha marcado una diferencia tangible en la experiencia del cliente”. Además, destacaba como “la atención a los detalles sensoriales puede ser un elemento diferenciador en un mundo legal cada vez más competitivo, redefiniendo la forma en que los despachos establecen conexiones emocionales con sus clientes”. Es por ello, que han introducido en sus instalaciones, la utilización de una fragancia personalizada que ha conseguido crear “un ambiente acogedor y memorable, generando una atmosfera más relajada”.

La selección de esta fragancia, explica la experta del despacho de origen anglosajón, refleja sus valores y su filosofía. “Los elementos clave de la fragancia, como notas cálidas y frescas, han contribuido a transmitir una sensación de creatividad, confianza y profesionalidad”. Y, es que, la utilización de esta ha reflejado cambios en el comportamiento con los clientes y establece una conexión emocional con ellos, “reforzando así la identidad de nuestro despacho”, concluía Elena Rodríguez.

En el caso de la firma Ontier, fue algo diferente, ya que adaptaron su perfume corporal “El alma de Ontier”, al formato para el hogar. Un frasco de 100 ml con esencia de limón, bergamota y aroma mediterráneo. Como proyecto solidario, los beneficios de su venta han sido destinados íntegramente a proyectos sociales, como el de las fundaciones Cris contra el cáncer, Fundación Lo Que De Verdad Importa y Fundación Aladina. “El proyecto solidario nació de un regalo

corporativo, un regalo de Navidad en 2017, donde queríamos desarrollar un perfume que nos identificara, un perfume fresco, unisex y a través del cual nuestros amigos y clientes se sintieran trasladados a entornos naturales”, explica **José Miguel Abat**, director de comunicación y relaciones institucionales de la firma. Y, junto con la prestigiosa casa de moda y lujo, LOEWE, y de uno de sus expertos en perfumes, crearon Aretha (la reina del soul, en español “alma”), y de este proyecto surgió “El alma de Ontier”.

El éxito del regalo fue tal que muchos de sus clientes, y amigos les empezaron a pedir más botellas de la colonia, y es aquí donde se plantearon hacer una “reedición, pero de tipo benéfico y que nuestra “alma” se tradujera en ayudar y apoyar a colectivos vulnerables, y que todo lo recaudado fuera destinado a proyectos sociales muy centrados en niñez y juventud”, concluía el experto en marketing de Ontier.

Durante el año 2023, consiguieron recaudar 60.000 euros, y en concreto, este 2024, todos los beneficios irán destinados a fundación Lo Que De Verdad Importa, fundación Cris Contra El Cancer, fundación Sputnik, fundación 16 de 24 y fundación ICAM Cortina.



«Hace que, dentro de un conjunto global de acciones, conecten con nuestra marca»

JOSÉ MARÍA MÉNDEZ-CASTRILLÓN
CMS Albiñana & Suárez de Lezo



DESAFIOS

A pesar de ello, los despachos se han tenido que enfrentar diversos retos significativos para implementar su identidad olfativa. La selección de una fragancia adecuada no es un trabajo sencillo. Esta debe mostrar los valores y los principios, como expresa Elena Rodríguez Diez desde Eversheds, “y ser una fragancia adecuada que no resultara abrumadora”.

Añade que deberían de haber considerado las posibles reacciones alérgicas de algunos clientes, pero que, para superar estos desafíos, realizan pruebas exhaustivas y consultan con expertos en fragancias “para asegurarnos de que la elección fuera universalmente agradable y segura”. Otra de las soluciones que les ha ayudado en el proceso de implementación ha sido la comunicación abierta

Marketing Olfativo

El marketing olfativo es una estrategia de marketing que utiliza fragancias y olores para influir en las percepciones, emociones y comportamientos de los consumidores. Consiste en utilizar aromas específicos en entornos comerciales, como tiendas, hoteles, restaurantes y otros espacios públicos, con el fin de mejorar la experiencia del cliente, fortalecer la marca y aumentar las ventas. Esta técnica se basa en la idea de que los olores tienen un poderoso impacto en el cerebro humano, ya que están estrechamente vinculados con la memoria y las emociones. Al asociar un aroma particular con una marca o un producto, las empresas pueden influir en la percepción del consumidor y crear una conexión emocional con la marca.

con sus clientes, un punto “clave” para abordar cualquier preocupación.

En Ontier, debido a la Navidad, y a la alta demanda de su fragancia, tuvieron que enfrentarse al reto de quedarse sin stock y tener que posponer, levemente, las ventas. Lo cual, refleja el claro éxito de esta iniciativa solidaria que han llevado a cabo desde la firma.

Tendremos que seguir de cerca las iniciativas y los próximos proyectos que lleven a cabo estos despachos de abogados, y aquellos que se sumen a esta nueva tendencia del marketing sensorial para, no solo fidelizar clientes en el competitivo mercado del sector legal, sino también, como una herramienta innovadora para crear conexiones emocionales duraderas. Y, poder identificar a aquellos, que como bien dice José María Méndez-Castrillón de CMS Albiñana & Suárez de Lezo, son capaces de aprovechar todas las oportunidades que las firmas tienen para poder impactar en las diferentes etapas del “customer journey”. ■



SUSTAINABILITY SUMMIT SPAIN

"EFG" - ENVIRONMENT, FINANCE, GOVERNANCE

29.02.2024

MADRID



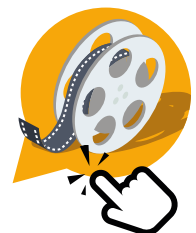
Partners **FIVE-E** SQUIRE PATTON BOGGS
RESPONSIBLE INVESTMENT

Supporters ACC Association of Corporate Counsel
EL ILUSTRE COLEGIO DE LA ABOGACÍA DE MADRID

#SustainabilitySummit

Sustainability Summit:

Fomentando Innovaciones Ambientales, Financieras y de Gobernanza



VER EL VÍDEO

La agenda del evento organizado por *Iberian Lawyer* con la participación de Five-E y Squire Patton Boggs y, el soporte de ACC Europe y del Ilustre Colegio de la Abogacía

El 29 de febrero, el Summit Sustainability reunió a líderes de opinión y profesionales de diversos sectores para explorar estrategias e iniciativas que impulsan la sostenibilidad ambiental, financiera y de gobernanza. Celebrado en el hotel Intercontinental de Madrid, el evento destacó las voces prominentes que abogan por prácticas sostenibles y resaltó ideas prácticas para fomentar un futuro más resiliente.

El evento comenzó con las bienvenidas de **Aldo Scaringella**, CEO de LC Publishing Group, y **Eugenio Ribón**, Decano del Ilustre Colegio de la Abogacía de Madrid (ICAM), estableciendo un tono inspirador para las discusiones del día.

La primera sesión, "Environment", profundizó en herramientas estratégicas y medidas para la sostenibilidad ambiental, moderada por **Mercedes Galán**, periodista de *Iberian Lawyer*. Ponentes destacados, incluyendo a **Clara Cerdán Molina**, Directora General de Asesoría Jurídica en Solarig Global Services; **María de los Reyes Escrig Teigeiro**, Directora de Asesoría Jurídica y Coordinación de Cumplimiento Normativo en filiales y Miembro de Consejos de Administración en Aena Desarrollo Internacional; **Julia A. García Navarro**, Directora de Asesoría Jurídica, Riesgos y Seguros y Secretaria del Consejo de Administración en Transfesa Logistics; **John Rigau**, Vicepresidente y Consejero General en PepsiCo West Europe; **Nuria Villarín**, Gerente Legal Ejecutiva de EAA en Alpagatas Europe (Havaianas); y **José María Viñals**, Socio de Comercio Internacional y Sanciones en Squire Patton Boggs, ofrecieron ideas para navegar los



desafíos medioambientales y fomentar prácticas sostenibles en sus respectivas industrias.

Después de un breve receso, el enfoque se trasladó a "Finance", donde los ponentes exploraron desarrollos y oportunidades en finanzas sostenibles con líderes destacados de la industria, como: **Iñigo Asensio**, Fundador y CEO, Five-E; **Álvaro Lamo de Espinosa**, Director Gerente y Responsable de ESG en Banca de Inversión, Arcano Partners; **Ross Robinson**, Director, Finanzas Sostenibles Corporate and Investment Banking, Banco Sabadell; **Javier Santos**, Director Gerente, Co-Head Corporates Coverage Iberia Global Financial Services, Natixis CIB, Natixis IM and **José Ramón Vizmanos**, Jefe de Banca Corporativa e Inversión España, BBVA. Bajo la moderación de **Julia Gil**, Periodista de *Iberian Lawyer* y *FinancecommunityES*, esta sesión participó en



MESA REDONDA I "ENVIRONMENT": HERRAMIENTAS ESTRATÉGICAS Y MEDIDAS PARA LA SOSTENIBILIDAD MEDIOAMBIENTAL




MESA REDONDA II "FINANCE": FINANZAS SOSTENIBLES: DESARROLLOS Y OPORTUNIDADES

discusiones sobre el cambiante panorama de las finanzas sostenibles, enfatizando el papel crucial de las instituciones financieras en impulsar cambios positivos.

El evento culminó con una sesión sobre "Governance", examinando el cambio de paradigma hacia prácticas de gobernanza sostenible incluyendo distinguidos panelistas: **Inés De La Barreda**, Directora de Gobierno Corporativo, Cumplimiento y Control del Riesgo y Secretaria del Consejo de Administración, Redeia Infraestructuras de Telecomunicación; **Rafael Fauquí Bernal**, Director Asesoría Jurídica Corporativa y Cumplimiento, Endesa; **Antonio Gómez Jarillo**, Consejero General, EMEAL BofD Secretario, NTT DATA; **Carlos Menor**, Director Legal y Oficial de Cumplimiento, Grupo Renault Iberia and **Gabriel Vila**, Director De Asesoría

Jurídica, Indra. Bajo la moderación de **Julia Gil**, la sesión compartió ideas sobre la implementación de marcos de gobernanza sostenible y la promoción de comportamientos corporativos éticos.

Durante la cumbre, los ponentes compartieron sus puntos de vista, subrayando el espíritu de colaboración que impulsa las iniciativas sostenibles en todos los sectores. Al concluir el evento, los participantes reflexionaron sobre los principales aprendizajes y estrategias prácticas discutidas durante el día, reafirmando su compromiso de avanzar en las agendas de sostenibilidad dentro de sus organizaciones y comunidades. El Summit Sustainability Spain 2024 concluyó con un almuerzo de networking, brindando a los asistentes más oportunidades para intercambiar ideas y forjar conexiones significativas en la búsqueda de un futuro más sostenible. 



MESA REDONDA III "GOVERNANCE": CSRD: LA NUEVA GOBERNANZA SOSTENIBLE

SAVE THE DATE



LEGALCOMMUNITYCH AWARDS

7th edition

The event celebrating in-house & private practice lawyers in Switzerland

16 MAY 2024

ZURICH

17.15	Check-in	18.30	Awards Ceremony
17.30	Welcome Cocktail	19.30	Flying Dinner
18.00	Roundtable		



Inspirallaw: 50 Modelos a seguir

Dirigiendo bufetes de abogados, encabezando instituciones legales, supervisando los departamentos legales de algunas de las empresas españolas y portuguesas más importantes. Están impulsando proyectos destinados a fomentar el desarrollo y la evolución de la profesión legal en la Península Ibérica, con un enfoque especial en el aspecto femenino del derecho. *Iberian Lawyer* perfila a cincuenta mujeres que han inspirado más al sector en el último año

por *ilaria iaquinta*

Mujeres y derecho. Las profesiones legales se están volviendo cada vez más femeninas. Y, esto no es solo porque en la actualidad una de cada dos abogadas es mujer. Sino también, especialmente, porque el sector está presenciando una creciente presencia de mujeres profesionales en la gestión de despachos de abogados, así como en la cúspide de instituciones legales; en la organización de departamentos legales corporativos, así como en la gobernanza corporativa; en el lanzamiento de proyectos destinados a fomentar la cultura legal del país y en el compromiso de promover una forma innovadora de concebir las profesiones legales.

Para presentarles algunas de las profesionales que en el último año han logrado representar este universo, *Iberian Lawyer* ha elegido 50 nombres y, por lo tanto, cincuenta historias. Sin embargo, lo que sigue no es un ranking. Lo que describimos no es una competencia. En esta lista se encuentran perfiles de 50 mujeres que, con su ejemplo, pueden ser consideradas modelos a seguir en la comunidad legal y profesional en un sentido amplio.

Hay abogadas que por primera vez han alcanzado la cima de instituciones legales, como **Ana Buitrago**, quien se convirtió en vicepresidenta de la Fundación Cortina del ICAM y responsable del área social del ICAM, o **Teresa Mínguez Díaz**, nueva miembro de la Junta de Gobierno del Colegio de Abogados de Madrid. Hay profesionales que lideran bufetes de abogados como **Cristina Camarero Espinosa** o **Coral Yáñez**. Por no mencionar a profesionales que destacan en sus respectivos campos de actividad como **Yolanda Azanza** o **Verónica Romaní Sancho**. Profesionales del derecho que se han involucrado en nuevas iniciativas para el desarrollo de la cultura profesional, como **Rosa Zarza Jimeno**, o para la diversidad y la inclusión como **Pilar Menor** o **Araceli Saenz De Navarrete Crespo**. Y, las innovadoras, abiertas a navegar los cambios organizativos y de oferta de servicios a los clientes como **Rosa Espín**.

Lo mismo puede decirse de las representantes del mundo *in-house* de las empresas. Hay

abogadas que logran destacarse por los roles significativos que han ocupado en empresas durante más o menos tiempo, como Ana Gómez Ruiz. Profesionales que han logrado abrirse camino dentro de sectores tradicionalmente dominados por hombres, como el bancario, incluidas **Alicia Muñoz Lombardía**, **Patricia Afonso Fonseca** o **Silvia Madrid**. Hay abogadas que han aportado innovación dentro de la empresa, en términos de desarrollar una cultura de legalidad o reorganizar y optimizar el área legal, como **Teresa Parada Cano-Lasso**.

En la siguiente lista, las describimos (en orden alfabético), recordando los aspectos más destacados que las han afectado en tiempos recientes y que, en nuestra opinión, las convierten en un modelo en el que muchos compañeros pueden mirar para inspirarse e imaginar la profesión de una manera nueva, abierta e inclusiva. Todavía queda mucho camino por recorrer. Somos conscientes de ello. Pero, estas profesionales nos parecen las que ya han comenzado a elevar el ritmo.





PATRÍCIA AFONSO FONSECA

La jefa del departamento legal en Novo Banco se erige como una figura inspiradora para las mujeres en el ámbito legal. Con una sólida experiencia en mercados de capitales y deuda, gestiona transacciones transfronterizas. Su habilidad para desenvolverse en entornos normativos complejos demuestra su potencial para inspirar a futuras abogadas en el campo.



INÊS ALBUQUERQUE E CASTRO

Es socia de Eversheds Sutherland desde 2017. Con más de dos décadas de experiencia en derecho laboral y de seguridad social, defiende a las mujeres en el ámbito legal. Navega por cuestiones complejas y aboga incansablemente por los derechos de las mujeres en asuntos laborales, encarnando la esencia de una abogada inspiradora.



EVA ARGILÉS

La general counsel de Applus+ orquesta estrategias legales que abarcan más de 60 jurisdicciones, facilitando las operaciones globales de la multinacional. Su dedicación va más allá de la empresa y abarca la profesión de asesoría jurídica corporativa a través de su papel clave dentro de la Asociación de Abogados de Empresa. Con su trayectoria y compromiso con la diversidad, personifica la inspiración para las abogadas.



YOLANDA AZANZA

En julio del año pasado se unió a Pérez-Llorca como socia, fortaleciendo la práctica de mercados de capitales del bufete. Con su reputación estelar y 27 años de experiencia, Azanza es conocida por su hábil manejo de transacciones transfronterizas y relaciones de confianza con los clientes. Sus logros internacionales y dedicación a la igualdad de género la convierten en una figura inspiradora en el ámbito legal para las mujeres.



RAQUEL AZEVEDO

La socia de Banca, Finanzas y Mercados de Capitales en PLMJ cuenta con más de 15 años de experiencia. Especializada en transacciones de mercado de capitales, gobierno corporativo y fondos de inversión, es un ejemplo de empoderamiento para las mujeres en el ámbito legal.



SILVIA BAUZA

La socia y jefa de práctica de Empleo y Beneficios en Allen & Overy es reconocida como una profesional de primer nivel. Bajo su liderazgo, el departamento triplicó sus ingresos. Es un faro de inspiración para las mujeres en el derecho, obteniendo reconocimientos que solidifican su posición como una de las mentes legales más destacadas de España.



ANA BAYÓ BUSTA

Es la directora legal de patentes y cumplimiento en Bayer Pharmaceuticals Iberia. Con un enfoque en propiedad intelectual, su trayectoria abarca una década en prestigiosos bufetes de abogados y empresas. La defensa de Bayó Busta va más allá de los ámbitos legales, abogando por los derechos de las mujeres en esferas ejecutivas y legales. La diversidad, personifica la inspiración para las abogadas.



ANA BUITRAGO

La asesora senior en PwC Tax & Legal y vicepresidenta de la Fundación ICAM Cortina y responsable del área social del ICAM es un motor de innovación legal y gobernanza corporativa, gracias a su brillante carrera en roles de liderazgo. Aboga por la diversidad de género, guiando a las mujeres para romper los techos de cristal.



CRISTINA CAMARERO ESPINOSA

La socia directora de Ontier Spain encarna el epítome de una figura legal pionera para las mujeres. Con más de dos décadas de experiencia, su trayectoria dentro del despacho, ascendiendo de experta en litigios y arbitrajes hasta el liderazgo, subraya su dedicación y experiencia. Su mandato no solo significa un triunfo del mérito, sino que también simboliza un faro de inspiración para las aspirantes a abogadas.



ELENA CARRETERO ESTEBAN

Es la directora de Ética y Cumplimiento y DPO en Engie España. Es una líder notable, encabezando un ambicioso programa de Cumplimiento, cambiando las prácticas de mercado predominantes y desarrollando acciones innovadoras para promover una clara cultura de lucha contra la corrupción. Como fuerza de cambio, encarna las cualidades que la convierten en una abogada inspiradora.



INMACULADA CASTELLÓ

Como socia y co-líder de Pinsent Masons España, su ascenso dentro del despacho ha sido notable. Con más de dos décadas de experiencia en derecho corporativo, lidera transacciones complejas. Su dedicación va más allá del dominio legal; participa activamente en iniciativas para fomentar un lugar de trabajo más equitativo dentro de la profesión legal.



CLARA CERDÁN MOLINA

La directora legal de Solarig Global Servicios con una impresionante formación educativa y una brillante carrera, es un faro de inspiración para las mujeres en el derecho. Co-fundadora de Women in a Legal World, se dedica a fomentar el empoderamiento femenino y romper barreras, encarnando el lema "Aprender enseñando. Liderar como inspiración".



MARÍA COBIÁN

Como jefa del departamento legal y secretaria del Consejo de Administración en Grupo Lactalis, navega por el complejo panorama regulatorio. Bajo su mando, el equipo legal ha transformado digitalmente sus operaciones, asegurando una comunicación fluida y acceso a información crítica.



ALEXANDRA COURELA

Ha desarrollado su carrera en Abreu Advogados, donde hoy es socia y jefa de práctica. Su impacto va más allá de los ámbitos legales debido a su papel fundamental en la configuración de las iniciativas Pro Bono, de Sostenibilidad y ESG del bufete. Uno de sus mayores desafíos en este campo fue estructurar el departamento Pro Bono y de Sostenibilidad, que co-dirige.



JOANA DE SÁ

La socia y jefa del departamento laboral en PRA Raposo Sá Miranda Associados encarna la esencia de una abogada inspiradora para las mujeres. Con un enfoque dinámico, se compromete con los derechos humanos y las prácticas de ESG mientras ayuda a las grandes empresas a abordar la desigualdad de género.



ROSA ESPÍN

Como socia co-directora y co-fundadora de Ambar, encarna un modelo de liderazgo femenino perfectamente entrelazado con la innovación, una amalgama que allana el camino hacia el éxito. En 2023, el ALSP (Proveedor de Servicios Legales Alternativos) español expandió sus horizontes inaugurando una oficina en Lisboa.



MARLEN ESTÉVEZ SANZ

Es socia y jefa del departamento de Litigios, Arbitraje y Mediación, así como miembro del Consejo de Administración de RocaJunyent. Combina su rol con la presidencia de Women in a Legal World (asociación que también fundó) y del Tribunal de Mediación de Madrid (CMEM). Con reconocimiento global como una de las principales mentes legales de España, defiende la innovación y el liderazgo.



ISABEL FERNANDES

La general counsel del Grupo Visabeira goza de una alta reputación como líder corporativa, dirigiendo los asuntos legales del conglomerado desde 2006. Tiene una amplia experiencia internacional en Macao, Mozambique y los Países Bajos. Además, está completamente comprometida con la diversidad y la inclusión.



ANA FERNÁNDEZ PODERÓS

Nacida y criada (profesionalmente hablando) en KPMG España, donde se convirtió en socia en 2002. Con una carrera de más de tres décadas, ha desarrollado una amplia experiencia en auditoría de grandes corporaciones en diferentes sectores, gestionando equipos internacionales.



CARMEN FLORES HERNÁNDEZ

La socia y gerente del departamento de derecho comercial y corporativo en Ejaso emerge como una abogada inspiradora para las mujeres. Su papel fundamental en muchas transacciones subraya su liderazgo, iluminándola como una pionera en la navegación de complejidades, contribuyendo al éxito del bufete de abogados y allanando el camino para las aspirantes a abogadas en el campo.



NATÁLIA GALVÃO VEIGA REBELO

La directora legal de Ikea Portugal ha desempeñado un papel significativo en numerosos proyectos de D&I, difundiendo, activamente, las prácticas loables de la empresa. Destacablemente, promovió las medidas de equilibrio entre trabajo y vida personal de la empresa e iniciativas impactantes en la cadena de suministro, subrayando su relevancia y significado en el mercado actual.



MARÍA PILAR GARCÍA GUIJARRO

Lidera Watson Farley & Williams en España, desde hace 13 años, como socia directora. Tiene más de 25 años de experiencia en transacciones de fusiones y adquisiciones y capital privado. Elogiada como una abogada de energía de primer nivel, su experiencia en la estructuración de acuerdos y la navegación de paisajes corporativos complejos la convierten en un ejemplo para las mujeres aspirantes a abogadas.



BEGOÑA GARCÍA-ROZADO

La directora global de impuestos en Iberdrola es considerada una de las profesionales más influyentes, reconocidas y confiables gracias a su destacada carrera. Durante los últimos 12 meses, ha participado en muchas iniciativas que mejoran la visibilidad y la inclusión de las mujeres en el mundo empresarial y en el campo fiscal y legal.



MARÍA GIL CARCEDO DE MORALES

La jefa del departamento legal de Cepsa encarna la excelencia, la dedicación y el liderazgo. Reconocida por su defensa de la Diversidad e Inclusión, lidera iniciativas que fomentan oportunidades iguales e integración, siendo una campeona de proyectos en los Premios de Valor Social de Cepsa.



13°NPL IBERIAN FORUM

April 10, 2024
Fundación Pablo VI, Madrid

Taking **NPLs**
industry to the

Next Level

www.cmseventos.com/evento/13npl

Register Now!





IIP & TMT

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

SAVE THE DATE

30 May 2024 • Madrid

Follow us on 



#IBLipTmtAwards

For information: awards@iberianlegalgroup.com

To candidate:

vincenzo.rozzo@iberianlegalgroup.com

guido.santoro@iberianlegalgroup.com

elia.turco@iberianlegalgroup.com



PAULA GOMES FREIRE

La socia directora de VdA cuenta con una destacada carrera legal. Su liderazgo dentro del despacho de abogados y en el sector de Banca & Finanzas la señalan como una figura inspiradora. Esencialmente, ha sido fundamental en el resurgimiento del sector bancario portugués y la implementación de directivas vitales.



ANA GÓMEZ HERNÁNDEZ

La socia y abogada laboral, en Ceca Magán, es muy conocida en el mercado laboral español. Especializada en negociación colectiva y seguridad social, cuenta con más de cien procedimientos exitosos para sus clientes. También es presidenta de ASNALA y de la Sección de Derecho Laboral del Colegio de Abogados de Madrid (ICAM).



ANA GÓMEZ RUIZ

Es la vicesecretaria del consejo de administración y director, group corporate de Amadeus IT Group. Con una destacada formación académica y una amplia experiencia internacional, representa un modelo inspirador. Además, está plenamente comprometida en romper barreras de género en el sector legal.



MARÍA GONZÁLEZ GORDON

Desde julio de 2023 es la nueva socia co-directora de CMS Albiñana & Suárez De Lezo, junto con César Albiñana. Una figura destacada en propiedad industrial e intelectual, que dirige el ámbito empresarial digital del despacho a nivel global. Como una abogada crucial en una red de 250 socios, González promueve a las mujeres en el derecho, encarnando la resiliencia y el liderazgo.



ANA LÓPEZ MUIÑA

Lidera la práctica ambiental de EY Abogados. Con una mentalidad estratégica, su profundo acumen legal y su amplia experiencia la convierten en una defensora inspiradora para las mujeres en el derecho, navegando negociaciones complejas con determinación y positividad. Su dominio de las complejidades, legales y la gestión hábil de equipos, muestran su compromiso con el avance de las mujeres en la profesión legal.



SILVIA MADRID

La jefa legal y de cumplimiento de Iberia en Unicredit es también la única mujer miembro del Comité Ejecutivo del banco. Su carrera es un faro de inspiración para las mujeres en el derecho. Comprometida con la responsabilidad social corporativa y la diversidad, promueve el avance femenino en las finanzas, ocupando roles clave en asociaciones de mujeres.



MÓNICA MARTÍN DE VIDALES GODINO

Es la co-directora del Departamento Corporativo/Comercial de Garrigues desde 2013. Es una figura destacada en el derecho de fusiones y adquisiciones en España. Con un historial excepcional en la negociación de acuerdos multimillonarios, defiende la igualdad de género en el derecho. Reconocida por el mercado, su experiencia y liderazgo inspiran a las mujeres que siguen carreras legales.



BEATRIZ MARTÍNEZ-FALERO GARCÍA

Es la jefa del departamento legal en Mahou San Miguel y secretaria del consejo de administración de la empresa. Tiene una sólida formación en estrategia empresarial, gobierno corporativo y cumplimiento normativo. Su experiencia en negociaciones de fusiones y adquisiciones y cambio cultural la convierte en una abogada inspiradora para las mujeres.



PILAR MENOR

La socia sénior de DLA Piper es una abogada laboral destacada y líder global dentro del bufete. Apasionada por la diversidad y la inclusión, empodera a las mujeres en el derecho y enfatiza la salud y el bienestar en el lugar de trabajo. Su trayectoria es una inspiración para las aspirantes a abogadas en todo el mundo.



TERESA MINGUEZ DIAZ

Es la consejera general y oficial de cumplimiento e integridad en Porsche Ibérica y miembro del Consejo del Colegio de Abogados de Madrid, por lo que encarna al abogado moderno por excelencia. Con más de 15 años en CMS Albiñana & Suárez de Lezo, su experiencia abarca gobernanza corporativa, cumplimiento e innovación. El espíritu pionero y la dedicación de Minguez la convierten en un faro para las mujeres aspirantes en el derecho.



PATRICIA MIRANDA VILLAR

Es una directora legal experimentada con más de dos décadas de experiencia gerencial, encarnando la resistencia y el conocimiento. Actualmente, es jefa legal en Ouigo España, pero ha navegado por diversos ámbitos legales. De hecho, tiene una sólida formación en telecomunicaciones, tecnología e infraestructuras inteligentes y también defiende la causa de las mujeres en el derecho.



ALICIA MUÑOZ LOMBARDÍA

La vicesecretaria del Consejo y directora de gobierno, cambio climático, regulación y privacidad en Banco Santander, se erige como un faro para las mujeres aspirantes en el derecho. Con dos décadas de servicio dedicado a Santander, lidera las funciones legales en diversos sectores, enfatizando las políticas ESG. Su compromiso con el trabajo pro bono subraya su defensa del cambio social, convirtiéndola en una fuerza inspiradora en el ámbito legal para las mujeres.



MARIANA NORTON DOS REIS

Socia de Cuatrecasas Portugal, es una figura legal influyente, destacándose en transacciones transfronterizas de fusiones y adquisiciones en diversos sectores. Como fundadora del programa Women in Business del despacho, aboga apasionadamente por la diversidad de género, consolidando su papel como líder en el ámbito legal.



TERESA PARADA CANO-LASSO

La gerente legal en Heineken España combina metodologías innovadoras como el diseño legal y el pensamiento de diseño para alinear los procesos legales con los objetivos empresariales. Más allá de su papel corporativo, promueve el liderazgo de las mujeres en el derecho a través del comité de tecnología de Women in a Legal World. Liderando el proyecto "Repensar lo Legal" para impulsar la innovación en toda la industria.



LEONOR PISSARRA

La directora legal de Novartis Farma Portugal aporta una gran experiencia en derecho farmacéutico. Su transición de la práctica privada al liderazgo interno subraya su talento estratégico. Además, su compromiso para fomentar un equipo legal dinámico, junto con su dedicación a mantener estándares éticos, la posiciona como una figura inspiradora.



DIANA RIVERA

Como cofundadora y coordinadora del programa Women in Business en Cuatrecasas, la socia en la práctica de Corporativo y M&A fomenta activamente un entorno de empoderamiento y mentoría para las mujeres en la profesión legal. Su experiencia internacional, junto con roles de liderazgo, la posiciona como una figura inspiradora que aboga por la diversidad de género y la excelencia en el campo legal.



ISABEL RODRÍGUEZ GARCÍA

La socia que lidera el equipo de Fondos de Inversión en King & Wood Mallesons cuenta con más de 25 años de experiencia en capital privado, capital riesgo e infraestructuras de inversión. Además de ser un símbolo de la representación femenina, sirviendo en varios consejos y comités influyentes, es la secretaria del Consejo de Administración del Foro Internacional de Mujeres.



ELISABET ROJANO-VENDRELL

Desde 2020 es la directora legal de España y América Latina en el grupo farmacéutico Menarini. El octubre pasado, también se convirtió en la Representante de ACC Europe en España. A través de programas educativos, eventos de networking e iniciativas de defensa, fomenta una comunidad de apoyo para los profesionales del derecho, enfatizando particularmente el empoderamiento de las mujeres dentro del ámbito legal.



VERÓNICA ROMANÍ SANCHO

La directora del equipo de Energía en Gómez-Acebo & Pombo es una abogada ampliamente reconocida, activa en financiamiento de proyectos, banca y finanzas, energía y recursos naturales. Se erige como un faro de excelencia en el derecho, especialmente para las mujeres. Su sólida experiencia la convierte en un ejemplo formidable a seguir para las mujeres que siguen carreras legales.



ARACELI SAENZ DE NAVARRETE CRESPO

La socia de servicios fiscales e internacionales de impuestos de EY EMEA tiene más de dos décadas de experiencia. Navega por los intrincados ámbitos del impuesto sobre la renta corporativa, la diligencia debida y la estructuración. Como guía, promueve la visibilidad de las mujeres en el derecho, encarnando un compromiso con el crecimiento, el pensamiento global, la integridad y el trabajo en equipo, lo que la convierte en una fuerza inspiradora para las aspirantes a abogadas en el ámbito de los servicios financieros.



ANDREA VIALE

La directora legal global de Idealista ejemplifica la esencia de una abogada pionera. Con más de 14 años de experiencia en derecho corporativo en España y el Reino Unido, el liderazgo de Viale en la gestión de un equipo legal multinacional es destacable. Su papel en dirigir el departamento legal de Idealista, a través de desafíos complejos multi-jurisdiccionales, la muestra como una líder inspiradora.



ROSA MARÍA VIDAL MONFERRER

Con una amplia experiencia en derecho administrativo, urbanístico y ambiental, es la socia directora de Broseta Abogados, dirigiéndola desde 2016. Reconocida internacionalmente, es una pionera que combina habilidades legales con liderazgo. Su compromiso con la sostenibilidad, la extensa enseñanza y las iniciativas sociales la convierten en una figura inspiradora en el derecho, rompiendo barreras para las mujeres en el ámbito legal.



CORAL YÁÑEZ

La socia directora y directora regulatoria y administrativa en la oficina de Bird & Bird en Madrid cuenta con más de dos décadas de experiencia. Reconocida por su amplia experiencia en litigar contra las autoridades públicas españolas, encarna una mujer exitosa



ROSA ZARZA JIMENO

La nueva socia sénior del departamento legal de Garrigues es una figura inspiradora para las mujeres en el derecho. Su nombramiento subraya su compromiso con la excelencia y la igualdad de género, consolidándola como una líder visionaria. Con un enfoque en el derecho de fusiones y adquisiciones y una larga trayectoria en el asesoramiento a empresas nacionales e internacionales, Zarza Jimeno es un faro de inspiración para las aspirantes a abogadas en toda España.



AURORA SANZ TOMÁS

La socia y miembro del Consejo de Administración de Grant Thornton cuenta con una ilustre carrera de 25 años en firmas de primer nivel, centrada en el Derecho Laboral y de Empleo. Su dedicación a fomentar equipos diversos se destaca por su creencia en el valor que aportan. A través de la formación en igualdad de género, auditorías de brecha salarial y coaching gerencial, ha contribuido al cambio transformador en muchas empresas.



TERESA ZUECO

La socia directora de Squire Patton Boggs en Madrid, personifica la excelencia en el derecho. Liderando el departamento de Fusiones y Adquisiciones corporativas y Capital Privado, es una de las negociadoras más reconocidas en el mercado español. Su destreza multifacética inspira a las mujeres en el derecho.





IBERIANLAWYER
AWARDS

3rd Edition

energy

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

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

To candidate:

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

SAVE THE DATE

27 June 2024 • Madrid

Sponsor

FIVE-E
RESPONSIBLE INVESTMENT



Follow us on



#IBLEnergyAwards



PEDRO PINTO

Pbbr:

Un robusto del mercado portugués

Pbbr fue el bufete de abogados en Portugal que más promovió a los suyos a la sociatura en 2023, nada menos que cinco abogados.

En esta entrevista os dejamos a su socio fundador, Pedro Pinto

por michael heron

Pedro Pinto nunca ha tenido miedo de ser honesto y dar su opinión a los medios de comunicación. En una entrevista con *Iberian Lawyer* en 2011, Pinto habló de la crisis política de 2011 y de que "los proyectos, sobre todo los proyectos de gobierno, quedarán en suspenso a corto plazo. Probablemente serán reevaluados antes de continuar y los bufetes de abogados sufrirán. Este no es un escenario brillante, pero creo que es realista". Continuó diciendo que los bufetes de abogados verían más trabajo de reestructuraciones financieras y, fusiones y adquisiciones corporativas y que los inversores extranjeros comenzarían a llegar a Portugal en su número. Esta es una de las razones por las que Pinto es tan respetado en el mercado, ya que sus predicciones transparentes a menudo se demuestran correctas. Si tuviéramos que elegir una firma históricamente en el mercado portugués para describir con el adjetivo "robusto", tal vez nos vendría a la mente Pbbbr. Sin embargo, sus ambiciones son mayores y son claramente una firma en ascenso.

Pbbbr nombró un número récord de nuevos socios en 2023 (cinco). ¿Qué nos puedes contar de esta nueva estrategia?

La promoción de estos cinco nuevos socios no constituye una nueva estrategia de la firma, aunque el número de promociones, en un solo año, puede impresionar. Es el desarrollo natural de una estrategia consistente muy centrada en la retención del talento y el crecimiento orgánico. La mayoría de estos nuevos socios llevan mucho tiempo en Pbbbr, dentro de la misma media de edad, y su promoción supone el reconocimiento a su talento y desempeño, así como a su compromiso con los valores y la misión de la firma.

Gran parte del trabajo en Pbbbr se realiza a nivel internacional, y esto refleja nuestra posición a largo plazo en la inversión en nuestras relaciones internacionales

Tengo entendido que también ha habido un ascenso de alto nivel dentro de la firma.

Sí, el 1 de enero de 2024, Tânia Osório también fue promovida a socia de capital y miembro del consejo de administración de Pbbbr. Tânia ha estado con Pbbbr desde los inicios de la empresa y este es otro desarrollo que demuestra lo que acabo de decir. Por supuesto, esto también demuestra que dentro de Pbbbr somos muy conscientes de que crear las condiciones para la transición generacional en los roles de la alta dirección es un tema clave para el futuro de la firma.

¿Cuáles son los nuevos retos a los que se enfrenta el mercado legal en Portugal en 2024?

Se ha convertido, casi, en un cliché responder a la contratación y retención de talento, junto con la IA. De hecho, no lo es y, supongo que esta podría ser la respuesta de un socio director de una firma en Madrid, París, Londres u otra geografía.

Háblenos de la estrategia internacional de su empresa. Su práctica laboral, por ejemplo, es altamente reconocida por formar parte de la red Ius Laboris.

Se ha convertido casi en un cliché responder a la contratación y retención de talento, junto con la IA

El hecho de que Pbbbr sea miembro portugués de Ius Laboris sigue siendo una fuente de notoriedad nacional e internacional para la firma, especialmente por nuestra práctica laboral, que es muy apreciada. Inês Reis, jefa del Departamento de Empleo, también es muy activa dentro de la red, ya que forma parte del Comité Ejecutivo de Ius Laboris. Pero 2023 ha sido un año crucial para nuestra estrategia internacional, ya que hemos sido invitados a integrar Meritas como la firma miembro exclusiva portuguesa. Meritas es una alianza global de primer nivel de




PBBR EN LISBOA

Después de dos años de estancamiento e incluso disminución de las cifras de inversión en bienes raíces, el previsible nuevo ciclo de reducción de las tasas de interés abre perspectivas para un mejor año, principalmente en el segundo semestre

en el segundo semestre. Hemos visto algunos signos de dicha inversión en los dos primeros meses de 2024 y somos optimistas para el año. En cualquier caso, nuestra práctica inmobiliaria se ha comportado muy bien en estos dos últimos años.

¿Cómo cree que será el mercado legal en Portugal en los próximos cinco años?

Seguimos diciendo lo mismo, desde hace varios años, pero se podría esperar cierto nivel de consolidación en el sector. Principalmente debido a las expectativas sobre el impacto de la IA en la profesión legal. En cualquier caso, creo que el mercado legal portugués ha mostrado un nivel significativo de madurez y, en cierto modo, de estabilidad. 

bufetes de abogados independientes de servicio completo con un alcance verdaderamente global. Estamos realmente comprometidos con Meritas, no solo como una gran fuente de referencias de trabajo a nivel internacional, sino también como una fuente de conocimiento de las mejores prácticas en términos de gestión. Y, por supuesto, mantendremos nuestras mejores relaciones de amistad con firmas internacionales de renombre. Gran parte del trabajo en Pbbbr se realiza a nivel internacional, y esto refleja nuestra posición a largo plazo en la inversión en nuestras relaciones internacionales.

Su firma es reconocida en el sector inmobiliario. ¿Qué próximas oportunidades de inversión hay para los actores internacionales?

Tras dos años de estancamiento e incluso descenso de las cifras de inversión en el sector inmobiliario, el previsible nuevo ciclo de reducción de los tipos de interés abre perspectivas para un mejor año, principalmente

Pedro Pinto es socio fundador de Pbbbr. Su práctica se centra en Derecho Comercial y Corporativo, Fusiones y Adquisiciones, Derecho Inmobiliario y de la Construcción, Derecho Bancario y Financiero, Litigios y Arbitrajes. Pedro se licenció en Derecho en la Facultad de Derecho de la Universidad de Lisboa en 1988. Es miembro del Colegio de Abogados de Portugal desde 1990. Es miembro de la International Bar Association. Es Presidente Honorario de la Cámara de Comercio Luso-Belga-Luxemburguesa. Fue socio fundador del estudio jurídico "Carlos Aguiar, P. Pinto & Asociados" (1995/2006). Fue asociado del estudio jurídico "Aguiar, Vasconcelos, F. Sá Carneiro & Associados" (1993/1995). Fue Director del Departamento Jurídico de una empresa privada de aviación comercial (1988/1993).

LEGALCOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

10-14

JUNE 2024

MILAN 8th EDITION

THE GLOBAL EVENT FOR THE LEGAL BUSINESS COMMUNITY

Patronage



Platinum Partners

BonelliErede

CARNELUTTI
LAW FIRM



HERBERT
SMITH
FREEHILLS

MAISTO E ASSOCIATI



pwc

PwC TLS

Gold Partners

Accuracy

Baker
McKenzie.

CASTALDI PARTNERS
1990

GIANNI
ORIGONI &

GPBL

RSINGERH ORTU
AVVOCATI ASSOCIATI

FIPUCCIO
PENALISTI ASSOCIATI

SIMBARI
AVVOCATI PENALIST

Silver Partners



AGLATECH14
INNOVATIVE TECHNOLOGY

SANTACROCE

Supporters

Acc Association of
Corporate Counsel
EUROPE



ANDAF
Associazione Nazionale
Dirigenti Amministrativi e i

MILAN
CHAMBER OF
ARBITRATION

Media Partners

LEGALCOMMUNITY

LEGALCOMMUNITYCH

LEGALCOMMUNITYMENA

INHOUSECOMMUNITY

FINANCECOMMUNITY

FINANCECOMMUNITYES

IBERIANLAWYER

THE LATINAMERICANLAWYER

FOODCOMMUNITY



















www.legalcommunityweek.com

For information: helene.thiery@lcpublishinggroup.com • +39 02 36727659 • #legalcommunityweek

Legalcommunity Week 2024

■ Open with registration ■ Private Event

THURSDAY 6 JUNE		Partners	Venue		
18:30 - 22:30	■	Pre-Opening Cocktail	 Consulenza in Comunicazione d'Impresa	Milan	INFO
MONDAY 10 JUNE					
09:00 - 13:00	■	Opening Conference	 PwC TLS	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
13:00 🍴 Light Lunch					
14:00 - 16:00	■	Roundtable: "AI and Soft Skills"		Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
From 18:30	■	General Counsel Cocktail		Gatti Pavesi Bianchi Ludovici Piazza Borromeo 8 - Milan	INFO
From 20:15	■	Rooftop Party		CastaldiPartners Via Savona 19/A - Milan	INFO
TUESDAY 11 JUNE					
8:00 - 9:30	■	Breakfast on Finance		Gianni & Origoni Piazza Belgioioso 2 - Milan	REGISTER
9:15 - 13:00	■	Conference		Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
13:00 🍴 Light Lunch					
14:00 - 16:00	■	Roundtable		Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
16:00 - 18:00	■	Roundtable		Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
From 19:00	■	Women leadership: the in-house cocktail		Baker McKenzie Piazza Filippo Meda 3 - Milan	INFO
From 20.30	■	A Midsummer Night's Dream Party		Milan	INFO
WEDNESDAY 12 JUNE					
6:15 - 8:30	■	Run the Law		Canottieri San Cristoforo Alzaia Naviglio Grande 122 - Milan	INFO
9:30 - 13:00	■	Conference on International Mediation		Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
11:00 - 13:00	■	Roundtable		Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
13:00 🍴 Light Lunch					
14:00 - 16:00	■	Roundtable		Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
19:15 - 23:00	■	Corporate Awards		Palazzo del Ghiaccio Via Giovanni Battista Piranesi 14 - Milan	INFO

SEE YOU FROM 10 TO 14 JUNE 2024

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

www.legalcommunityweek.com

Legalcommunity Week 2024

 Open with registration  Private Event

THURSDAY 13 JUNE		Partners	Venue	
09:15 - 13:00		Conference: "The Golden Age of Pharma Innovation"		Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan REGISTER
11:00 - 13:00		Roundtable on Africa		Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan REGISTER
13:00  Light Lunch				
From 19:30		Rock the Law - Corporate Music Contest	  	Magazzini Generali Via Pietrasanta 16 - Milan REGISTER
FRIDAY 14 JUNE				
16:00 - 18:00		International guests greetings		Milan INFO

SEE YOU FROM 10 TO 14 JUNE 2024

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

www.legalcommunityweek.com

SAVE THE DATE



13 JUNE 2024

MAGAZZINI GENERALI Via Pietrasanta, 16 - Milan

REGISTER

Media Partner



#CorporateMusicContest



Las demandas colectivas aterrizan en Portugal

Preguntamos a algunos de los expertos en Portugal sobre la realidad del fenómeno de las demandas colectivas que llega a este lado de la Península Ibérica. Quién puede presentarlas, el procedimiento y la medida de los daños, se descubren y responden aquí

por michael heron

He entrevistado a muchos profesionales del derecho a lo largo de los años, y cuando se les pregunta por qué querían convertirse en abogados, a menudo la respuesta es haber visto series de televisión o películas de drama legal desde una edad temprana. Por supuesto, todos los abogados que entrevisté a menudo admiten que esto fue algo ingenuo, y que había muchas otras razones para terminar en la facultad de derecho. Pero hay algo apasionante en la forma en que se retrata a los abogados. En las adaptaciones cinematográficas de algunas de las novelas de **John Grisham**, las historias que tienden a llegar a la pantalla grande invariablemente giran en torno al tema, las demandas colectivas. Por lo tanto, no es de extrañar que la demanda colectiva se originara en los EE. UU. y todavía se percibiera ampliamente como un término estadounidense. Las demandas colectivas son simplemente un tipo de demanda en la que una de las partes es un grupo de personas que están representadas colectivamente por un miembro o miembros de ese grupo. Sin embargo, varios países europeos con derecho civil han realizado cambios en los últimos años para permitir que las organizaciones de consumidores presenten reclamaciones en nombre de los consumidores. El recientemente promulgado Decreto-Ley n.º 114-A/2023, resultado de la transposición de la Directiva, introduce las Acciones Colectivas en el ordenamiento jurídico portugués por derecho propio.

PRESENTACIÓN DE DEMANDAS COLECTIVAS EN PORTUGAL

En términos prácticos, ¿quién puede presentar demandas colectivas en Portugal? **Martim Valente**, abogado sénior de la práctica de

«Cualquiera puede presentar una demanda colectiva y la regla general es que las demandas colectivas son excluyentes»

MARTIM VALENTE



«No hay limitación en cuanto a la cantidad de daños que se pueden reclamar»

SOFIA VAZ SAMPAIO



Derecho de la UE y de la Competencia en PLMJ, afirma: "Las normas sobre quién puede presentar una demanda colectiva en Portugal son amplias. Cualquiera puede presentar una demanda colectiva y la regla general es que las demandas colectivas son excluyentes". Valente continúa explicando que, en la práctica, en los últimos años las asociaciones de consumidores han interpuesto el mayor número de acciones colectivas, y la mayoría de ellas han estado relacionadas con presuntas infracciones del derecho de la competencia. **Fabio Loureiro**, socio de Eversheds Sutherland, explica con más detalle la importancia del "opt out" y cómo funciona en términos prácticos. "Una de las principales particularidades del marco portugués de la acción colectiva es que cualquier miembro de un grupo o comunidad que ostente colectivamente los intereses pertinentes, tiene derecho a interponer una acción colectiva en nombre de todos los demás que no se excluyen expresamente de dicha representación, en lugar de la regla general aplicable, según la cual la legitimación para ejercitar la acción legal pertenece exclusivamente a quien ostente los intereses o derechos individuales en pregunta". Continúa explicando que el sistema de exclusión voluntaria está vigente en Portugal, "por lo que corresponde a cualquier miembro del grupo o comunidad relevante solicitar expresamente su exclusión de la representación en cualquier demanda colectiva en particular".

Sofia Vaz Sampaio, socia de Morais Leitão, explica que no hay limitaciones en cuanto a los tipos de reclamaciones que se pueden presentar de forma colectiva. "Las acciones colectivas pueden entablarse para proteger todo tipo de intereses (a saber, la salud pública, el medio ambiente, la calidad de vida, los bienes y servicios, la protección del consumidor, el patrimonio cultural y los intereses públicos) y para solicitar tanto medidas cautelares (incluidas medidas provisionales o definitivas destinadas a detener, identificar o prohibir una práctica ilícita) como medidas de reparación (proporcionar recursos como indemnización, reparación, sustitución, reducción del precio, resolución del contrato o reembolso del precio pagado)".

Martim Valente argumenta que "un demandante debe demostrar que está representando intereses difusos, es decir, que está representando a una clase de consumidores y no intereses individuales. Tenga en cuenta, sin embargo, que no existe un proceso de certificación de clase independiente en Portugal. Por lo general, los tribunales deciden sobre la legitimación y el alcance de una clase de consumidores en el momento de la sentencia final". Valente también hace un punto importante al destacar el hecho de que "Portugal es una jurisdicción de una sola vez". Añade que "el demandado debe presentar todas sus defensas procesales y sustantivas en su contestación a una demanda. Esto a menudo puede poner al acusado a la defensiva, ya que los plazos para presentar una defensa son muy ajustados".

EL PROCEDIMIENTO

Cuando se le pregunta sobre los requisitos para iniciar el procedimiento de presentación de una demanda colectiva en Portugal, Fabio Loureiro confirma que "las diferencias prácticas compartidas más significativas en comparación con las acciones individuales regulares son que el

demandante en una demanda colectiva no tiene que pagar tasas judiciales por la presentación de una demanda por escrito y no necesita un título específico para actuar en nombre de todos los demás miembros del grupo o comunidad". Martim Valente agrega que "el demandante debe presentar un escrito de demanda que describa los hechos relevantes, la causa de la acción y la ley aplicable. También se deben adjuntar pruebas documentales (cuando corresponda), así como una indicación de los testigos que se escucharán en el juicio. La práctica reciente indica que los demandantes también incluyen amplias solicitudes de documentos del demandado para fundamentar sus reclamaciones". Sofia Vaz Samapaio añade que "Portugal tiene un modelo de exclusión voluntaria, lo que significa que el demandante no necesita un mandato de los afectados por el delito del interés particular en juego y los miembros del grupo pueden ejercer su derecho a estar o no representados en el procedimiento hasta el final de la fase probatoria del procedimiento. Sin embargo, el demandante debe cumplir con los requisitos específicos de legitimación aplicables y debe tener como objetivo proteger un interés relevante".



«El marco legal portugués no establece ninguna medida específica de daños y perjuicios en las acciones colectivas o en los procedimientos de recurso colectivo»

FABIO LOUREIRO

CUANTIFICACIÓN DE LOS DAÑOS Y PERJUICIOS

Por lo tanto, ¿veremos posibles mega pagos en estas demandas en Portugal, o se miden los daños y se limitan los pagos? Sampaio dice que, con respecto a los topes, "no hay limitación en la cantidad de daños que se pueden reclamar". Sin embargo, aclara que "se pueden presentar acciones colectivas para reclamar una indemnización por todo tipo de daños, incluidos los daños generales y especiales y la indemnización por lucro cesante, con la única excepción de los daños punitivos (es decir, los daños para los que la indemnización tiene un propósito sancionador)". Loureiro confirma que "el marco legal portugués no establece ninguna medida específica de daños y perjuicios en las acciones colectivas o en los procedimientos de reparación colectiva. La indemnización en las demandas colectivas sigue los mismos principios generales aplicables a la responsabilidad civil en Portugal, lo que significa que la medida de la indemnización corresponde a los daños sufridos y es concedida por los tribunales caso por caso". Valente añade que "la regla general en el Derecho portugués es que los daños y perjuicios son de naturaleza compensatoria, es decir, no se conceden daños punitivos. A pesar de ello, algunas disposiciones relativas a la responsabilidad extracontractual y a la indemnización por pérdidas y daños parecen tener una función punitiva. En particular, hay jurisprudencia que parece reconocer una cierta forma de responsabilidad punitiva en la aplicación de estas disposiciones".

FINANCIACIÓN DE LITIGIOS

A **Duarte Henriques**, fundador de Victoria Associates y cuya práctica se enfoca en disputas internacionales, se le preguntó sobre el mundo de la financiación de litigios y si se aplica. "¿Está permitida la financiación de litigios para demandas colectivas o procedimientos de reparación colectiva? Un decreto ley de diciembre de 2023 recientemente promulgado permite expresamente que la financiación de terceros se considere como gastos del demandante que pueden ser reembolsados con

«Un decreto ley recientemente promulgado en diciembre de 2023, permite expresamente que la financiación de terceros se considere como gastos del demandante, que podrán ser reembolsados con la asignación de los ingresos»

DUARTE HENRIQUES



la asignación de los ingresos. Esta norma legal está alineada con las directivas europeas que prevén el mismo entendimiento". Por último, se le preguntó a Henriques si los acuerdos de honorarios condicionales son permisibles para la financiación de acciones colectivas o procedimientos de reparación colectiva. Concluye que "la regulación deontológica del Colegio de Abogados portugués no permite un acuerdo de honorarios "exclusivamente" dependiente de los resultados del caso, lo que significa que los honorarios de contingencia solo se permiten si se acuerdan con el cliente de manera mixta (es decir, al menos una parte de esos honorarios no debe ser contingente)".

CONCLUSIÓN

Está claro que las demandas colectivas han llegado para quedarse. Están regulados por la ley portuguesa desde 1995 y los recientes cambios legales a finales de 2023, harán que estas demandas crezcan en volumen, sofisticación y, sin duda, en cobertura mediática. Varios bufetes de abogados internacionales han estado considerando la jurisdicción portuguesa como un aterrizaje suave para presentar estas demandas en nombre de los clientes. Podría garantizar que, las prácticas de resolución de litigios de las empresas en Portugal preparadas para reaccionar rápidamente, añadan una contribución significativa a los ingresos de su empresa en 2024 y más allá. 





El arte de la ninja legal

CATARINA GAMITO

La responsable jurídica para Portugal de Aquila Capital, Catarina Gamito, nos revela todo sobre su equipo interno y consejos para los abogados jóvenes y como progresar en sus carreras

by michael heron

Sabes, cuando cambié por primera vez a un puesto interno, me preocupaba que pudiera ser tan emocionante como ver cómo se secaba la pintura. ¡Estaba completamente equivocada!

Catarina Gamito ha tenido una carrera variada e interesante hasta la fecha de hoy. Habiendo comenzado en Siemens, después de graduarse de la facultad de derecho, Gamito fue abogada junior en Miranda durante tres años, antes de mudarse a PLMJ, luego a DLA Piper ABBC y terminar en su puesto actual en Aquila Capital. La tendencia ha sido, claramente, un enfoque internacional en su práctica y, en sus propias palabras, "PLMJ fue donde me picó el gusanillo de las energías renovables, como enamorarme a primera vista, pero con módulos fotovoltaicos y turbinas eólicas en lugar de rosas". En esta fascinante entrevista, obtenemos información sobre el departamento legal de Aquila Capital en Portugal, cómo trabaja la tam de Gamito con abogados externos, así como sus consejos para los abogados más jóvenes que deciden cómo dar forma a sus carreras.

El Grupo Aquila gestiona 14.600 millones de euros en nombre de inversores institucionales de todo el mundo, centrándose en la energía limpia y las infraestructuras sostenibles. ¿Qué nos puede contar de Portugal?

El Grupo Aquila, a través de su sociedad de gestión de inversiones Aquila Capital, gestiona varios activos en Portugal, que van desde plantas solares y pequeñas centrales hidroeléctricas en operación, hasta activos logísticos verdes. También desarrollamos una cartera solar de alrededor de 650 MWp en diferentes etapas de desarrollo. Sin

embargo, lo que realmente destaca, para mí, es la gran experiencia dentro del equipo, no solo en Portugal, sino en toda la organización. Trabajar en estrecha colaboración con ellos ha sido una gran oportunidad de aprendizaje (una verdadera clase magistral). Además, nuestro equipo en Portugal es joven y vibrante, y la cultura de la empresa fomenta un increíble entorno de colaboración entre todas las partes interesadas internas, lo que hace que el trabajo del equipo legal sea más desafiante pero también mucho más gratificante.

¿Cómo es un día típico para usted en su equipo legal?

Sabes, cuando cambié por primera vez a un puesto interno, me preocupaba que pudiera ser tan emocionante como ver cómo se secaba la pintura. ¡Estaba completamente equivocada! Es de alto ritmo, altamente especializado y requiere muchas habilidades blandas, ya que necesito tratar y gestionar a muchas personas diferentes. Nuestro trabajo abarca desde las negociaciones de contratos hasta la interacción con las partes interesadas públicas y la discusión de estrategias de desarrollo de proyectos: es una montaña rusa de diversión legal. Y, no olvidemos las excursiones a los sitios de los proyectos.

¿Qué porcentaje del trabajo legal externaliza a abogados externos y cuál es su criterio para seleccionarlos?

Esta es la eterna pregunta: ¿cuánto del trabajo pesado dejamos que haga otra persona? Yo diría que alrededor del 20% de nuestra carga de trabajo recibe el tratamiento de un asesor externo. Sin embargo, somos más exigentes que un niño en una tienda de dulces, cuando se trata de elegirlos. Necesitamos un equipo que no solo tenga conocimientos legales, sino que tenga conocimientos y experiencia específicos del sector, la capacidad de respuesta de un repartidor de Uber (con cargo prioritario) y, que sea realmente práctico y directo al grano.

¿Qué es importante para usted cuando trabaja con un abogado externo y qué es lo que más le frustra?

Trabajar con un abogado externo es como tener una relación a larga distancia: necesita confianza, comunicación y un paquete de atención ocasional

Yo diría que alrededor del 20% de nuestra carga de trabajo recibe el tratamiento de un asesor externo

(en este caso, un documento bien redactado). ¿Lo que más me molesta? Bueno, no hay nada peor que los consejos tardíos, el trabajo descuidado o las soluciones evidentes de talla única. Y, ni siquiera me haga hablar de documentos mal formateados; digamos que he desarrollado un sexto sentido para detectar un espacio doble a una milla de distancia.


¿Cuándo fue la última vez que un bufete de abogados externo te hizo decir wow?

El factor sorpresa: es como encontrar un diamante en un mar de circonitas cúbicas. Si bien hay algunos abogados excelentes en Portugal, son esas joyas raras, bufetes de abogados que se sienten menos como proveedores y más como socios, las que nos hacen decir "wow". Una vez que los encontremos, queremos seguir trabajando con ellos a largo plazo (en la medida en que sean capaces de mantener el mismo nivel de servicio y compromiso).

Ha trabajado en Siemens, Miranda, PLMJ y DLA Piper ABBC en Portugal. ¿Qué aprendió de cada empresa que le ha ayudado en su puesto actual? Digamos que he recopilado más lecciones legales que sellos a lo largo de los años. Siemens y Miranda fueron como un campo de entrenamiento para la destreza legal, enseñándome la importancia de la atención al detalle y el arte del ninja legal. PLMJ fue donde me picó el gusanillo de las energías renovables, como enamorarme a primera vista, pero con módulos fotovoltaicos y turbinas eólicas en lugar de rosas. ¿Y DLA Piper ABBC? Bueno, ahí fue donde obtuve la confianza para ganarme mis galones en el ejército legal, dominando la delicada danza de las relaciones con los clientes y los plazos de trabajo.

El factor sorpresa: es como encontrar un diamante en un mar de circonitas cúbicas

Si un joven graduado en derecho está pensando en una carrera, ya sea en la práctica privada, en la empresa o en ambas, ¿qué consejo le daría?

Ah, la vieja pregunta: ¿práctica privada, interna o ambas? Es como elegir entre chocolate, vainilla o remolino. ¿Mi consejo? Si no estás absolutamente seguro de que quieres hacer, uno u otro, durante los próximos 40 (algo) años de tu vida, sumerge el dedo del pie en ambos estanques; Nunca se sabe cuál se convertirá en su país de las maravillas legales; Pero sé exigente con las empresas y los equipos con los que eliges trabajar, porque eso es lo que marca la diferencia. Y recuerda, un CV limpio y una sed de conocimiento son como superpoderes legales: serás imparable. 



Catarina Cortez Gamito

Catarina Cortez Gamito es la responsable legal de Portugal en Aquila Capital. Es Licenciada en Derecho por la Universidad Católica Portuguesa, además de un Postgrado en Contratación Pública y un LL.M. en Derecho Comercial y Corporativo de la Universidad Queen Mary de Londres. Gamito comenzó en el equipo interno de Siemens después de graduarse de la escuela de derecho, antes de unirse a Miranda, donde trabajó como abogada junior durante tres años. Luego se mudó a PLMJ, DLA Piper ABBC antes de unirse a Aquila Capital.



THE LATIN AMERICAN LAWYER



THE DIGITAL AND FREE MAGAZINE

DEDICATED TO THE LATIN AMERICAN BUSINESS COMMUNITY

Every issue includes:

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

Follow us on



For information:

info@iberianlegalgroup.com

Search for The Latin American Lawyer or IBL Library on





ANTONIO GÓMEZ JARILLO

NTT Data: Una empresa de valores intangibles

Antonio Gómez Jarillo, GC de NTT Data, explica como existe un lado “intangibles” que ha influido en el crecimiento del grupo y en la evolución del departamento legal

por julia gil

Estamos en 23 países, acceso a diferentes mercados, industrias y eso acelera una barbaridad el crecimiento

Cuando reflexionamos sobre el ascenso vertiginoso de una empresa de consultoría tecnológica, es inevitable que NTT Data surja en nuestras mentes como un paradigma de crecimiento excepcional. Entre abril de 2022 y marzo de 2023, NTT Data EMEAL, registró un crecimiento económico de dos dígitos (17%), por encima de la media del mercado, según la empresa de investigación y análisis de nuevas tendencias tecnológicas, Gartner. Además, incorporó a más de 3000 profesionales en ese periodo y fue reconocida con el certificado *Top Employer* en 14 países, lo que la posiciona por sus buenas prácticas de recursos humanos y la reconoce como un empleador líder.

Testigo de este viaje, desde hace 17 años, ha sido **Antonio Gomez Jarillo** que se incorporó a la firma de consultoría tecnológica Everis en 2007. Años más tarde, el abogado vivió el que considera que fue “el mayor desafío de su carrera”, con la salida del accionariado del grupo Everis y la integración con el grupo NTT Data. Actualmente, es director del departamento legal de NTT Data EMEAL y secretario del Consejo de Administración.

¿Cuál diría que es el motivo del gran crecimiento que ha experimentado NTT Data?

Ha sido una mezcla de muchas cosas. El estar integrados en una compañía global te da una potencia y un músculo para optar a oportunidades de negocio complejas, en muchas geografías. Estamos en 23 países con acceso a diferentes mercados, industrias y eso acelera una barbaridad el crecimiento.

Existe una parte de intangibles en este gran crecimiento, como la aplicación práctica de unos valores en el foco, ya que el principal activo son las personas. Y, esto genera una cultura de colaboración, autonomía, emprendimiento y una responsabilidad de cada uno. Además, no es muy jerárquica, es más horizontal y, acompañada por esa globalización, acelera el crecimiento.

¿Cómo fue el cambio de asesorar en materia mercantil empresarial a derecho informativo y de nuevas tecnologías?

Si formas parte de un gran grupo, como es este, en el que además tienes una tipología de clientes muy diferentes, al final te acomodas al sector de ese cliente: público, financiero, entidades reguladas,

Intentamos que los abogados que se incorporan tengan una visión generalista para que puedan rotar y estar en varias áreas

industrias más generalistas, etc. El acceso a esos consultores en el ámbito de nuevas tecnologías que te pueden ayudar o asesorar, es algo que, en un despacho, teóricamente, no tienen.

¿Cuál ha sido mayor desafío al que se ha enfrentado en estos 17 años en NTT Data?

El más complejo fue el proceso de salida del accionariado de control que teníamos en el grupo Everis y la integración en el grupo NTT Data. Bastante complicado por el volumen de Everis y por la integración en ese grupo japonés que tenía negocio en Europa, pero no en Latinoamérica. Después de ello, ya se pudo considerar como una compañía global de servicios de consultoría y tecnología.

En la actualidad...

Diría que el proceso de transformación del modelo de negocio hacia ONE NTT que, desde el punto de vista legal, tiene mucha materia en la que asesorar. Ahora mismo todo el negocio fuera de Japón, ósea NTT y NTT Data, se están integrando.

¿Podrías describir de manera breve el crecimiento del departamento legal?

Lo forman, a nivel NTT Data EMEAL, 100 abogados in-house, en más de 15 países, y 20 paralegal, en Europa y Latinoamérica y, divididos en sectores. Como departamento nos tenemos que adaptar a las necesidades de la compañía y a los mercados en los que está. Intentamos que los abogados que se incorporan tengan una visión generalista para que puedan rotar. Esto te permite dar crecimiento a los miembros de los equipos que forma el departamento legal porque tienen muchas posibilidades de diversificar en la prestación de los servicios. Y, el lado intangible de esa evolución en el que tendrán esa orientación de *trust advisor*. La idea es que se anticipen a los riesgos operativos

que se pueda tener, cada vez más rápido. Esto atrae a los abogados en comparación con el desarrollo profesional de los de despacho.

¿En qué está trabajando el departamento legal en este momento?

En este momento, estamos implementando un proceso de adecuación a DORA (Digital Operational Resilience Act), y luego el NIS2 (resiliencia digital).

También estamos trabajando mucho en la próxima normativa vinculada a tecnologías emergentes, como lo es la tecnología artificial. Tenemos un proyecto de gobierno y de gestión de riesgos vinculado a esa nueva tecnología. Pero, en lo que más centrados estamos es en la transformación de negocio, por la que se integra, a nivel de toda nuestra región EMEAL, todo el negocio que viene de NTT, de infraestructuras, con todo el negocio actual de IT y consultoría, que tiene aristas legales, contractuales, regulatorias... Vamos a estar bastante entretenidos en los próximos años.

¿Qué tipo de servicios externalizan?

En el tipo de proyectos en los que tienes que congeniar muchas jurisdicciones con diferentes normativas, aunque tengas potencia interna, se necesita más *expertise* y, más detallado en algunos sitios donde no estás ubicado. Para esta tipología, sí que involucramos asesoramiento externo. O en *big deals* de negocio, aunque lo coordinan nuestros abogados. *Litigation and claims*, temas regulatorios, temas vinculados con *compliance*, etc. Por la tipología, nunca tenemos muchos litigios, pero en este caso necesitamos contar con gente externa.

Cuando son temas del día a día y buscando una "comodity". Por el volumen, por la eficiencia o cuando necesitamos equilibrar la demanda contractual de asesoramiento con clientes, como en los picos de trabajo, es cuando merece la pena externalizar.

¿Cree que aportan un buen soporte en materias tecnológicas?

Hace 3 o 4 años se notaba la falta de abogados especializados. Pero, con el tiempo, los despachos cuentan con abogados que tienen mayor conocimiento y *expertise* en nuevas tecnologías y su aplicación a los diferentes ámbitos del derecho.

los despachos cada vez cuentan con abogados que tienen mayor conocimiento y *expertise* en nuevas tecnologías y su aplicación

Ahí puedes contar con su asesoramiento porque tienen esa visión de impactos y riesgos. En nuestra política, cada 3 o 4 años, revisamos el porfolio de firmas, y vemos si han mantenido respuestas bien orientadas a los riesgos, si aportan soluciones y contramedidas, si sus respuestas son comprensibles y escalables, si tienen una disponibilidad adecuada, con una respuesta ágil... Si vemos que no cumplen con estas métricas, buscamos otras.

¿Cuáles son sus objetivos a largo plazo, en el departamento legal y dentro de la empresa?

A medio plazo, tenemos mucho trabajo para definir la nueva estructura vinculada con el proyecto de transformación de ONE NTT. Y, también, continuar evolucionando en cómo utilizamos la tecnología en el ámbito de estas prestaciones de servicio. Cada vez existen más herramientas, que no solo utilizan los despachos, sino que nosotros también las utilizamos. Algunas de ellas, volviendo a la IA, están aportando mucho, desde el punto de vista de la eficiencia y la agilización del servicio. Y, nos quedan unos cuantos pasos para poder lograrlo. 📱



Antonio Gomez Jarillo (DESAFIOS LEGALES)

- **1990-1998:** Coopers&Lybrand (actualmente PwC): desafío legal en la implantación de la prestación de servicios legales a terceros dentro de una empresa de auditoría y consultoría. “En aquel momento los despachos empezaban a vernos como una competencia real”.
- **1998-2007:** Accenture: desafío legal tras la separación de Andersen Consulting de Andersen Worldwide y Arthur Andersen, que obligo a cambiar el nombre de la compañía a Accenture, en agosto del 2000.
- **2007- actualidad:** NTT DATA: desafío legal en el proceso de salida del accionariado de control del grupo Everis y la integración en el grupo NTT Data. En la actualidad, el proceso de transformación del modelo de negocio hacia ONE NTT. Todo el negocio fuera de Japón, NTT y NTT Data, se integra.



Carlos García Ciriza: Forjando el futuro del asesoramiento financiero

CARLOS GARCÍA CIRIZA

Desde la creación de su propia asesoría hasta la presidencia de ASEAFI: una trayectoria dedicada a defender y fortalecer el rol del asesor financiero en un país bancarizado

por julia gil

«Los bancos proporcionan asesoramiento financiero, pero nosotros nos dedicamos solo a eso, esa es la diferencia»

ASEAFI

42

empresas de asesoramiento financiero (EAF)

11

agencias de valores

2

sociedades de valores

5

gestoras de fondos

Licenciado en Derecho por la Universidad de Navarra, **Carlos García Ciriza**, fue una de las primeras promociones del IEB, cuando solo era un máster. Guiado por sus profesores empezó a trabajar en una sociedad de valores del Banco Guipuzcoano. Encadenó aquella etapa con la banca privada del banco inglés Llodys Bank. Poco después, pasó a montar el departamento de gestión de patrimonios en Caja Navarra (ahora Caixabank) y también formó parte de la sociedad privada del Banco Santander, Santander Patrimonios.

En 2023, él y un compañero se dieron cuenta de que el asesoramiento financiero externo e independiente era muy necesario. Ambos crearon su propia asesoría gracias a la confianza de los clientes. En 2019, Abante Asesores decide integrar C2 Asesores Patrimoniales y, hasta día de hoy, es socio y director de Navarra y La Rioja en la entidad.

Con el objetivo de defender los intereses de las entidades asociadas y cooperar con las entidades públicas, en junio de 2023, se convirtió en presidente de la Asociación Española de Asesoramiento Financiero (ASEAFI), cargo que compagina con su pasión por el asesoramiento de sus clientes.

¿Cuántos miembros forman la ASEAFI?

Somos 61 asociados. Ahora mismo, 42 empresas de asesoramiento financiero, 11 agencias de valores, dos sociedades de valores y cinco gestoras de fondos. Solo en 2023, hemos sumado 16 nuevos asociados. Y, se podría pensar que hay pocas empresas de asesoramiento financiero (EAF), pero los grandes están.

¿Cuál es el objetivo de la asociación?

Nuestro objetivo principal es poner en contacto a las empresas que asesoran. Pero también hacer de nexo de unión con el

«El exceso de regulación desprotege al cliente»

legislador y vincularles con proveedores de servicios o de producto: de asesoramiento legal, de sistemas informáticos... etc. Tratamos de defender los intereses de los asesores. Vamos ganando fuerza, y eso también hace que crezcan los patrocinadores, que, al final, no son solo un método de financiación, también aportan conocimiento.

¿Cómo se defienden los valores de estos asesores?

Conseguir visibilidad es lo más importante. Que la gente conozca la función de los asesores, porque hay que tener en cuenta como se encuentra el sistema financiero español, y en este caso, está muy bancarizado. Los bancos proporcionan un asesoramiento financiero, pero nosotros nos dedicamos solo a eso, esa es la diferencia. En España falta mucha cultura financiera, y hay muy malas experiencias relacionadas con el mundo bancario. Hay muchos clientes que no confían, que no quieren saber nada de fondos...

¿Cuál es la mayor preocupación de los asesores este año?

Donde les aprieta el zapato es en temas de cumplimiento normativo, por encima de temas de mercado. Llevo más de 30 años en este negocio y las crisis siempre han existido y van a existir, y siempre hemos seguido adelante. De hecho, estamos en un gran nivel de bienestar.

¿Como es la relación directa con las instituciones?

Buena, nos gusta tener una relación estrecha, para defender los intereses de todos. Siempre hemos pensado que la aplicación de las normas tiene que ser proporcional, acorde al tamaño, etc. Como la adhesión al FOGAIN, con los cuales nos reunimos y nos explicaron que se trata de una norma europea que no podemos saltarnos. A pesar de ellos, hemos conseguido que las empresas pequeñas, paguen lo mínimo y deben tratar de convertirlo en una fortaleza, por ejemplo, comunicándole al cliente que son una empresa adherida, que tiene esa garantía adicional.

¿Cómo compagina su trabajo en Abante Asesores y su labor como presidente de la ASEAFI?

Lo compagino bien, llevo muchos años asesorando a clientes, que es lo que más me gusta. Lo más divertido es sentarte con la gente. Como asesores estamos más cerca del cliente que del dinero, por ello la calidad del asesoramiento depende del grado de conocimiento que tengas del



CARLOS GARCÍA CIRIZA

«La labor de conocimiento personal y de confianza, es difícil que lo haga la tecnología, pero los asesores se deben apoyar en ella»



CARLOS GARCÍA CIRIZA

cliente. El asesoramiento de verdad es dedicarte a conocer los objetivos vitales, y ayudarles a cumplirlos. El asset and location es lo más importante para la rentabilidad de una cartera.

En todas las operaciones afectan los cambios legislativos, pero ¿esto supone un problema para todas las partes asesoras, legal y financiera, o solo para el cliente?

El exceso de regulación afecta a los dos, a la actividad y a los clientes. Desde mi punto de vista, es malo para la propia empresa que asesora, que debe dedicar muchos recursos al cumplimiento, el contacto con la CNMV o llevar las auditorías internas y también, afecta a la relación que tienes con el cliente. El exceso de regulación desprotege al cliente, a quien cubre es a la entidad. Pero el cliente al final está desinformado si tiene un exceso de documentación que leerse. Por eso nuestra relación con el cliente se basa en la confianza.

¿Supone un desafío la IA para los asesores financieros?

Desde luego, es muy importante aplicarla ya. El otro día en una conferencia escuche a un especialista español, afincado en Estados Unidos que decía: “Dejad de pensar en la IA y poneros a correr, aplicadla ya”. La labor de conocimiento personal y de confianza, es difícil que lo haga esta tecnología, pero los asesores se deben apoyar en ella. Vamos más atrasados que EE. UU., pero estamos empezando a implantarla y utilizarla.

El asesoramiento financiero en el 2024...

Solo puede crecer. El asesoramiento financiero tiene que ir a más. España es un país muy bancarizado y basado en la distribución de productos y hay que pasar más de esta distribución hacia el asesoramiento. Que se compren los productos no porque se les distribuya (familias, empresas, entidades...) sino porque se le recomiende de manera personalizada. ■



Global Energy
Transition Congress
and Exhibition

1-3 July 2024

Allianz MiCo - Milano Convention Centre,
Milan Italy

Accelerating the Global Energy Transition

GET real action | GET real projects | GET real partnerships

Join the LNG, Renewables, Nuclear, CCUS, Hydrogen, Cement, Steel, Mining, Utilities, Chemical, Transport, Aviation, Shipping, Machinery, Tech, Finance, Start-Up sectors and more, all working together to achieve Net Zero.

The only global event uniting the low-carbon energy and industrial ecosystems under one roof.

With **300+ exhibitors**, **20,000+ visitors**, **70 conference sessions** featuring **300+ Ministers** and **CEOs**, this is the event to demonstrate low-carbon solutions to new markets and work together to meet international climate objectives.

**BOOK YOUR
STAND TODAY**

SCAN FOR MORE
INFORMATION



Media Partners



Be an Architect of the Global Energy Transition

22–24
May 2024
Edinburgh,
Scotland



ACC Europe Annual Conference

LEGAL & BEYOND

The must-attend event for the in-house community in Europe

ACC Europe Annual Conference is the place to be for every legal professional across the region. Join this unique event and meet an empowering and inspiring network of legal professionals.

Why Attend ?

- Connect with peers and legal experts across Europe.
- Stay informed about evolving European regulations and best practices.
- Enhance negotiation, compliance, and risk management skills.
- Gain sector-specific knowledge for better decision-making.
- Find fresh perspectives and creative solutions.

Get ready for an engaging, relevant, and highly personalized conference experience with two customized sessions tracks for Leaders and Emerging Leaders!

Join us Now! 

Media Partners





ELIANA CATALANO Y MASSIMILIANO DANUSSO

BonelliErede y el sueño americano

Los Estados Unidos y el Reino Unido son los puntos focales internacionales en los que la organización, liderada desde el 1 de enero por Massimiliano Danusso y Eliana Catalano, concentrará sus esfuerzos

por nicola di molfetta



El lateral

Alessandro De Nicola llega con otros tres socios: un equipo de 15 profesionales

BonelliErede vuelve a invertir en contrataciones laterales. El primer movimiento del año involucra a un nutrido grupo de profesionales liderado por el abogado **Alessandro De Nicola**.

El grupo, todos ex abogados de Orrick, incluye

entre otros a los socios **Marco Dell'Antonia**, **Ivan Rotunno**, **Marco Mancino** y a los counsel **Laura Cappiello** y **Michele Bertani**.

En total, son alrededor de quince profesionales que, entre otras cosas, deberían contribuir a la creación de un proyecto relacionado con la gestión del riesgo que podría llevar al estudio a establecer un equipo legal dedicado a la materia. De Nicola es uno de los personajes más destacados del mercado legal nacional. Después de 20 años y 10 meses en Orrick, el abogado y presidente de la Adam Smith Society Italia, decide aceptar este nuevo desafío profesional aportando un importante conocimiento en derecho societario. En este contexto, en los últimos años, además de implementar en varios clientes un programa de protección del know-how y de los secretos comerciales que también puede tener importantes implicaciones fiscales, ha asistido a algunas empresas en relación con la ley de sanciones (incluidas las sanciones de la OFAC y las sanciones de la UE) en la evaluación del riesgo y en la redacción de políticas en materia de derecho sancionatorio (aplicables en todo el mundo), así como en el abordaje de cuestiones relacionadas con el derecho sancionatorio que podrían surgir durante las actividades de fusión y adquisición. Pionero en la aplicación del D. Lgs. 231/01, ha sido promotor de un Comité 231 compuesto por los principales consejos generales y responsables de cumplimiento de las grandes corporaciones y de las principales instituciones financieras italianas e internacionales que periódicamente organizan reuniones cerradas y/o abiertas al público donde se debaten los principales temas en la materia.

Con el inicio de 2024, BonelliErede ha iniciado un nuevo ciclo. Aunque en el signo de la continuidad, la renovación del liderazgo de la organización coincide con una serie de novedades en el frente estratégico y organizativo. Como hemos narrado ampliamente en el número 210 de MAG, el estudio ha estado comprometido durante meses con la implementación del plan elaborado en colaboración con los consultores externos de AlixPartners. Y, entre los proyectos más relevantes (se han iniciado hasta diecisiete) parece estar entre las prioridades en la agenda del nuevo presidente, Massimiliano Danusso, y de la nueva socia directora, Eliana Catalano, el desarrollo internacional del estudio. "Queremos seguir manteniendo una fuerte posición a nivel nacional, pero invirtiendo mucho en las relaciones internacionales, especialmente con

los estudios estadounidenses", dice Catalano a Legalcommunity. "Como estudio independiente, nos posicionamos como un punto de referencia para todas las firmas de abogados que no tienen presencia directa en Italia". Las directrices del plan elaborado por BonelliErede con AlixPartners inicialmente hablaban también de la posibilidad de abrir una sede en la ciudad de Nueva York, algo sobre lo cual, por el momento, "hemos decidido esperar un poco para evaluar mejor costos, beneficios y oportunidades". Por otro lado, incluso recientemente y con pocas excepciones, los intentos de estudios italianos de establecer una presencia fija en la Gran Manzana han sido seguidos por rápidas reconsideraciones o correcciones de rumbo. Con el empeño en la construcción de una presencia y, sobre todo, el fortalecimiento de la percepción

«La sede de Dubai ha crecido muy rápidamente. En Egipto y Etiopía, si continuamos creciendo, lo haremos localmente, sin trasladar abogados italianos»

Massimiliano Danusso



Quién es

Massimiliano Danusso: el presidente procedente del magic circle

Sesenta y cinco años recién cumplidos y una carrera de largo recorrido en la cúspide del mercado de servicios legales, italiano e internacional. Massimiliano Danusso, el nuevo presidente de BonelliErede, se unió al equipo en 2016 después de dieciocho años en Allen & Overy, donde participó en la fundación de la práctica italiana junto con el núcleo original del estudio Brosio Casati. Antes, el abogado experto en litigios y muy activo en el ámbito corporativo, financiero y de reestructuración, había trabajado en otro prestigioso bufete independiente, Ughi e Nunziante. Desde su llegada a BonelliErede, se le asignó la tarea de contribuir al desarrollo de la sede en Londres. Una misión que ha llevado a cabo y que seguirá siendo prioritaria en el nuevo enfoque estratégico del estudio.


del estudio en los EE. UU., también corresponderá un aumento en la presencia en la plaza londinense, donde, por el contrario, BonelliErede ha estado operando en el terreno durante casi veinte años, en la emblemática sede de Cannon Street. "En Londres -subraya Danusso- estamos sin duda entre los estudios continentales con la presencia más sólida, tanto en términos de personal como de facturación". Aquí, según los datos comunicados a fines de 2022 por la LLP que lleva el nombre de la asociación italiana (últimos datos disponibles en el sitio del servicio de información de empresas del gobierno británico), el estudio opera con alrededor de veinte profesionales, incluidos los socios Danusso, Enrico Vergani, a quien, desde finales de 2023, se ha unido también el abogado Richard Samuel. Mientras tanto, la facturación del estudio se sitúa en casi 6 millones de libras esterlinas (5,878 para ser exactos). La llegada de Samuel no solo va en la dirección de acelerar la internacionalización del estudio, sino que también confirma la voluntad de BonelliErede de centrarse cada vez más en litigios y arbitraje internacional, continuando por el camino iniciado en 2019, con la integración del estudio Lombardi e Associati.

El enfoque y el compromiso con el crecimiento en los EE. UU. y el Reino Unido no implican el abandono del proyecto de expansión internacional que en años anteriores ha llevado a la marca BonelliErede a cruzar el Mediterráneo y avanzar en África, centrándose en Egipto y Etiopía. Esos siguen siendo capítulos importantes de la acción internacional del estudio. Pero allí, después de la fase de construcción de una presencia, se pasará a la gestión y consolidación de lo logrado hasta ahora. Alguna expansión adicional tendrá la presencia del estudio en Medio Oriente y particularmente en Dubai. "Esta última -dice Danusso- ha crecido muy rápidamente. En Egipto y Etiopía, si continuamos creciendo, lo haremos localmente, sin trasladar abogados italianos. Se invirtieron muchas energías en poner en marcha este proyecto. Las energías necesarias. Ahora ya ha arrancado y se ha asentado, así que pensamos dedicar nuestras energías a otras prioridades internacionales". Otro frente candente para BonelliErede en un futuro próximo será el desarrollo y refuerzo de la oferta en el terreno tecnológico. La inteligencia artificial generativa encabeza la lista de áreas de interés. En este sentido, el proveedor de servicios jurídicos alternativos beLab, que el bufete creó en

«Estamos determinados a mantener el carácter full service que, además de nuestra vocación de independencia, es lo que siempre nos ha caracterizado y representa un punto fuerte»

Eliana Catalano

2017 y que en 2022 facturó 5,7 millones de euros con un equipo de 24 personas, se convertirá en el centro de la actividad de I+D del bufete. "El potencial en este frente es enorme, subraya Eliana Catalano, que también es miembro del consejo de administración de beLab -. En particular, la posibilidad de utilizar la capacidad de procesamiento de la inteligencia artificial generativa proporcionándole un sistema cerrado de fuentes verificadas y modelos elaborados por la empresa". Las primeras pruebas se han realizado "en la producción de resúmenes", afirma el socio director, pero quedan numerosos frentes abiertos. Por lo demás, beLab prosigue su actividad "histórica" en los ámbitos del cumplimiento, la investigación y la diligencia debida legal. En todo ello, BonelliErede mira al mercado y apunta también a nuevos entrantes. "Estamos decididos a mantener el carácter de servicio completo que, además de nuestra vocación de independencia, es lo que siempre nos ha caracterizado y representa un punto fuerte", afirma Catalano, quien, sin embargo, no da ninguna indicación concreta sobre qué perfiles está interesada la organización en integrar. Las salidas en fiscal y corporate del año pasado (ver número 212 de MAG) no crearon huecos. "Tanto en corporate m&a como en fiscal, observa Catalano, hemos conservado una amplia disponibilidad de profesionales y habilidades de excelencia". La empresa parece más interesada en estudiar y seleccionar las oportunidades que aparecen espontáneamente en esta fase. "Nuestro atractivo, afirma Catalano, se ha mantenido intacto. Y esto es un hecho positivo". "Lo que nos interesa, concluye Danusso, es consolidar un grupo de profesionales unidos ante todo por un fuerte sentimiento de pertenencia a esta institución. BonelliErede es una realidad que a estas alturas tiene una fuerza muy superior a la mera suma de la de sus individualidades". Y no es casualidad que el crecimiento por líneas internas se confirme como

una constante. En la última ronda de promociones, oficializada en la Junta General de Accionistas del 16 de diciembre, seis profesionales que han crecido dentro de la firma pasaron a desempeñar el papel de socios: Giovanni Battaglia, Marco Bitetto, Vincenzo Dell'Osso, Matteo Erede, Giampaolo Genta y Giovanna Zagaria. Una cifra significativa que certifica también el buen comportamiento de la organización en su conjunto a finales de 2023, con un volumen de negocio en línea con el resultado de 2022. 



Quién es

Eliana Catalano: una socia directora histórica

El nombramiento de Eliana Catalano, como socia directora de uno de los estudios legales de negocios más importantes del país, tiene la relevancia de los eventos históricos. Y, esto se debe a que, como es evidente para todos, es la primera abogada llamada a ocupar un cargo de este tipo en un estudio de esta índole. Su carrera ha transcurrido casi en su totalidad dentro de BonelliErede, donde ingresó en 2001 y fue nombrada socia en 2009. Catalano, graduada en Luiss en 1997 y con un máster en derecho obtenido en Cambridge, también ha adquirido experiencia en una de las realidades más destacadas a nivel internacional, Cravath, donde trabajó en 2004 en Nueva York y en 2005 en Londres. La abogada es miembro del consejo de asociados de BonelliErede desde 2021 y desde julio de 2020 también forma parte del consejo de administración de Alsp beLab.



El proyecto de ley de capitales es solo la punta del iceberg

La ley que está a punto de ser aprobada definitivamente en Italia debería modernizar una normativa estratégica para dotar a las pymes de los capitales necesarios para enfrentar los desafíos de la transformación digital y el pacto verde

por giuseppe salemme

Los próximos desafíos para las pymes son los del pacto verde europeo y la transformación digital

Para fines de febrero, con la tercera lectura en el Senado, debería concluir el proceso de aprobación del proyecto de ley "Capitales en Italia". Presentado el pasado abril, el proyecto de ley contiene una larga lista de medidas, muchas de las cuales están destinadas a facilitar el acceso al mercado de capitales de las empresas italianas, por ejemplo, mediante la simplificación de los procedimientos de admisión en la Bolsa y en los Mtf (llamados circuitos de negociación multilaterales, sistemas de negociación autoregulados y alternativos a los tradicionales).

Las medidas llegan después de años particularmente difíciles para el mercado de capitales italiano. Solo en 2022, Piazza Affari

perdió más de 40 mil millones de euros de capitalización bursátil, debido al récord negativo de 15 salidas a bolsa frente a solo 6 cotizaciones en el mercado principal. Pero sería un error pensar en el proyecto de ley de Capitales como otra medida de emergencia. **Lukas Plattner**, socio abogado de Advant Nctm y experto en regulación de mercados financieros, ha participado en el trabajo del proyecto de ley como miembro del comité científico de Assonext (la asociación italiana de pymes cotizadas); Plattner explica a MAG que el proceso del proyecto de ley de Capitales comenzó mucho antes de que la salida de la Bolsa alcanzara su punto máximo: "En julio de 2021, la dirección de regulación y supervisión de los mercados financieros del Ministerio de Economía y Finanzas, a cargo de Stefano Capiello, estableció un grupo de trabajo dedicado, cuyas propuestas de reforma se recopilaron en el "libro verde" sobre la competitividad de los mercados financieros, publicado el febrero siguiente. Luego siguió otra consulta, cerrada en julio de 2022, que culminó en la presentación del proyecto de ley en abril de 2023". Plattner también había participado en el grupo de expertos que habían redactado el informe sobre la simplificación de las normas de acceso y permeabilidad en los mercados, promovido por la Comisión Europea (ver recuadro).

EL FRENTE EUROPEO

En realidad, el proyecto de ley de Capitales representa solo una pequeña parte de un trabajo realizado en varios frentes. Primero en el europeo: el 1 de febrero de 2024, el Parlamento y el Consejo llegaron a un acuerdo provisional sobre el llamado paquete de listado, un conjunto de reformas destinadas a hacer más atractivos los mercados de capitales europeos, con el objetivo de favorecer la llamada unión de los mercados de capitales. "Un trabajo que comenzó en octubre de 2020 con un grupo de trabajo dedicado a la simplificación de los prospectos informativos y al abuso de mercado; y continuó en un grupo de trabajo de 14 profesionales, que trabajó durante 8 meses con representantes de los mercados y asociaciones profesionales, y con la cooperación tanto de las fuerzas mayoritarias como de la oposición", cuenta el abogado Lukas Plattner, también involucrado para Assonext en este procedimiento. El paquete de listado modificará los reglamentos europeos sobre prospectos informativos (1129/2017), sobre abuso de mercado ("MAR", 596/2014) y sobre mercados de instrumentos financieros ("MIFIR", 600/2014).

EL CAMINO

El proceso legislativo del proyecto de ley ha estado marcado por un apoyo bastante bipartidista. "En Italia, el TUF (Texto Único de Finanzas) tiene ahora 25 años; el código civil, 26. Todavía están en vigor normas inútiles en un mundo digital, como la que obliga a las empresas cotizadas a publicar los avisos de convocatoria en los periódicos. Además - continúa Plattner - la normativa sobre capitales ha sido modificada a lo largo de los años de manera dispersa y desorganizada, casi siempre en correspondencia con oleadas de populismo legal que siguieron a algunos escándalos financieros; y el Ministerio de Economía y Finanzas ha entendido la necesidad de mantenimiento". El texto final del proyecto de ley también contiene, en el artículo 19, una delegación adicional al gobierno, que tendrá 12 meses para completar la obra de reforma con una revisión del TUF.

Además de alentar a las pymes a enfrentarse al mercado de capitales, el proyecto de ley también incluye disposiciones destinadas a reducir la fuga de empresas italianas al extranjero y, a reintegrar a las empresas "escapadas" de los índices italianos en los últimos años, por ejemplo, mediante el aumento del número de votos asignables a los accionistas a largo plazo. Mientras que las normas para regular la presentación de listas de candidatos parecen ir en la dirección opuesta: "En una propuesta destinada a simplificar, son medidas que limitan la autonomía de los emisores. El mecanismo de selección de los administradores, de aplicación complicadísima, podría tener efectos negativos en la gobernanza de empresas con capital disperso. Mientras que el voto ponderado hasta 10 veces por las acciones constituye una rareza en Europa; pero, hay que decirlo, también es raro el número de empresas italianas que se han cotizado en los Países Bajos". La previsión de un voto ponderado para los accionistas a largo plazo es una de las razones que ha llevado a varias empresas italianas cotizadas a trasladar su sede local a los Países Bajos: la última fue Brembo, precedida en años anteriores por Exor, Campari, CNH, Stellantis, Mediaset y Ariston. (*enlace mag de 204*)




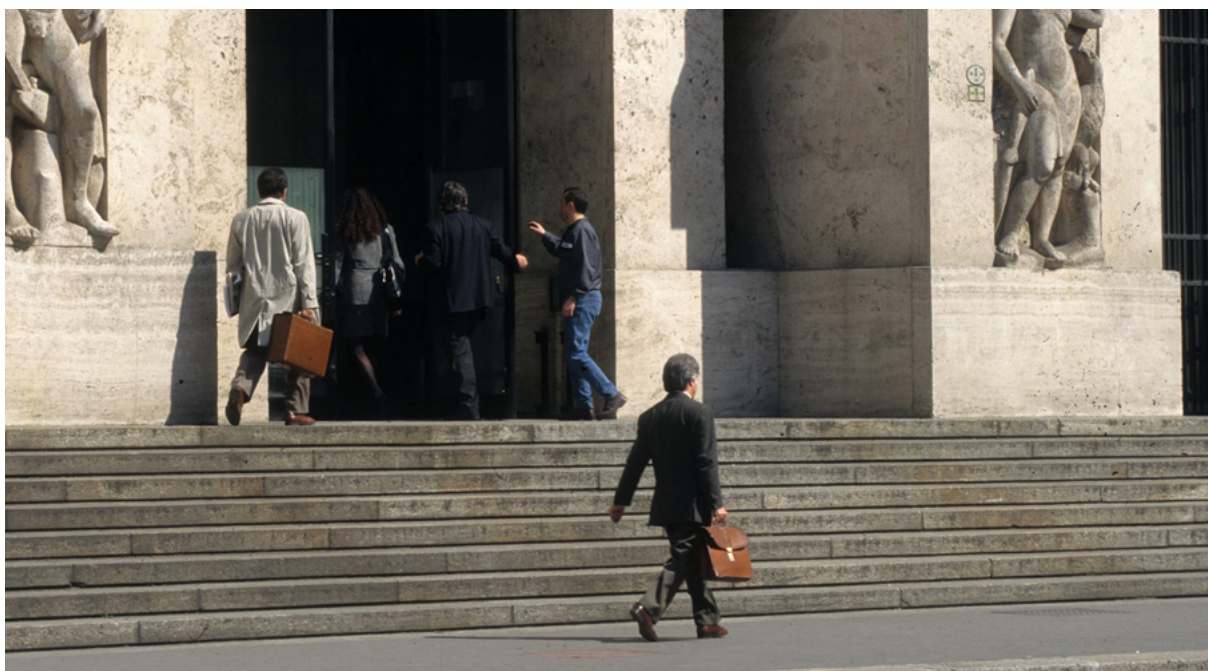
LUKAS PLATTNER

EL VERDADERO DESAFÍO

Mejorar el marco regulatorio es útil, pero no es suficiente para adecuar la realidad a las intenciones del legislador. La verdad es que, una vez realizadas las actualizaciones normativas necesarias, comenzará el verdadero juego: "Actualmente, en Italia no tenemos una verdadera política industrial dedicada a llevar a las pymes al mercado de capitales. Solo se cotizan individualmente los empresarios, valientes al elegir someterse a un escrutinio diario. Pero luego, si tienen éxito, pueden crecer, hacer fusiones y adquisiciones, y consolidar el mercado", afirma Plattner. En otras palabras: se necesitan recursos, y se necesita dirigirlos hacia los lugares correctos. El ejemplo virtuoso ofrecido por el abogado es el de Francia, donde "hace diez años se lanzó un importante programa de desarrollo de startups y capital riesgo. Las universidades han realizado mucha innovación abierta, las empresas han madurado y el éxito está demostrado por realidades como Blablacar, que ha superado el billón de valor, creando un efecto imitativo en la economía. Luego, para evitar que estos capitales huyan a Londres, Nueva York o Hong Kong, se lanzó un gran plan público-privado para apoyar a las pymes que quieran cotizar". Solo en los primeros seis meses de 2023,

el banco de inversiones de capital totalmente público Bpifrance financió proyectos innovadores por un total de 5,6 mil millones de euros; y el verano pasado, el presidente Macron anunció la renovación del programa Tibi, que por segunda vez en pocos años (la primera edición fue en 2020), recaudará alrededor de 6 mil millones de euros de inversores institucionales como Axa, Crédit Agricole, Groupama y Maif para ponerlos a disposición de las pymes.

"Cdp o Invitalia podrían hacer algo similar; y si incluso mover el dinero público aquí resulta más difícil, se puede pensar en la vía de los incentivos, con una tributación favorable para quienes inviertan en pymes cotizadas, que así tendrán una alternativa al capital privado, y podrán planificar a largo plazo sin tener que vender una parte de la empresa a un tercero, cuyo objetivo es una salida a corto o medio plazo", explica Plattner. Los próximos desafíos para las pymes son los del pacto verde europeo y la transformación digital, "y si las empresas no tienen los recursos y el tamaño suficiente para hacer frente siquiera a los mayores costos de informes, las grandes empresas no podrán integrarlas en su cadena de suministro. Las pymes que lo logren serán aquellas estructuradas, y para estructurarse se necesitan fondos del mercado". 



Labour^{5th Edition}



[MOTIVACIÓN](#)

[VÍDEO](#)

[PHOTOS](#)

Los ganadores de los *Iberian Lawyer Labour Awards* 2024 fueron anunciados durante la ceremonia de gala celebrada en el Hotel Intercontinental de Madrid. Una vez más, los Labour Awards reconocieron la excelencia entre los profesionales ibéricos activos en esta área.

Los ganadores fueron los siguientes:



Labour
of Lebanon
29 February 2024

PROGRAM

- 19:30 CHECK-IN
AUDITORIUM - GROUND FLOOR
- 19:45 WELCOME COCKTAIL
JONNY CHIFLA - GROUND FLOOR
- 20:30 CEREMONY
AUDITORIUM - GROUND FLOOR
- 21:15 STANDING DINNER
RECREAL CENTRAL YARD - 8ST FLOOR

Categoria	Ganadores
LAW FIRM OF THE YEAR	CECA MAGÁN ABOGADOS
LAWYER OF THE YEAR	Susana Afonso - CMS Portugal
MARKET LEADER	Sagardoy Abogados
THOUGHT LEADERSHIP	Aurora Sanz Tomás - Grant Thornton
LAW FIRM OF THE YEAR INDUSTRIAL & TRADE UNION RELATIONS	Allen & Overy
LAWYER OF THE YEAR INDUSTRIAL & TRADE UNION RELATIONS	Eduardo Peñacoba - Simmons & Simmons
LAW FIRM OF THE YEAR LITIGATION	Cerejeira Namora, Marinho Falcão
LAWYER OF THE YEAR LITIGATION	Diogo Leote Nobre - Miranda & Associados
LAW FIRM OF THE YEAR NON-CONTENTIOUS & ADVISORY	Labormatters Abogados
LAWYER OF THE YEAR NON-CONTENTIOUS & ADVISORY	Ignacio Regojo - Squire Patton Boggs
LAW FIRM OF THE YEAR AGENCY RELATIONSHIPS	DCM Littler
LAWYER OF THE YEAR AGENCY RELATIONSHIPS	Inês Albuquerque e Castro - Eversheds Sutherland
LAW FIRM OF THE YEAR TOP MANAGEMENT	PRA - Raposo, Sá Miranda & Associados
LAWYER OF THE YEAR TOP MANAGEMENT	Carlos Gil-Iglesias - King & Wood Mallesons
LAW FIRM OF THE YEAR RESTRUCTURING & REORGANISATIONS	Gómez-Acebo & Pombo
LAWYER OF THE YEAR RESTRUCTURING & REORGANISATIONS	Silvia Bauzá - Allen & Overy
LAW FIRM OF THE YEAR M&A AND EMPLOYMENT-RELATED ISSUES	CCA Law Firm
LAWYER OF THE YEAR M&A AND EMPLOYMENT-RELATED ISSUES	Victoria Truchuelo - Watson Farley & Williams
LAW FIRM OF THE YEAR SOCIAL SECURITY	KPMG Abogados
LAWYER OF THE YEAR SOCIAL SECURITY	Ana Rita Nascimento - Pinto Ribeiro Advogados
LAW FIRM OF THE YEAR PUBLIC SECTOR EMPLOYMENT	BAS - Sociedade de Advogados
LAWYER OF THE YEAR PUBLIC SECTOR EMPLOYMENT	Guilherme Dray - MACEDO VITORINO
LAW FIRM OF THE YEAR EQUALITY PLAN	KPMG Abogados
LAWYER OF THE YEAR EQUALITY PLAN	Rita Canas da Silva - Sêrvulo & Associados
LAW FIRM OF THE YEAR SPORTS LAW	BROSETA
LAWYER OF THE YEAR SPORTS LAW	Alberto Novoa Mendoza - RocaJunyent
LAW FIRM OF THE YEAR CRIMINAL EMPLOYMENT LAW	Bufete Casadeley
LAWYER OF THE YEAR CRIMINAL EMPLOYMENT LAW	Juan Gonzalo Ospina - Ospina Abogados
RISING STAR	María Royo Codesal - Maroy Legal
BEST PRACTICE AUTOMOTIVE	SPS ADVOGADOS
BEST PRACTICE AVIATION	Augusta Abogados
BEST PRACTICE SPORTS ARBITRATION	I4 Sports Law



LAW FIRM OF THE YEAR

CECA MAGÁN ABOGADOS

FINALISTAS

DLA Piper

Garrigues

Sagardoy Abogados

Uría Menéndez



JORGE SARAZÁ, BLANCA LIÑAN, ENRIQUE CECA

LAWYER OF THE YEAR

SUSANA AFONSO

CMS Portugal

FINALISTAS

Martin Godino

Sagardoy Abogados

Pilar Menor

DLA Piper

César Sá Esteves

SRS Legal

Rosa Zarza

Garrigues



THOUGHT LEADERSHIP

AURORA SANZ TOMÁS

Grant Thornton



LAW FIRM OF THE YEAR INDUSTRIAL & TRADE UNION RELATIONS

ALLEN & OVERY

FINALISTAS

Grant Thornton

MACEDO VITORINO

Simmons & Simmons

SRS Legal



JOSÉ ANTONIO SEGOVIA, JAIME LLORENS, SILVIA BAUZÁ,
ANA HERNÁNDEZ, LUCÍA TORQUEMADA AND IÑIGO OLABARRÍ

**LAWYER OF THE YEAR
INDUSTRIAL & TRADE
UNION RELATIONS**

EDUARDO PEÑACOBÁ

Simmons & Simmons

FINALISTAS

Silvia Bauzá

Allen & Overy

Guilherme Dray

MACEDO VITORINO

Pedro Madeira de Brito

BAS - Sociedade de Advogados

César Sá Esteves

SRS Legal

Ángela Toro

MAIO Legal



**LAW FIRM OF THE YEAR
LITIGATION**

**CEREJEIRA NAMORA,
MARINHO FALCÃO**

FINALISTAS

CMS Portugal

Grant Thornton

Miranda & Associados

Pérez-Llorca



MAFALDA AREAL ROTHES, CECÍLIA MEIRELES, NUNO CEREJEIRA NAMORA,
TATIANA MARINHO, PEDRO CONDÉS TOMAZ



**LAWYER OF THE YEAR
LITIGATION**

DIOGO LEOTE NOBRE

Miranda & Associados

FINALISTAS

Susana Afonso

CMS Portugal

Nuno Cerejera Namora

Cerejeira Namora, Marinho Falcão

Martin Godino

Sagardoy Abogados

Juan José Hita Fernández

Augusta Abogados Abogados

Aurora Sanz Tomás

Grant Thornton



**LAW FIRM OF THE YEAR
NON-CONTENTIOUS &
ADVISORY**

**LABORMATTERS
ABOGADOS**

FINALISTAS

CCA Law Firm

ECIJA

Eversheds Sutherland

Squire Patton Boggs



SERGIO JUAREZ, CARMEN MARTÍN AND JAIME SILVA

**LAWYER OF THE YEAR
NON-CONTENTIOUS &
ADVISORY**

IGNACIO REGOJO
Squire Patton Boggs

FINALISTAS

Rita Canas da Silva
Sérvulo & Associados

Maria Luís Guedes de Carvalho
CCA Law Firm

Pilar Menor
DLA Piper

Aurora Sanz Tomás
Grant Thornton



ANNE URCELAY, MARTA EXTREMERA, IGNACIO REGOJO, ANA CABALLERO AND ANTONIO GARCÍA.

**LAW FIRM OF THE YEAR
AGENCY RELATIONSHIPS**

DCM | LITTLER

FINALISTAS

DLA Piper

EJASO/ETL Lisboa

Eversheds Sutherland

KPMG Abogados



ANA CRISTINA AMARO, GONÇALO ASPER CARO

LAWYER OF THE YEAR AGENCY RELATIONSHIPS

**INÊS ALBUQUERQUE
E CASTRO**

Eversheds Sutherland

FINALISTAS

Nuno Abranches Pinto

DCM / Littler

Alvaro Hernando de
Larramendi Samaniego

EJASO/ETL Lisboa

Francisco Fernández Díez

KPMG Abogados

Ana Gómez Hernández

CECA MAGÁN ABOGADOS



LAW FIRM OF THE YEAR TOP MANAGEMENT

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

FINALISTAS

Eversheds Sutherland

King & Wood Mallesons

Maroy Legal

Watson Farley & Williams



HELENA BRAGA MARQUES, JOANA DE SÁ, SUSANA SANTOS VALENTE

LAWYER OF THE YEAR TOP MANAGEMENT

CARLOS GIL-IGLESIAS
King & Wood Mallesons

FINALISTAS

Joana de Sá
PRA - Raposo, Sá Miranda & Associados

Jacobo Martínez Pérez-
Espinosa
versheds Sutherland

Eduardo Peñacoba
Simmons & Simmons

María Royo Codesal
Maroy Legal



LAW FIRM OF THE YEAR RESTRUCTURING & REORGANISATIONS

GÓMEZ-ACEBO & POMBO

FINALISTAS

Allen & Overy
CECA MAGÁN ABOGADOS
Eversheds Sutherland
Garrigues
KPMG Abogados



CARMEN ABAD PERALTA, LAURA CALVA SÁNCHEZ, LOURDES ESCASSI DE LA ROSA,
DELIA CASTAÑOS DOMÍNGUEZ, DIEGO RIZO TRABUCCELLI

**LAWYER OF THE YEAR
RESTRUCTURING &
REORGANISATIONS**

SILVIA BAUZÁ
Allen & Overy

FINALISTAS

Susana Afonso
CMS Portugal

Enrique Ceca
CECA MAGÁN ABOGADOS

Ignacio del Fraile
Gómez-Acebo & Pombo

Jacobo Martínez Pérez-
Espinosa
Eversheds Sutherland



**LAWYER OF THE YEAR
M&A AND EMPLOYMENT-
RELATED ISSUES**

VICTORIA TRUCHUELO
Watson Farley & Williams

FINALISTAS

Pedro Antunes
CCA Law Firm

Daniel Cifuentes
érez-Llorca

Manuel Gibert Prates
SPS ABOGADOS

Ignacio Regojo
Squire Patton Boggs



LAW FIRM OF THE YEAR SOCIAL SECURITY

KPMG ABOGADOS

FINALISTAS

Andersen
CRS Advogados
Grant Thornton
Squire Patton Boggs



FRANCISCO ARTACHO, BLANCA MERCADO, EDUARDO MARTÍNEZ,
FRANCISCO FERNÁNDEZ, RAMÓN MOURIÑO, GUILLERMO ALONSO

LAW FIRM OF THE YEAR PUBLIC SECTOR EMPLOYMENT

**BAS - SOCIEDADE DE
ADVOGADOS**

FINALISTAS

Abdón Pedrajas | Littler
Cerejeira Namora, Marinho
Falcão
MACEDO VITORINO
Travassos, Albuquerque &
Associados



ALEXANDRA ALMEIDA MOTA, PEDRO MADEIRA DE BRITO, TANIA V. SILVA,
ROBERTA SEVERO VIANA, MIGUEL RIBEIRO DOS SANTOS, AND DÁLIA CARDADEIRO.

LAWYER OF THE YEAR PUBLIC SECTOR EMPLOYMENT

GUILHERME DRAY
MACEDO VITORINO

FINALISTAS

Dália Cardadeiro
BAS - Sociedade de Advogados

Inês de Almeida
Albuquerque
Travassos, Albuquerque & Associados

Jesús Lahera Forteza
Abdón Pedrajas / Littler

Blanca Liñan Hernandez
ECA MAGÁN ABOGADOS



JOANA FUZETA DA PONTE, ANA SANTIAGO, GUILHERME DRAY, AND ESTELA GUERRA

LAW FIRM OF THE YEAR EQUALITY PLAN

KPMG ABOGADOS

FINALISTAS

CMS Portugal

Grant Thornton

PRA - Raposo, Sá Miranda
& Associados

Sérvulo & Associados



EDUARDO MARTÍNEZ, GUILLERMO ALONSO, RAMÓN MOURIÑO, BLANCA MERCADO, FRANCISCO FERNÁNDEZ, FRANCISCO ARTACHO

LAWYER OF THE YEAR EQUALITY PLAN

RITA CANAS DA SILVA
Sêrvulo & Associados

FINALISTAS

Susana Afonso
CMS Portugal

Joana de Sá
PRA - Raposo, Sá Miranda & Associados

Francisco Fernández Díez
KPMG Abogados

Aurora Sanz Tomás
Grant Thornton



LAW FIRM OF THE YEAR SPORTS LAW

BROSETA

FINALISTAS

I4 Sports Law
King & Wood Mallesons
Morais Leitão
RocaJunyent



**LAWYER OF THE YEAR
SPORTS LAW**

**ALBERTO NOVOA
MENDOZA**

Roca Junyent

FINALISTAS

Marta Alamán Calabuig
BROSETA

Luis Cassiano Neves
I4 Sports Law

David Díaz
Baker McKenzie

Carlos Gil-Iglesias
King & Wood Mallesons



ALBERTO NOVOA MENDOZA AND TEAM

**LAW FIRM OF THE YEAR
CRIMINAL EMPLOYMENT
LAW**

BUFETE CASADELEY

FINALISTAS

EJASO/ETL Lisboa

Gomez Acebo & Pombo

Labormatters Abogados

Ospina Abogados



CLAUDIA SAN MARTIN RODRIGUEZ, ALVARO SAN MARTIN

**LAWYER OF THE YEAR
CRIMINAL EMPLOYMENT
LAW**

JUAN GONZALO OSPINA

Ospina Abogados

FINALISTAS

Alejandra Crespo De la
Concepción

Labormatters Abogados

Joana Miranda Gancho

JASO/ETL Lisboa

Carlos Saíz Díaz

Gomez Acebo & Pombo

Francisco Javier San

Martín Rodríguez

Bufete Casadeley



RISING STAR

MARÍA ROYO CODESAL

Maroy Legal



BEST PRACTICE AVIATION

AUGUSTA ABOGADOS



JORDI GARCIA VIÑA, OMAR MOLINA, JUAN JOSÉ HITA, CARLOS PAREJA, STARKY MONDRAGÓN

BEST PRACTICE SPORTS
ARBITRATION

14 SPORTS LAW



MATILDE COSTA DIAS, LUIS CASSIANO NEVES

fel
2050

MÁLAGA

10 de abril, 2024



FORO ESPAÑOL DE ENERGÍA LIMPIA

Digitalización. Innovación. Mercados.

www.olivoenergy.com/es/fel2050

Media Partner

Impulsado por **olivo**ENERGY

LPUBLISHINGGROUP

IBERIANLAWYER
.....



RAFAEL SÁNCHEZ SEVILLA*



BORJA MARTÍNEZ CORRAL**

El canal de denuncias en las redes de distribución: ¿enemigo o aliado?

La normativa que regula la implantación de los canales de denuncia, en vigor desde el 13 de junio de 2023 para las empresas de más de 249 trabajadores, y desde el 1 de diciembre de 2023 para las empresas de 50 a 249 trabajadores, está suponiendo una auténtica revolución en las empresas.

La habilitación de un canal de este tipo, con las responsabilidades asociadas a su gestión, está llamada a convertirse en uno de los instrumentos más poderosos al servicio de las políticas de cumplimiento, en la medida en que permite la detección (y corrección) de situaciones de riesgo para las empresas.

Pero el impacto de esta obligación trasciende el mero ámbito de las relaciones laborales, de la prevención del fraude y la corrupción en los negocios, o del cumplimiento estricto de diferentes políticas internas de las empresas, desplegando un enorme potencial para expandirse en

otros ámbitos y, en particular, en el universo de las redes de distribución.

Son varias las novedades que, con la Ley 2/2023 de Protección del Informante, se introducen en el ordenamiento español en relación con los canales éticos o de denuncias como, por ejemplo, la obligatoriedad de permitir comunicaciones anónimas o configurar un software específico para dar cumplimiento a las exigencias técnicas.

No obstante, respecto a las redes de distribución, el punto de inflexión se halla en la obligatoriedad de permitir el acceso a cualquier tercero y, por tanto, que puedan comunicar una situación irregular que afecte a la empresa. Por ello, desde el momento en que el acceso a los canales de denuncia internos se abre a terceros vinculados a la empresa (ya sean distribuidores, franquiciados, proveedores, agentes, o cualquier otra fórmula de colaboración

vertical), se añade una capa de complejidad adicional, tanto en la gestión del canal como en las implicaciones e incentivos para su uso.

Esta cuestión es especialmente relevante, en concreto, en el ámbito de las normas de defensa de la competencia, en las que las interacciones entre un proveedor y sus distribuidores, bajo cualquier forma, presentan condicionantes especiales.

Desde 2022 se encuentra en vigor el Reglamento (UE) 2022/720 de la Comisión de 10 de mayo de 2022, relativo a la aplicación de las normas de defensa de la competencia a los acuerdos verticales (es decir, de distribución y similares). Este reglamento, además de confirmar algunas de las reglas clásicas de este ámbito (como la prohibición de fijación vertical de precios de reventa o los repartos de territorios), las ha actualizado, introduciendo elementos nuevos en el análisis de legalidad de estas

situaciones. Estos cambios son especialmente relevantes en el ámbito de la llamada distribución dual (es decir, la situación en la que el proveedor compite con su distribuidor o franquiciado en el mercado de éste) y los intercambios de información.

Las nuevas reglas son razonablemente claras en la teoría, pero presentan innumerables problemas prácticos. A los clásicos problemas de definición de cuota de mercado y similares, se añaden ahora las dificultades de ponderar los riesgos de determinados intercambios de información o de interpretar la legalidad de ciertas restricciones a las ventas online.

Mientras los canales de denuncia se han mantenido como elementos de gestión puramente interna, es decir, acotando su uso únicamente a trabajadores de la propia empresa, estas cuestiones carecían de relevancia práctica. Cualquier denuncia vinculada, por ejemplo, a una fijación de precios de reventa, podría gestionarse mediante un cambio unilateral en la

conducta de la empresa y en la adopción de medidas de remoción y corrección adecuadas.

Cuando la denuncia es externa y se presenta por un socio comercial en el marco de una relación vertical, la cuestión es más delicada, ya que, además del riesgo de infracción administrativa (con las consecuencias que ello lleva aparejado), existe también un riesgo para la validez del contrato. Ello hace de este tipo de denuncias un posible instrumento de presión comercial que puede tener un impacto importante en la actividad de la empresa.

Por este motivo, concluimos que deben tenerse en consideración dos cuestiones relevantes: Por un lado, es importante que las empresas sean conscientes de esta situación y desplieguen todos sus esfuerzos por adoptar unas políticas sólidas de cumplimiento en materia de defensa de la competencia y sometan a revisión su grado de adaptación a las normas de 2022. Sólo desde el conocimiento de las conductas que pueden suponer una infracción y

la revisión de las relaciones contractuales con terceros distribuidores (o figuras similares), en relación con cuestiones como la distribución dual o los intercambios de información, podrá exorcizarse adecuadamente el riesgo de disrupción que, en otro caso, podría suponer una denuncia de este tipo.

Por otro lado, y para reducir o evitar que la denuncia pueda convertirse en un elemento de presión comercial, es esencial que la empresa cuente con una Política General de su Canal de Denuncias y un Procedimiento de gestión de las comunicaciones e investigaciones internas que detallen y desglosen el proceso a seguir en caso de recepción de una comunicación, así como todos aquellos mecanismos que deben activarse inmediatamente para gestionar de forma eficaz la denuncia y, a su vez, poder identificar, cuanto antes, cualquier comunicación sin fundamento que se utilice como estrategia para presionar.

*partner in charge of the Compliance area

**partner in charge of the Competition area



World Compliance Association

Reflexiones sobre cumplimiento en las firmas de auditoría

por isabel bermúdez elorrieta*



Probablemente pocas profesiones están hoy en día más reguladas que la del auditor de cuentas tanto en España (Ley 22/2015 de

Auditoría de Cuentas, y su Reglamento Real Decreto 2/2021) como en Europa a través de la Directiva 2006/43/CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 17 de mayo de 2006 relativa a la auditoría legal de las cuentas anuales modificada por la Directiva 2014/56/UE de 16 de abril de 2014.

Adicionalmente, las Normas Internacionales de Auditoría (NIAS) asumidas por España a través de la Resolución del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC) de 15 octubre de 2013, configuran la auditoría de cuentas anuales de las empresas como un proceso que se ha de llevar a cabo bajo un enfoque sobre la base de los riesgos, y obliga a la planificación y el desarrollo de los procedimientos de auditoría necesarios para dar

respuesta a dichos riesgos y, consecuentemente a las respuestas obtenidas, emitir el informe de auditoría

La actividad de auditoría se sumerge así en un contexto regulatorio que impregna la profesión tanto hacia afuera (en la ejecución de los encargos) como hacia dentro, en la organización interna de las firmas.

Desde el punto de vista de su organización interna, las firmas de auditoría no sólo deben, sino que además tienen, la obligación legal de crear, mantener, alimentar y vigilar el cumplimiento permanente de un modelo interno de calidad referido no solo al desarrollo de los encargos sino también a su política general de empresa profesional que afecta y obliga

a todas las personas de la organización.

Este modelo de calidad en la organización interna es una obligación legal en las Firmas de Auditoría, adicional a la eventual existencia de un compliance penal y al cumplimiento de la normativa de blanqueo de capitales.

En definitiva: trabajar sobre la base de un modelo de cumplimiento es algo inherente a la labor del auditor tanto hacia afuera (en el trabajo con los clientes) como hacia dentro (en el cumplimiento del sistema de calidad interno). Por ello los auditores estamos tan familiarizados con el cumplimiento: se trata del ADN de nuestra profesión.

EL MODELO DE CUMPLIMIENTO INTERNO EN LAS FIRMAS DE AUDITORÍA

El modelo de cumplimiento (MCCI: Modelo de Calidad de Control Interno) en una Firma de Auditoría ha de recoger obligatoriamente todos aquellos aspectos que la protejan frente a potenciales incumplimientos o infracciones que puedan ser cometidos por los auditores en el desarrollo de su ejercicio profesional, según está previsto en la Ley de Auditoría de Cuentas, el Reglamento que la desarrolla, las Normas Técnicas de Auditoría y las Normas de Control de Calidad Interno (aprobadas por Resolución del ICAC de

20 de abril de 2022 y que han entrado en vigor en el ejercicio 2023)

Asimismo, el modelo ha de prever el cumplimiento de las normas de ética obligadas por Ley y por los códigos internos de las corporaciones profesionales.

Para el ejercicio de la profesión de auditoría deben cumplirse las citadas normas y por ello el auditor está sujeto a un régimen de supervisión pública que, en el caso de España, es responsabilidad del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (en adelante, ICAC).

La prevención de las eventuales infracciones que pueden ser objeto de supervisión por el regulador de nuestra profesión y el establecimiento de los protocolos y controles que eviten que tales infracciones se cometan, o de cometerse, que sean detectadas, es el primer nivel del Modelo de Cumplimiento Interno de una firma de auditoría

Existe un segundo nivel en el modelo de cumplimiento de una firma de auditoría, común al de cualquier otra empresa independientemente del sector de actividad en el que opere: se trata del compliance penal.

Este nivel en el modelo de cumplimiento de la Firma se configura como un modelo específico que tiene por objeto la detección, gestión y prevención de riesgos de naturaleza penal, y también

ayuda a identificar las actividades en cuyo ámbito puedan ser cometidos los delitos en los que existe una responsabilidad de la persona jurídica y que pueden afectar a nivel de firma.

Adicionalmente, el modelo de cumplimiento de la firma ha de asegurar la prevención y efectuar un análisis de los riesgos desde la posición ante el cumplimiento de normativas de otros ámbitos legales vinculantes para la empresa. Ello nos permitirá ampliar la protección frente a otras eventualidades susceptibles de generar consecuencias jurídicas civiles, laborales, mercantiles...

Las tendencias más avanzadas de compliance en las Firmas de auditoría nos llevan a configurar un modelo integral de gestión del riesgo más completo, que contemple, además, los riesgos operativos, de continuidad del negocio... orientados a la protección de los activos, operaciones de la firma a largo plazo: continuidad de clientes y de la propia firma y sucesión de socios... y es que, en definitiva, hoy en día, no cabe el desarrollo de la profesión de auditor sino es dentro de un modelo interno que garantice el cumplimiento normativo y la calidad respecto de los trabajos, respecto de las personas, y respecto de la propia firma de auditoría.

**socia de auditoría en Moore España y miembro de la World Compliance Association*

The Coach Approach

Navegando hacia el éxito en un escenario legal dinámico

por Bárbara de Eliseu



En el acelerado y competitivo mundo del derecho, la experiencia técnica por sí sola ya no es suficiente para el éxito de un abogado. Como Coach experimentada en la profesión jurídica, defendiendo apasionadamente la necesidad de invertir y priorizar el desarrollo de habilidades interpersonales entre los abogados. En este artículo, exploraré los innegables beneficios de la capacitación en habilidades interpersonales y por qué un profesional jurídico integral debe esforzarse por lograr un equilibrio armonioso entre las habilidades técnicas y el

dominio interpersonal. Pero, primero, veamos los **riesgos** asociados con descuidar este aspecto crucial del desempeño de un abogado:

Insatisfacción del cliente: los clientes buscan experiencia jurídica pero también valoran las interacciones positivas y fructíferas. Descuidar las habilidades interpersonales puede provocar la insatisfacción del cliente, lo que afectará la reputación del bufete de abogados y las posibles referencias de clientes;

Mala dinámica de equipo: los abogados no tratan sólo con clientes, también tienen que tratar con sus pares a diario, y la falta de comunicación y colaboración efectivas puede obstaculizar el desempeño del equipo, lo que lleva a una disminución de la productividad, un aumento del estrés y una posible rotación de talentos;

Oportunidades de negocio perdidas: los abogados con

fuertes habilidades sociales a menudo están mejor equipados para identificar y capitalizar oportunidades de negocio, tanto para atraer nuevos clientes como para fomentar los existentes;

Reducido crecimiento profesional: en el actual escenario jurídico, los abogados necesitan adaptarse y desarrollar continuamente sus habilidades. No adquirir conocimientos en habilidades interpersonales puede limitar el crecimiento profesional y obstaculizar el avance profesional.

Los abogados están inmersos en asuntos legales complejos, perfeccionando sus habilidades técnicas y profundizando su comprensión de las complejidades legales. Si bien la experiencia en derecho sustantivo es indispensable, la capacidad de comunicarse, colaborar y empatizar de manera efectiva es igualmente vital. Las habilidades sociales abarcan una amplia gama de

habilidades interpersonales y de comunicación, que incluyen, entre otras:

Habilidades de comunicación: la capacidad de articular conceptos legales con claridad, comunicarse de manera persuasiva con clientes y colegas y negociar de manera efectiva;

Empatía: comprender y sentir empatía con los clientes, colegas y partes opuestas fomenta mejores relaciones y, en última instancia, conduce a resultados más exitosos;

Colaboración en equipo: la práctica jurídica exitosa a menudo implica colaboración. Los abogados con fuertes habilidades de colaboración contribuyen positivamente a sus equipos, mejorando la productividad y la cohesión;

Adaptabilidad: el mundo jurídico contemporáneo es dinámico y está sujeto a cambios constantes. Los abogados que pueden adaptarse rápidamente a nuevas situaciones y desafíos están definitivamente mejor posicionados para el éxito;

Gestión de las relaciones con los clientes: construir y mantener relaciones sólidas con los clientes es crucial. Las habilidades sociales contribuyen a la satisfacción, confianza y lealtad del cliente;

Carisma: Los abogados que poseen un encanto magnético y convincente atraen a los demás hacia ellos. El carisma

abarca una combinación única de confianza y persuasión. Los abogados carismáticos poseen una presencia poderosa que les permite conectarse con otros sin esfuerzo. Esta cualidad va más allá de la mera simpatía; implica la capacidad de inspirar confianza, generar entusiasmo y llamar la atención. El carisma es una fuerza potente que da forma a la dinámica interpersonal, influye en las percepciones y, a menudo, sirve como factor clave para un liderazgo y una comunicación eficaces. Es un atributo impactante que puede dejar una impresión duradera y contribuir significativamente a la influencia y el éxito de un abogado. ¡Y la buena noticia es que se puede entrenar!

Cuando analizamos estos temas y los relacionamos con la profesión jurídica, identificamos fácilmente beneficios claros del entrenamiento en habilidades interpersonales:

- Los clientes valoran a los abogados que pueden comprender y anticipar sus necesidades;
- Un bufete de abogados es un entorno colaborativo. Los abogados con fuertes habilidades sociales contribuyen a un lugar de trabajo positivo y productivo, fomentando una cultura de respeto mutuo;
- Los abogados que pueden comunicarse claramente y trabajar en colaboración tienen más probabilidades de navegar

las complejidades legales de manera eficiente, lo que genera mejores resultados para los clientes y el bufete de abogados;

- Desarrollar una reputación de profesionalismo, carisma, empatía y comunicación efectiva puede distinguir a un abogado en la comunidad jurídica y contribuir a un progreso profesional más rápido.

En conclusión, la profesión jurídica está evolucionando y los abogados deben adaptarse a las demandas cambiantes de la industria.

La capacitación en habilidades sociales no es simplemente un lujo sino una necesidad para los abogados que buscan un éxito duradero.

Al invertir en el desarrollo de habilidades sociales, los bufetes de abogados pueden mejorar la satisfacción del cliente, mejorar la dinámica del equipo y fortalecer su posición en el competitivo mercado legal. Descuidar este aspecto esencial plantea riesgos tanto para los abogados individuales como para el éxito general del bufete.

Como Coach, aliento a los profesionales del derecho a adoptar un enfoque integrado para su desarrollo, garantizando que la competencia técnica y las habilidades interpersonales vayan de la mano en el camino hacia una carrera jurídica satisfactoria y exitosa.



IBERIAN LAWYER



THE DIGITAL AND FREE MAGAZINE

DEDICATED TO THE IBERIAN
BUSINESS COMMUNITY

Every issue includes:

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

Follow us on



Search for Iberian Lawyer or IBL Library on



N 132 | Marzo 2024

Editor-in-Chief

ilaria.iaquinta@iberianlegalgroup.com

Deputy Editor

michael.heron@iberianlegalgroup.com

In collaboration with

julia.gil@iberianlegalgroup.com

Contributor

mercedes galán, giuseppe salemme, paloma luciáñez, bárbara de eliseu, pilar lópez asencio, joaquín muñoz

Group Editor-in-Chief

nicola.dimolfetta@lcpublishinggroup.com

Administration Officer

carlos.donaire@iberianlegalgroup.com

Graphic Designer

francesco.inchingolo@lcpublishinggroup.com
andrea.cardinale@lcpublishinggroup.com
riccardo.sisti@lcpublishinggroup.com

International Project & Conference Manager

anna.palazzo@iberianlegalgroup.com

CEO

aldo.scaringella@lcpublishinggroup.com

General Manager and Group HR Director

stefania.bonfanti@lcpublishinggroup.com

Group Communication and Business Development Director

helene.thierry@lcpublishinggroup.com

Group CFO

valentina.pozzi@lcpublishinggroup.com

Marketing and Sales Manager

chiara.seghi@lcpublishinggroup.com

Account Coordinator for Spain & Portugal

vincenzo.corrado@iberianlegalgroup.com

Account Executive for Brazil and LATAM

amanda.castro@iberianlegalgroup.com

Events Coordinator

ilaria.guzzi@lcpublishinggroup.com

Editor

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

The publisher and authors are not responsible for the results of any actions (or lack thereof) taken on the basis of information in this publication. Readers should obtain advice from a qualified professional when dealing with specific situations. Iberian Lawyer is published 11 times a year by Iberian Legal Group SL.
© Iberian Legal Group SL 2020 - January 2022
Copyright applies. For licensed photocopying, please contact info@iberianlegalgroup.com

Legal Deposit

M-5664-2009