



Mudanzas Legales: Una Tendencia en Crecimiento

BBVA y Sabadell: La Compleja Ruta hacia la Fusión

Destino España

¿Es España un centro para las firmas de abogados latinoamericanas? Observando el mercado, la respuesta es sí. Las firmas sudamericanas están estableciendo una fuerte presencia en el país para aprovechar el mercado europeo. *Iberian Lawyer* explora esta tendencia

Squire Patton Boggs: hacia los 35 millones





España como epicentro legal

La transformación del panorama legal en España ha captado la atención internacional, convirtiendo al país en un punto de referencia clave para los despachos de abogados extranjeros. En particular, las firmas de América Latina están eligiendo a España como su base de operaciones en Europa, creando un hub estratégico que facilita la expansión y el intercambio de conocimientos en el continente.

Este creciente interés no es casualidad. España ofrece una combinación única de ventajas que la convierten en un destino atractivo para las firmas (o los despachos) legales internacionales. Su robusta infraestructura legal, que incluye un sistema judicial eficiente y una red de profesionales altamente cualificados, proporciona un entorno seguro y fiable para las operaciones legales. Además, la posición geográfica de España, en la encrucijada entre Europa, África y América Latina, la convierte en un punto de conexión natural para las firmas que buscan expandirse a nivel global.

La afinidad cultural y lingüística con América Latina también juega un papel crucial. Las similitudes en el idioma y las

costumbres facilitan la integración y la comunicación entre las firmas españolas y latinoamericanas, creando un puente natural para la colaboración. Esta conexión cultural permite una mejor comprensión de las necesidades y expectativas de los clientes latinoamericanos, ofreciendo un servicio más personalizado y efectivo.

Además, la evolución de las normativas europeas y la creciente demanda de servicios legales especializados en áreas como tecnología, sostenibilidad y fusiones y adquisiciones han reforzado la relevancia de España en el mapa legal global. La capacidad de las firmas españolas para adaptarse rápidamente a los cambios regulatorios y ofrecer asesoramiento en temas complejos y emergentes ha consolidado su posición como líderes en el sector.

La capacidad de adaptación y la innovación constante son claves para mantener y fortalecer la posición de España como un epicentro legal de referencia. Es fundamental (para no repetir crucial) que las firmas continúen evolucionando y respondiendo a las nuevas demandas del mercado, aprovechando su experiencia y conocimiento para liderar en un entorno global cada vez más competitivo y cambiante.

En este número de *Iberian Lawyer*, exploramos las dinámicas clave del sector legal ibérico a través de varios artículos destacados.

Comenzamos con un análisis de las firmas legales en España y Portugal que se han trasladado a sedes más grandes y modernas para apoyar el crecimiento de sus equipos y operar en espacios más sostenibles.

A continuación, abordamos el lanzamiento (ha sido hostil, no una propuesta) de la OPA del Banco BBVA al Banco Sabadell, examinando sus implicaciones legales y financieras. También entrevistamos a Teresa Zueco, managing partner de Squire Patton Boggs en España, sobre el crecimiento de la firma y sus planes futuros.

En el ámbito de la telemedicina, analizamos su expansión y las cuestiones legales más relevantes en la era post-pandemia.

Dedicamos dos especiales a eventos recientes de Iberian Lawyer: el "Legal Tech Day" en Madrid, que exploró la ética y regulación de la inteligencia artificial, y el evento en Porto "Empowering Lawyers: Unlocking The Power of Business Language", centrado en el lenguaje empresarial en el ámbito legal.

Conversamos con Mafalda Barreto, socia directora en Lisboa de Gómez-Acebo & Pombo, sobre la estrategia detrás de las recientes contrataciones en la firma.

En el sector in-house, entrevistamos a Carlos Ulecia de Minor Hotels y a Antonio García Martínez de Masorange sobre sus desafíos y estrategias. Además, Eva Argiles, presidenta de ACC Europe, nos comparte su visión sobre la evolución de la profesión del general counsel.

Finalmente, Ross Robinson de Banco Sabadell nos explica los objetivos estratégicos en finanzas sostenibles y ESG, y su impacto en la reducción de la huella de carbono empresarial.

El sector legal en España y Portugal es muy dinámico y en constante evolución. Las firmas deben estar preparadas para adaptarse y liderar en un entorno cada vez más globalizado y competitivo, aprovechando las oportunidades que surgen de los cambios regulatorios y las demandas del mercado. 

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

- Italian Awards Rome, 04/07/2024

SEPTEMBER

- Legalcommunity Energy Day Milan, 12/09/2024
- The Latin American Lawyer Women Awards São Paulo, 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

2025 EVENTS CALENDAR

JANUARY

- Legalcommunity Energy Awards Milan, 30/01/2025

FEBRUARY

- Legalcommunity Finance Awards Milan, 13/02/2025
- Iberian Lawyer Sustainability Summit - Spain Madrid, 27/02/2025
- Iberian Lawyer Labour Awards Madrid, 27/02/2025

MARCH

- Iberian Lawyer Inspiralaw Madrid, 06/03/2025
- Financecommunity Fintech Awards Milan, 13/03/2025
- Legalcommunity IP&TMT Awards Milan, 20/03/2025
- LC Sustainability Summit Milan, 25/03/2025
- LC Sustainability Awards Milan, 25/03/2025

APRIL

- LC Inspiralaw Italia Milan, 08/04/2025
- Legalcommunity Tax Awards Milan, 10/04/2025

MAY

- LegalcommunityCH Awards Zurich, 15/05/2025
- Legalcommunity Forty under 40 Awards Milan, 22/05/2025
- Iberian Lawyer Legaltech Day Madrid, 29/05/2025
- Iberian Lawyer IP&TMT Awards Madrid, 29/05/2025

LEGEND

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

ITALY

Contact Referent guido.santoro@lcpublishinggroup.com

ENERGY & INFRASTRUCTURE		
Research Period from	01/11/23	
Research Period to	31/10/24	
Deadline Submission	Friday 14 June 2024*	
Report Publication	Feb-25	

*It will be possible to integrate with subsequent deals within Friday 22 November 2024

FINANCE		
Research Period from	01/12/23	
Research Period to	30/11/24	
Deadline Submission	Friday 28 June 2024*	
Report Publication	Feb-25	

*It will be possible to integrate with subsequent deals within Friday 13 December 2024

IP&TMT		
Research Period from	01/01/24	
Research Period to	31/12/24	
Deadline Submission	Friday 13 September 2024*	
Report Publication	Apr-25	

*It will be possible to integrate with subsequent deals within Friday 17 January 2025

TAX		
Research Period from	01/02/24	
Research Period to	31/01/25	
Deadline Submission	Friday 27 September 2024*	
Report Publication	Apr-25	

*It will be possible to integrate with subsequent deals within Friday 14 March 2025

CORPORATE		
Research Period from	01/04/24	
Research Period to	31/03/25	
Deadline Submission	Friday 17 January 2025*	
Report Publication	Jul-25	

LABOUR		
Research Period from	01/04/24	
Research Period to	31/03/25	
Deadline Submission	Friday 18 April 2025	
Report Publication	Oct-25	

REAL ESTATE		
Research Period from	01/07/24	
Research Period to	30/04/25	
Deadline Submission	Friday 16 May 2025	
Report Publication	Nov-25	

INHOUSECOMMUNITY		
Research Period from	01/07/24	
Research Period to	30/06/25	
Deadline Submission	Friday 23 May 2025	
Report Publication	Nov-25	

LITIGATION		
Research Period from	01/04/24	
Research Period to	31/03/25	
Deadline Submission	Friday 30 May 2025	
Report Publication	Nov-25	

FINANCECOMMUNITY		
Research Period from	24/08/24	
Research Period to	31/08/25	
Deadline Submission	Friday 27 Jun 2025	
Report Publication	Dec-25	

*It will be possible to integrate with subsequent deals within Friday 29 August 2025

SPAIN AND PORTUGAL

Contact Referent elia.turco@iberianlegalgroup.com

LABOUR		
Research Period from	01/12/23	
Research Period to	30/11/24	
Deadline Submission	Friday 28 June 2024*	
Report Publication	May-25	

*It will be possible to integrate with subsequent deals within Friday 13 December 2024

IP&TMT		
Research Period from	01/03/24	
Research Period to	28/02/25	
Deadline Submission	Friday 15 November 2024*	
Report Publication	Jun-25	

*It will be possible to integrate with subsequent deals within Friday 14 March 2025

ENERGY & INFRASTRUCTURE		
Research Period from	01/04/24	
Research Period to	31/03/25	
Deadline Submission	Friday 17 January 2025*	
Report Publication	Jul-25	

*It will be possible to integrate with subsequent deals within Friday 18 April 2025

SWITZERLAND

Contact Referent elia.turco@lcpublishinggroup.com

SWITZERLAND		
Research Period from	01/01/24	
Research Period to	31/12/24	
Deadline Submission	Friday 15 November 2024	
Report Publication	Jun-25	

*It will be possible to integrate with subsequent deals within Friday 14 March 2025

MENA

Contact Referent elia.turco@lcpublishinggroup.com

MENA		
Research Period from	01/05/24	
Research Period to	30/04/24	
Deadline Submission	Friday 27 June 2025	
Report Publication	Jan-26	

LATAM

Contact Referent elia.turco@iberianlegalgroup.com

ENERGY & INFRASTRUCTURE		
Research Period from	01/05/24	
Research Period to	30/04/25	
Deadline Submission	Friday 30 May 2025	
Report Publication	Jan-26	

Contenidos

IBERIANLAWYER 135



63

Destino España

¿Es España un centro para las firmas de abogados latinoamericanas? Observando el mercado, la respuesta es sí. Las firmas sudamericanas están estableciendo una fuerte presencia en el país para aprovechar el mercado europeo. Iberian Lawyer explora esta tendencia

10

EN MOVIMIENTO

WFW ha nombrado a dos nuevos socios

55

EN LA WEB

Mes en movimiento: grandes fusiones y nuevas firmas

69

Mudanzas legales: una tendencia en crecimiento

76

BBVA y Sabadell:
la compleja ruta hacia la fusión

80

Squire Patton Boggs:
hacia los 35 millones

86

La era digital de la salud

94

Legaltech day: navegando
el futuro del derecho con
la tecnología

98

Empowering lawyers:
unlocking the power
of business language

102

Navegando en el mundo VUCA

106

La visión estratégica detrás
de GA_P en Lisboa

112

Masorange: las claves de la fusión

116

El camino hacia la internacionalización

122

¿La profesión jurídica interna?
¡Ha cambiado enormemente!

126

Especial facturación Italia

132

Banco Sabadell impulsa la transición sostenible

138

SPECIAL

Iberian Lawyer IP&TMT Awards 2024

160

WCA

Compliance cómo sinonimo de excelencia

162

WLW

“El papel pasa a la historia”: De los libros físicos a los
folios electrónicos. Modificaciones registrales y
notariales tras la ley 11/2023

164

THE COACH APPROACH

¿Es el ÉXITO lo contrario del FALLO?



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



Expert Opinion



YOUR SPACE, YOUR ARTICLE.

For information:
info@iberianlegalgroup.com

En movimiento



JUAN VICENTE BARQUILLA, MARÍA PILAR GARCÍA GUIJARRO Y LUIS GONZÁLEZ

PROMOCIÓN

WFW ha nombrado a dos nuevos socios

Watson Farley & Williams ha nombrado a **Luis González** (regulador) y **Juan Vicente Barquilla** (banca y finanzas) como socios de la oficina española de la firma. Este nombramiento eleva a 15 el número de socios de la oficina de Madrid.

Luis González ha ocupado hasta el momento el cargo de counsel del departamento regulatorio previo a su nombramiento como socio de la firma. Tiene más de 20 años de experiencia y se especializa en sectores regulados, derecho administrativo público y derecho ambiental.

Juan Vicente tiene una sólida experiencia en banca y finanzas. Durante su carrera se ha centrado especialmente en financiaciones en los sectores de energía e infraestructuras, y se ha especializado en finanzas estructuradas, incluidas transacciones de emisión de deuda.



RICARDO GARRIDO, SUSANA MARTÍNEZ E IGNACIO FIGUEROL

MOVIMIENTO

Kennedys se expande en Madrid con un equipo de 13 personas de Clyde & Co

El despacho global de abogados Kennedys ha ampliado su equipo en Madrid con la incorporación de un equipo de 13 abogados de Clyde & Co, entre los que se encuentran los socios **Ignacio Figuerol**, **Ricardo Garrido** y **Susana Martínez**.

Figuerol tiene amplia experiencia en la asesoría en litigios y arbitrajes de seguros nacionales e internacionales y seguros no contenciosos en las áreas de D&O, instituciones financieras y responsabilidad civil profesional. Ha manejado importantes casos relacionados con ofertas públicas de valores, directores y funcionarios, instituciones financieras, auditores, corredores de seguros, contadores y abogados.

Garrido actúa para las principales compañías aseguradoras nacionales e internacionales, tanto en asuntos contenciosos como no contenciosos. Ha participado en varios casos de alto perfil defendiendo a aseguradoras y sus asegurados y tiene una amplia experiencia en los tribunales.

Martínez cuenta con más de 20 años de experiencia en el sector asegurador, con especial enfoque en líneas financieras. Su práctica se enfoca en asesoría, litigios de cobertura y defensa en asuntos complejos en múltiples jurisdicciones.



INCORPORACION

Felipe Vázquez Acedo, nuevo socio de seguros de Pérez-Llorca

Pérez-Llorca ha anunciado el nombramiento de **Felipe Vázquez Acedo**, antiguo abogado de Hogan Lovells, como socio del área de seguros. Este nombramiento se suma a la incorporación de Joaquín Ruiz Echauri en 2020 como socio responsable del área, y que ha seguido creciendo con el ascenso a socio de Rafael Fernández en 2024 y la ampliación de las capacidades de la firma en Portugal a través de Inês Palma Ramalho. Vázquez cuenta con más de 15 años de experiencia asesorando a compañías de seguros y reaseguros y otras

instituciones del sector financiero en todo el espectro de asuntos transaccionales y regulatorios, incluidas transacciones de fusiones y adquisiciones, alianzas de banca-seguros y assurbanking, transferencias de cartera y transacciones de reaseguros, en toda Europa y América Latina.

BANCA Y FINANZAS

Juan Gelabert se ha incorporado a Baker McKenzie como socio responsable de banca y finanzas

Baker McKenzie ha reforzado su práctica transaccional con la incorporación de **Juan Gelabert**, de DLA Piper, como socio responsable de banca y finanzas en su oficina de Madrid. Juan Gelabert tiene una amplia experiencia en el sector financiero, habiendo trabajado en importantes entidades bancarias y despachos de abogados internacionales. Gelabert asesora a clientes nacionales e internacionales en operaciones de financiación, refinanciación y reestructuración. Ha participado en numerosas operaciones de adquisición, proyectos, reestructuraciones y financiación estructurada, asesorando a bancos, fondos de deuda y de capital privado, así como a patrocinadores y emisores.



M&A

Fieldfisher ha nombrado a Pablo Vinageras como nuevo socio de M&A

En lo que va de año Fieldfisher ha incorporado a **Pedro Claros** y **Antonio Delgado**, socio y counsel en el área de arbitraje Internacional, **Javier Cuairán** como socio en Penal y **Adriana Lafuente**, socia en M&A corporativa. En esta última área de práctica, **Pablo Vinageras**, que también ha sido counsel de Garrigues, se ha incorporado recientemente a la oficina de Barcelona como nuevo socio corporativo de M&A.

Con este fichaje, el equipo de corporate M&A –liderado por **Rodrigo Martos**– cuenta ya con 6 socios (el propio Rodrigo, **Paloma Mato**, **M^a Luisa de Alarcón**, **Ana Úbeda**, **Adriana Lafuente** y **Pablo Vinageras**) y un of counsel (**Xavier Miravalls**).





SOCIETARIO

RCD: Borja Díaz-Guerra, nuevo socio

RCD ha avanzado en su plan de crecimiento con la incorporación de **Borja Díaz-Guerra**, hasta ahora socio de M&A de Écija, como nuevo socio del departamento de derecho societario. El letrado cuenta con más de 17 años de experiencia en el asesoramiento en materia societaria, concretamente en fusiones y adquisiciones y operaciones de capital privado, due diligence y reorganizaciones societarias, asesorando a clientes nacionales y especialmente internacionales, así como a empresas de inversión.

FISCAL

Francisco Iniesto, nuevo socio de fiscal de Ecija

Ecija ha anunciado un importante refuerzo de su departamento fiscal y tributario en Madrid con la incorporación estratégica de **Francisco Iniesto** y su equipo de tres profesionales. Esta medida subraya el compromiso de la firma con el crecimiento y la excelencia en los servicios legales. El letrado ha desarrollado su carrera en prestigiosos despachos de abogados como Cremades & Calvo-Sotelo, CMS Albiñana & Suárez de Lezo y Vaciero. Con más de 20 años de experiencia, Iniesto se especializa en impuestos corporativos, planificación de sucesiones, due diligence en transacciones de fusiones y adquisiciones, impuestos inmobiliarios, gestión patrimonial, operaciones de reestructuración y asuntos de impuestos sobre entretenimiento.



ABOGADO DEL ESTADO

Sagardoy ha incorporado como socio al abogado del Estado, Gonzalo Mairata

Sagardoy Abogados, presidido por **Iñigo Sagardoy**, ha fichado a **Gonzalo Mairata**, abogado del Estado, como socio del despacho. Se incorpora procedente de Ramón y Cajal donde era socio responsable del área laboral. Con más de doce años de experiencia como abogado del Estado, ocupando responsabilidades como la de jefe del Departamento Social de la Fiscalía General del Estado o la dirección del Servicio Jurídico del Estado, con funciones de asesoramiento en materia laboral a todas las entidades y empresas del sector público estatal, incluyendo la defensa de los mismos ante todos los órganos de la jurisdicción social, especialmente ante la Sala de lo Social de la Audiencia Nacional.



ENRIQUE CECA, BLANCA LIÑÁN HERNÁNDEZ E ISAAC MILLÁN

LABORAL

Ceca Magán: Blanca Liñán, nueva socia en Madrid

Ceca Magán ha nombrado a **Blanca Liñán Hernández** socia de su oficina de Madrid. La, hasta ahora, responsable del departamento laboral ingresó a la firma en febrero de 2023. Con más de 13 años de experiencia en despachos de abogados líderes, fue en el pasado directora de empleo en BDO España y posteriormente directora de Asesoría Jurídica en la multinacional Hilti. Es experta en consultoría estratégica para la gestión de personas, orientada al mercado internacional, y con una amplia experiencia en asesoramiento preventivo a empresas, negociación colectiva, diseño de políticas y sistemas retributivos, así como asistencia jurídica en juicios.



ETL GLOBAL

Jordi Rius, socio de su área de asesoría fiscal

ETL Global ADD, firma miembro del grupo ETL Global, ha incorporado a **Jordi Rius**, antiguo abogado de Broseta, como socio del área fiscal. Con más de veinte años de experiencia profesional y habiendo desarrollado su carrera en despachos como KPMG Abogados, Andersen o Broseta, Jordi Rius aterriza en ETL Global ADD, firma miembro del grupo ETL Global, para reforzar el área de asesoría fiscal con su amplia experiencia y trayectoria.

PENAL

Ospina Abogados ha fichado a Luis de las Heras como socio

Ospina Abogados ha fichado al penalista **Luis de las Heras**, hasta ahora socio del despacho Durán & Durán, para liderar el área de litigio penal “en un momento en el que era necesario fortalecer la firma de cara a su crecimiento sostenido”, según informó la firma. De las Heras inició su carrera profesional como penalista en IGH Abogados y Economistas, para posteriormente incorporarse a Durán & Durán. Es además Académico Numerario de la Real Academia Europea de Doctores, abogado ejerciente del Ilustre Colegio de Abogados de Madrid y Vicepresidente del Instituto de Derecho Iberoamericano (IDIBE).



CFO

Abertis ha incorporado a Olga Polo Gómez como Chief Compliance Officer

Abertis, operador de referencia internacional en la gestión de vías de alta capacidad, calidad y soluciones de movilidad inteligente, ha nombrado a **Olga Polo Gómez**, ex asesora general y responsable de cumplimiento de Forus, como Chief Compliance Officer. Polo Gómez tiene una amplia experiencia habiendo trabajado también como asesora general de Cintra en Australia, donde supervisó el establecimiento y desarrollo del departamento legal de la compañía en Australia y gestionó los asuntos legales internacionales y las actividades corporativas de Cintra Australia y sus filiales.



PORTUGAL

GONÇALO MALHEIRO, MARIA INÊS ASSIS Y NUNO LUÍS SAPATEIRO

Abreu Advogados: Nuevos Socios y Socios Profesionales

Abreu Advogados, bajo la dirección de **Inês Sequeira Mendes**, ha anunciado la promoción de tres nuevos socios y cinco nuevos socios profesionales, lo que refleja el crecimiento sostenido de la firma y su compromiso con la promoción basada en el mérito.

Gonçalo Malheiro (en la foto a la izquierda), **Maria Inês Assis** (en el centro en la foto) y **Nuno Luís Sapateiro** han sido elevados a la categoría de socios, mientras que **Diogo Belard Correia**, **Joana Maldonado Reis**, **Madalena Bernardes Coelho**, **Sara Soares** y **Susana A. Duarte** han sido designados como socios profesionales, aumentando el número total de socios de Abreu Advogados a 46 y el número de socios profesionales a 28.

Gonçalo Malheiro ingresó a la firma entre 2001 y 2007 y nuevamente desde 2017, actuando principalmente en las áreas de Litigio y Arbitraje.

Maria Inês Assis está en la firma desde 2019, trabajando en asuntos relacionados con impuestos. A lo largo de su carrera profesional ha centrado su actividad en el asesoramiento fiscal internacional.

Nuno Luís Sapateiro se integra a la firma desde 2021 en el área de Finanzas. Tiene más de 15 años de experiencia en el sector asegurador y de aviación, habiendo brindado asesoramiento estratégico a numerosas operaciones nacionales e internacionales de gran envergadura.

PROMOCIÓN

Rogério Alves e Associados ha anunciado nuevos socios

Rogério Alves e Associados ha designado como socios a **Ana Reis Mota** y **Rodrigo Varela Martins**, especializados en derecho penal, delitos menores, cumplimiento y derecho corporativo.

Ana Reis Mota, quien se incorporó a la firma en 2016, aporta amplia experiencia en derecho penal, delitos menores, litigios y cumplimiento. Rodrigo Varela Martins, miembro de la firma desde su creación en 2013, se enfoca en derecho comercial y corporativo, particularmente en fusiones y adquisiciones y capital y patrimonio privados. Será socio de las áreas de derecho penal, derecho corporativo y regulatorio.





ADMINISTRATIVANDO ABOGADOS

Marcos Peña Molina nuevo socio de Administrativando Abogados

Administrativando Abogados, firma boutique anuncia su tercera contratación importante del año, **Marcos Peña Molina**. Posee una amplia experiencia en derecho público, habiendo ejercido como director Jurídico de la Administración Local y como consejero de Montero Aramburu durante los últimos cinco años.

AGM ABOGADOS

María Eugenia Blasco, co-codirectora de la oficina de Madrid

AGM Abogados ha nombrado codirectora de la oficina de Madrid del despacho a **María Eugenia Blasco Rodellar**, socia del área de inmigración y movilidad internacional, cargo que ocupará junto con el actual director del despacho, **Julio Rocafull Rodríguez**. En 2013 se incorporó a AGM Abogados, creando el Departamento de Extranjería del despacho y especializándose en la Ley 14/2013; Desde entonces, ha obtenido numerosos permisos de residencia para inversores, empresarios y profesionales cualificados.



MARÍA EUGENIA BLASCO RODELLAR Y JULIO ROCAFULL RODRÍGUEZ



Vanesa Alarcón, nuevo fichaje para la nueva área de IP & TMT

AGM Abogados ha fichado a **z**, ex socia de Écija, como nueva socia de la nueva área de Tecnología, Medios y Telecomunicaciones (TMT) y Propiedad Intelectual (IP) de la firma. A lo largo de su carrera, Vanesa ha trabajado para varias consultoras y despachos de abogados de prestigio. Fundó su propia firma especializada en Tecnología y Propiedad Intelectual en entornos digitales, liderándola durante más de una década.



REESTRUCTURACIONES

PradaGayoso ha fichado a Marcelino García como nuevo socio de reestructuración financiera

PradaGayoso ha contratado a **Marcelino García Ramos**, exdirector financiero de Deutsche Bank España, como su nuevo socio de reestructuración financiera. Con más de 30 años de experiencia en el sector financiero, Marcelino ha trabajado en las divisiones de banca de inversión y gestión financiera en Madrid y Londres



BELÉN DOMÍNGUEZ DOMECH Y ENRIQUE BLANCO ANTÓN

IN-HOUSE

Urbaser: nueva consejera general adjunta y nuevo director jurídico global corporativo y de M&A

Urbaser ha nombrado a **Belén Domínguez Domech** como consejera General Adjunta y a **Enrique Blanco Antón** como director Jurídico Global de corporativo y M&A, que reportarán a **Fabiola Gallego**, consejera General de Urbaser.

Belén llega procedente de la filial de Indra, Minsait, donde ocupaba el cargo de responsable del departamento jurídico global. Durante este período, Domínguez fue responsable de un equipo de alrededor de 60 abogados de primer nivel que utilizan un enfoque práctico y comercial para todos los negocios de Minsait en todo el mundo.

Enrique Blanco ha desarrollado la mayor parte de su carrera trabajando como abogado interno. Se incorporó a Urbaser procedente de Indra, donde ocupó el cargo de responsable de Área de Asesoramiento Jurídico. Durante este período asesoró en una amplia gama de operaciones corporativas y de M&A en todas las jurisdicciones donde Indra opera (más de 130 países) en áreas como TI, Servicios Financieros, Transporte y Defensa.



INCORPORACIÓN

Lawyou ha incorporado a Ana Lorente Berges

Lawyou, despacho jurídico especializado en propiedad intelectual (PI) y derecho industrial, ha anunciado el nombramiento de **Ana Lorente Bergés** como socia para reforzar sus servicios de asesoramiento en Madrid. Ana Lorente Berges aporta más de 25 años de experiencia en el campo de la propiedad intelectual y el derecho industrial. Es abogada colegiada y agente oficial de la propiedad industrial. En 2001 cofundó y se desempeñó como codirectora de A2 Estudio Legal, demostrando su amplia experiencia en el sector.

CHIESI

Mike Gordon, nuevo group general counsel

Mike Gordon es el nuevo asesor general del grupo y vicepresidente ejecutivo de Chiesi, grupo farmacéutico internacional centrado en la investigación, el desarrollo y la comercialización de soluciones terapéuticas innovadoras en salud respiratoria, enfermedades raras y atención especializada. El nuevo asesor general sucede a Marco Vecchia, quien dirigió el departamento jurídico interno de 1987 a 2024.



BARCELONA

Ramón Miralles, nuevo socio de Écija en Barcelona

Écija ha reforzado significativamente su oficina de Barcelona con el nombramiento de **Ramón Miralles** como nuevo socio responsable del área de privacidad, ciberseguridad y cumplimiento normativo. Con más de 35 años de experiencia profesional, Miralles fue anteriormente socio director de ECIX Cataluña. Durante quince años fue Coordinador de Seguridad y Auditoría de la Información de la Autoridad Catalana de Protección de Datos.



DERECHO ADMINISTRATIVO

Crowe ha incorporado a Rafael Fernández Bautista

Crowe Legal y Tributario continúa reforzando su experiencia con la incorporación de **Rafael Fernández Bautista** como socio de su departamento de derecho administrativo, liderado por el socio director **Pablo Nava**. Fernández Bautista, un destacado abogado y doctor en derecho por la Universidad de Barcelona, aporta a la firma más de 20 años de experiencia profesional, habiendo ejercido como responsable nacional de Urbanismo en PwC y anteriormente como abogado en Garrigues.



ANABELA CAETANO, INÊS GOMES FERREIRA Y MANUEL GOUVEIA PEREIRA

PROMOCIONES

GPA Law Firm ha anunciado tres nuevos socios

Gouveia Pereira, Costa Freitas & Associados - Sociedade de Advogados, SP, RL (GPA Law Firm), liderada por Sofia Gouveia Pereira, ha anunciado el nombramiento de **Anabela Caetano**, Socia Directora de Práctica de Impuestos; **Inês Gomes Ferreira**, Socia Directora de Práctica de Sociedades y Gobierno; y **Manuel Gouveia Pereira**, Socio Director de Práctica de Medio Ambiente, Cambio Climático y ESG y Socio Director de Práctica de Derecho Público; con efecto a partir de junio.

Anabela Caetano se incorporó al bufete GPA, en febrero de 2018, como asociada directora. Tiene más de 25 años de experiencia en consultoría fiscal, incluyendo 16 años como Tax Manager en PwC Portugal.

Inês Gomes Ferreira se incorporó al bufete GPA, en junio de 2023, como Of Counsel y Responsable de la práctica Corporate & Governance. Cuenta con más de 20 años de experiencia en prestigiosos despachos de abogados, 18 de los cuales en Vieira de Almeida (VdA), inmediatamente antes de incorporarse a GPA Law Firm.

Manuel Gouveia Pereira se incorporó a GPA Abogados, en junio de 2023, como Of Counsel. Desde entonces, es responsable de las áreas de práctica de Medio Ambiente, Cambio Climático y ESG y dio forma al proyecto interno de sostenibilidad "GPA Sustainable Impact", que dirige.



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.**

LEGALCOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

Patronage



ILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRID



ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANO



Ordine dei Dottori
Commercialisti
e degli Esperti Contabili
MILANO

10-14

JUNE 2024

MILAN 8th EDITION

THE GLOBAL EVENT FOR THE LEGAL BUSINESS COMMUNITY

www.legalcommunityweek.com  

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

Legalcommunity Week 2024

Patronage



ILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRID



Ordine dei Dottori
Commercialisti
e degli Esperti Contabili
MILANO

Platinum Partners



PwC TLS

Gold Partners



Silver Partners



Media Partners



Mobility Partner



Legalcommunity Week 2024

■ Open with registration ■ Private Event

THURSDAY 6 JUNE		Partners	Venue
18:30 - 22:30	■ Pre-Opening Cocktail	B&P Barabino & Partners Consulenza in Comunicazione d'Impresa	Signorvino, Via Pasubio 2 - Milan INFO
FRIDAY 7 JUNE			
11:30-13.30	■ Grand Friday Brunch	Hogan Lovells	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan REGISTER
MONDAY 10 JUNE			
09:00 - 13:00	■ Opening Conference: "The Human Side of AI" N°2 credits granted*	pwc PwC TLS INTESA SANPAOLO	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan REGISTER
13:00 Light Lunch			
14:00 - 16:00	■ Roundtable: "Essential Soft skills for Future Business Lawyers"	AIGI EY Building a better working world	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan REGISTER
16:00 - 18:00	■ Roundtable: "USA Election Outlook and Why Now is the Best Time to Expand Your USA Presence" N°1 credit granted*	Becker beckerlawyers.com	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan REGISTER
16:00 - 18:00	■ Roundtable: "A data driven approach for the legal spend allocation for litigation and consulting services. KPIs and vendor rating models for internal & external lawyers"	Wolters Kluwer	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan REGISTER
From 18:30	■ General Counsel Cocktail	GPBL	Gatti Pavesi Bianchi Ludovici Piazza Borromeo 8 - Milan INFO
From 20:15	■ Rooftop Party	CASTALDI PARTNERS	CastaldiPartners Via Savona 19/A - Milan INFO
TUESDAY 11 JUNE			
8:00 - 9:30	■ Breakfast on Finance	GIANNI & ORIGONI	Gianni & Origoni Piazza Belgioioso 2 - Milan REGISTER
9:15 - 13:00	■ Conference: "2024 Tax reform: impact on corporate groups and wealth management Industry" N°1 credit granted*	MAISTO E ASSOCIATI	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan REGISTER
11:00 - 12:00	■ Dialogue on Strategic Negotiation	ZURICH	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan REGISTER
13:00 Light Lunch			
14:00 - 16:00	■ Roundtable: "Italian Companies and Private Equity" N°1 credit granted*	Pirola Pennuto Zel	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan REGISTER
14:00 - 16:00	■ Roundtable: Cybercrime: Business and Geopolitical Challenges N°1 credit granted*	PUCCIO PENALISTI ASSOCIATI	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan REGISTER
16:00 - 18:00	■ Roundtable: "Artificial Intelligence: What to Expect?"	CARNELUTTI LAW FIRM	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan REGISTER
16:15 - 16:45	■ Talk-in Week: "2024: Navigating in times of uncertainty"	KROLL	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan REGISTER
16:15 - 18:00	■ Roundtable: the impact of ai within law firms and in-house legal departments in next 5 years N°1 credit granted*	BIP.	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan REGISTER
From 19:00	■ Women leadership: the in-house cocktail	Baker McKenzie.	Baker McKenzie Piazza Filippo Meda 3 - Milan INFO
From 20.30	■ A Midsummer Night's Dream Party	RSINGHER ORTU AVVOCATI ASSOCIATI	PAC Via Palestro 14 - Milan INFO

Legalcommunity Week 2024

■ Open with registration ■ Private Event

WEDNESDAY 12 JUNE						
6:15 - 8:30	■	Run the Law		  	Canottieri San Cristoforo Alzaia Naviglio Grande 122 - Milan	REGISTER
9:00 - 13:00	■	Conference: "Sustainable Resolutions of International Commercial Disputes in a Tech-Driven World"		  	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
11:00 - 13:00	■	Roundtable: "Post-M&A Complexities: how to solve and prevent them" N°1 credit granted*			Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
13:00  Light Lunch						
14:00 - 16:00	■	Roundtable: "Fashion and Sustainability"			Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
14:00 - 16:00	■	Roundtable: "Real estate: new market trends and the investment tools to address them" N°1 credit granted*			Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
16:00 - 18:00	■	Roundtable: "AI and Criminal Law Risks" N°1 credit granted*			Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
16:00 - 18:00	■	Roundtable: "IPOs and SMEs"			Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
19:15 - 23:00	■	Corporate Awards			Palazzo del Ghiaccio Via G. B. Piranesi 14 - Milan	INFO
THURSDAY 13 JUNE						
09:00 - 13:00	■	Conference: "New trends of M&A transactions"			Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
09:15 - 13:00	■	Conference: "The Golden Age of Pharma Innovation" N°2 credits granted*			Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
11:00 - 13:00	■	Roundtable: "Africa: New Approach Strategies, the Mattei Plan and the Value of Finance" N°1 credit granted*			Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
13:00  Light Lunch						
14:00 - 16:00	■	Roundtable: "G for Governance. Rules of good practice for the due diligence on contractors and prevention of illegal recruitment." N°1 credit granted*			Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
From 18:30	■	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

*by the Milan Bar Association

SEE YOU FROM 10 TO 14 JUNE 2024

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

www.legalcommunityweek.com

Grand Friday Brunch

To be held during the event:

Dialogue:

Patrizio Messina, Managing Partner Italy, *Hogan Lovells*

Agostino Nuzzolo, General Counsel, Executive Vice President Legal and Tax Secretary to the Board of Directors, *TIM*

MODERATOR

Nicola Di Molfetta, Editor-in-Chief, *Legalcommunity & MAG*

Friday 7th June

11:30-13.30

REGISTER

Hotel Principe di Savoia - Piazza della Repubblica 17 - Milan

For information: helene.thiery@lcpublishinggroup.com

Patronage



Legalcommunity Week is supported by



CONFERENCE

THE HUMAN SIDE OF AI

ROLE OF GC BETWEEN ETHICS AND HUMAN TOUCH

PROGRAM*

- 8:45** Check-In and Welcome Coffee
- 9:10** Greetings
Aldo Scaringella, CEO, *LC Publishing Group S.p.a.*
Emmanuel Conte, Councillor for Budget and Real Estate, *Municipality of Milan*
- 9:15** Welcome Messages
Antonino La Lumia, President, *Milan Bar Association*
- 9:30** **GC and AI: an ethical shield**
Gordon Abeiku Mensah, LLM, PhD student in Legal studies, Member of the board of advisors, *Berkeley Center of Comparative Equality & Anti-Discrimination Law, Partner, Diversitee*
Marco Ditta, Group Head Data & Artificial Intelligence Office, *Intesa Sanpaolo*
Valentina Ranno, General Counsel, Head of Legal & Compliance, *L'Oréal*
MODERATOR
Andrea Lensi Orlandi, New Law Partner, *PwC TLS*
- 10:15** **New AI skills: The Mental Gym**
Riccardo Ceccarelli, CEO & Founder, *Mental Economy*
Giovanni Stefanin, Co-Managing Partner, *PwC TLS*
- 10:45** Coffee Break
- 11:15** **Three approaches to AI Ethics: insurance, marketing and legal**
Diana Allegretti, General Counsel, *Zurich Italia*
Umberto Baldi, General Counsel, *Snam*
Lucio Lambertini, Full Professor of Marketing Analytics and Analytics for Business Lab
Politecnico di Milano
MODERATOR
Paola Furiosi, Head of IP Practice, *PwC TLS*
- 11:45** **AI Act between responsibility and ethics**
Marco Boldini, Global Head of Governmental Affairs, CEO - Italy, *TerraPay*
Emiliano Berti, Head of MN Legal & Compliance, *Nokia Europe*
and President of the Board of Directors, *Nokia Italy*
Giusella Finocchiaro, Professor of Internet Law, *University of Bologna*, Lawyer Milan-Bologna
MODERATOR
Chiara Giannella, Head of Data Practice, *PwC TLS*
- 12:30** Closing Remarks
Nicola Di Molfetta, Editor-in-Chief, *Legalcommunity & MAG*
Giovanni Stefanin, Co-Managing Partner, *PwC TLS*
- 13:00** Light Lunch

REGISTER
HERE

Translation from/to



Patronage

 CASSAFORENSEILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRIDORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANOOrdine dei Dottori
Commercialisti
e degli Esperti Contabili

MILANO

10 JUNE
09.00 - 13.00HOTEL
PRINCIPE DI SAVOIAPiazza della Repubblica 17
Milan, Italy*by the Milan Bar
AssociationFor information please send an email to: helene.thierry@lcpublishinggroup.com T: +39 02 36727659

*panels in progress

Soft Skills

ROUNDTABLE

ESSENTIAL SOFT SKILLS FOR FUTURE BUSINESS LAWYERS

10 JUNE | 14.00 - 16.00

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA

Piazza della Repubblica 17 - Milan, Italy

SPEAKERS

Keynote Speech

Elena Carpani, Partner, *EY SLT*

Speakers

Dahir Ali, Vice President, General Counsel Asia Pacific, *CNH Industrial*

Christian Busca, Partner, *EY SLT*

Giuseppe Catalano, Company Secretary and Head of Corporate Affairs
Assicurazioni Generali | Chair, *AIGI*

Isabel Fernandes, Group Legal Counsel, *Grupo Visabeira*

Claudia Marmolejo, Senior Managing Director, Institutional and Asset Owners Solution, *IQ-EQ*

Carlos Menor, Legal Director and Compliance Officer, *Grupo Renault Iberia*

Javier Ramirez, VP Legal & Associate General Counsel, Regions Litigation, *HP Inc.* Head of
 Advocacy, *ACC Europe*

Moderator

Ilaria Iaquina, Editor-in-Chief, *Iberian Lawyer & The Latin American Lawyer*

For information please send an email to: helene.thiery@lcpublishinggroup.com T: +39 02 36727659

REGISTER
HERE



Translation from/to



Patronage



ILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRID



ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANO



Ordine dei Dottori
Commercialisti
e degli Esperti Contabili
MILANO



ROUNDTABLE

USA ELECTION OUTLOOK AND WHY NOW IS THE BEST TIME TO EXPAND YOUR USA PRESENCE

10 JUNE | 16.00 - 18.00

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA

Piazza della Repubblica 17 - Milan, Italy

SPEAKERS

Barbara Benzoni, Head of Legal, International Mid-Downstream and Chemicals activities, *Eni*

Andrea Bonante, Global Corporate Affairs & Compliance Director and Board Secretary, *Moncler**

Gabriel Monzon Cortarelli, Shareholder, International Practice Group Chair Europe & Latin America, *Becker & Poliakoff*

Umberto Simonelli, Chief Legal & Corporate Affairs Officer & Company Secretary, *Brembo*

Amanda Wood, Senior Federal Advocacy Director, *Becker & Poliakoff*

Moderator

Giuseppe Salemme, Journalist, *Legalcommunity*

*Tbc

REGISTER HERE



Translation from/to



Patronage


 ILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRID

 ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANO

 Ordine dei Dottori
Commercialisti
e degli Esperti Contabili
MILANO

 *by the Milan Bar
Association

 For information please send an email to: helene.thiery@lcpublishinggroup.com T: +39 02 36727659



A DATA DRIVEN APPROACH FOR THE LEGAL SPEND ALLOCATION FOR LITIGATION AND CONSULTING SERVICES.

KPI AND VENDOR RATING MODELS FOR INTERNAL & EXTERNAL LAWYERS.

10 JUNE | 16.00 - 18.00

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA

Piazza della Repubblica 17
Milan, Italy

SPEAKERS

Stefano Brogelli, Legal, Regulatory and Compliance Director, *Axpo Italia*

Gianluca Canessa, Sales Manager, *Wolters Kluwer*

Francesco Leggiadro, Director of Legal, Corporate Affairs and Compliance, *Ferservizi SpA.*

Concetta Leone, Head of Legal, *CIFA*

Jessica Meloni, Head of Legal Italy and Ocean Europe, *Ceva Logistics*

Giuseppe Piscitelli, Director of Legal and Corporate Affairs, *Tirreno Power*

Moderator

Michela Cannovale, Journalist, *Inhousecommunity*

**REGISTER
HERE**



Event to be held in 

Patronage

 CASSAFORENSE



ILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRID



ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANO



Ordine dei Dottori
Commercialisti
e degli Esperti Contabili
MILANO

For information please send an email to: helene.thiery@lcpublishinggroup.com T: +39 02 36727659

MONDAY 10 JUNE

FROM 18:30

GATTI PAVESI BIANCHI LUDOVICI
PIAZZA BORROMEO 8 - MILAN

GENERAL COUNSEL COCKTAIL

TO BE PRESENTED DURING THE EVENT:
GC CHAMPIONS LIST 2024
BY [INHOUSECOMMUNITY.IT](https://www.inhousecommunity.it)

EVENT DEDICATED TO IN-HOUSE LAWYERS - THIS INVITATION IS STRICTLY PERSONAL
FOR INFORMATION: HELENE.THIERY@LCPUBLISHINGGROUP.COM

Patronage



ILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRID



ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANO



Ordine dei Dottori
Commercialisti
e degli Esperti Contabili
MILANO

Legalcommunity Week is supported by



ANDAF
Associazione Nazionale
Dottori Amministrativi e Finanziari



ROOFTOP PARTY

CASTALDI PARTNERS
1996

Monday 10.06

From 20:15

Via Savona 19/A | Milan

Event dedicated to in-house counsel lawyers | This invitation is strictly personal

For information: helene.thiery@lcpublishinggroup.com

Patronage



ILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACIA
DE MADRID



ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANO



Ordine dei Dottori
Commercialisti
e degli Esperti Contabili
MILANO



Legalcommunity Week is supported by

Breakfast

ON FINANCE

11.06.2024

8:00-9:30

Gianni & Origoni

Piazza Belgioioso 2 - Milan

FRANCESCO GIANNI

Founding Partner, *Gianni & Origoni*

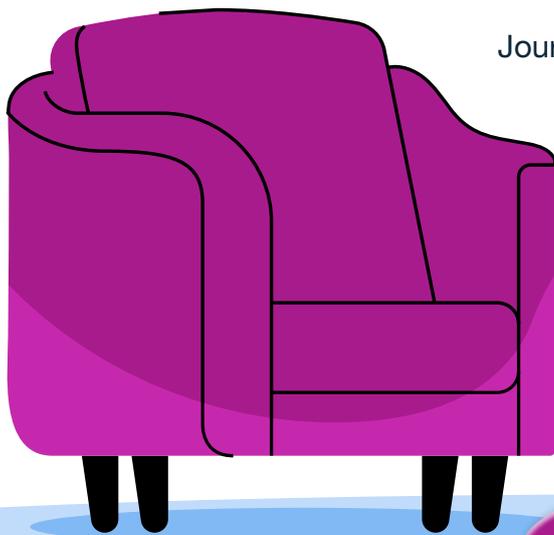
FRANCESCO CANZONIERI

CEO and Chairman of the Investment
& ESG Committees, *Nextalia SGR*

MODERATOR

Eleonora Frascini

Journalist, *Financecommunity*



Register

For information: helene.thiery@lcpublishinggroup.com

Patronage



Legalcommunity Week is supported by



CONFERENCE

2024 TAX REFORM: IMPACT ON CORPORATE GROUPS AND WEALTH MANAGEMENT INDUSTRY

11 JUNE | 09.15 - 13.00
(LUNCH TO FOLLOW)

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA

Piazza della Repubblica 17 - Milan, Italy

PROGRAM

- | | | | | |
|------|---|-------|--|-------------|
| 8.45 | Check-In & Welcome Coffee | 11.00 | Coffee Break | |
| 9.15 | Greetings
Aldo Scaringella , CEO, <i>LC Publishing Group S.p.A.</i> | 11.30 | Keynote Speech
Antonino La Lumia , President, <i>Milan Bar Association</i> | |
| 9.20 | Opening Speech
Guglielmo Maisto , Senior Partner, <i>Maisto e Associati</i> | 11.40 | SESSION II:
• <i>IMPACTS OF THE REFORM ON INDIVIDUALS AND WEALTH MANAGEMENT</i>
Speakers
Stefania Pedroni , Head of Wealth Planning
<i>Intesa Sanpaolo Private Banking</i>
Manuela Soncini , Head of Wealth Advisory,
<i>UniCredit Wealth Management e Private Banking</i> | |
| 9.25 | Keynote Speech
Marco Osnato , President Finance Committee
<i>Chamber of Deputies</i> | | • <i>IMPACTS OF THE REFORM ON TAXPAYERS' RIGHTS (ASSESSMENT, COLLECTION AND PENALTIES)</i>
Speakers
Francesco Centonze , Full Professor of Criminal Law
<i>Università Cattolica del Sacro Cuore</i> and founder
<i>Studio Legale Associato Centonze</i>
Giuseppe Melis , Full Professor of Tax Law
<i>LUISS Guido Carli</i> | |
| 9.35 | SESSION I:
• <i>IMPACTS OF THE INTERNATIONAL TAX REFORM AND PILLAR 2</i>
Speakers
Alessandro Bucchieri , Head of Tax Affairs
<i>Enel Group (Italy)</i>
Francesco Nardacchione , Tax Director, <i>Bolton Group</i>
• <i>IMPACTS OF THE REFORM ON COOPERATIVE COMPLIANCE AND RULINGS</i>
Speakers
Luana Foffo Ciucci , Tax Group Director, <i>Procter & Gamble</i>
Nicoletta Savini , Group Head of Tax, <i>Tim</i>
Gian Luca Tagliavini , Tax Vice President, <i>Barilla Group</i>
Marco Valdonio , Partner, <i>Maisto e Associati</i>
Moderator
Nicola Di Molfetta , Editor-in-Chief
<i>Legalcommunity & MAG</i> | | 13.00 | Light Lunch |

REGISTER
HERE



Translation from/to



Patronage



ILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRID



ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANO



Ordine dei Dottori
Commercialisti
e degli Esperti Contabili
MILANO

*by the Milan Bar
Association

For information please send an email to: helene.thiery@lcpublishinggroup.com T: +39 02 36727659



DIALOGUE ON STRATEGIC NEGOTIATION

11 JUNE | 11.00 - 12.00

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA

Piazza della Repubblica 17
Milan, Italy

SPEAKERS

Fátima Correia da Silva, Chief Compliance Officer, General Counsel & DPO, *Critical TechWorks*

Eric Eck, Principal & Founder, *Guirbaden*

Christof Höfner, Senior Legal Counsel, *Zurich Insurance Company Ltd*

Moderator

Mercedes Galan, Journalist, *Iberian Lawyer*

REGISTER
HERE



Event to be held in 

Patronage

 CASSAFORENSE



ILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRID



ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANO



Ordine dei Dottori
Commercialisti
e degli Esperti Contabili
MILANO

For information please send an email to: helene.thiery@lcpublishinggroup.com T: +39 02 36727659



ROUNDTABLE

ITALIAN COMPANIES AND PRIVATE EQUITY

11 JUNE | 14.00 - 16.00

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA

Piazza della Repubblica 17
Milan, Italy

SPEAKERS

Ignazio Castiglioni, Co-Founder and CEO, *HAT SGR***Matteo Ciria**, Partner & Managing Director, *IGI Private Equity***Massimo Di Terlizzi**, Co-Managing Partner, *Pirola Pennuto Zei & Associati***Isabel Fernandes**, General Legal Counsel, *Grupo Visabeira***Ludovico Mantovani**, Founding Partner, *Pirola Corporate Finance***Walter Ricciotti**, CEO & Co-Founder, *Quadrivio Group***Moderator****Eleonora Fraschini**, Journalist, *Financecommunity*REGISTER
HERE

Translation from/to



Patronage

ILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRIDORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANOOrdine dei Dottori
Commercialisti
e degli Esperti Contabili

MILANO

*by the Milan Bar
AssociationFor information please send an email to: helene.thiery@lcpublishinggroup.com T: +39 02 36727659

ROUNDTABLE

CYBERCRIME: BUSINESS AND GEOPOLITICAL CHALLENGES

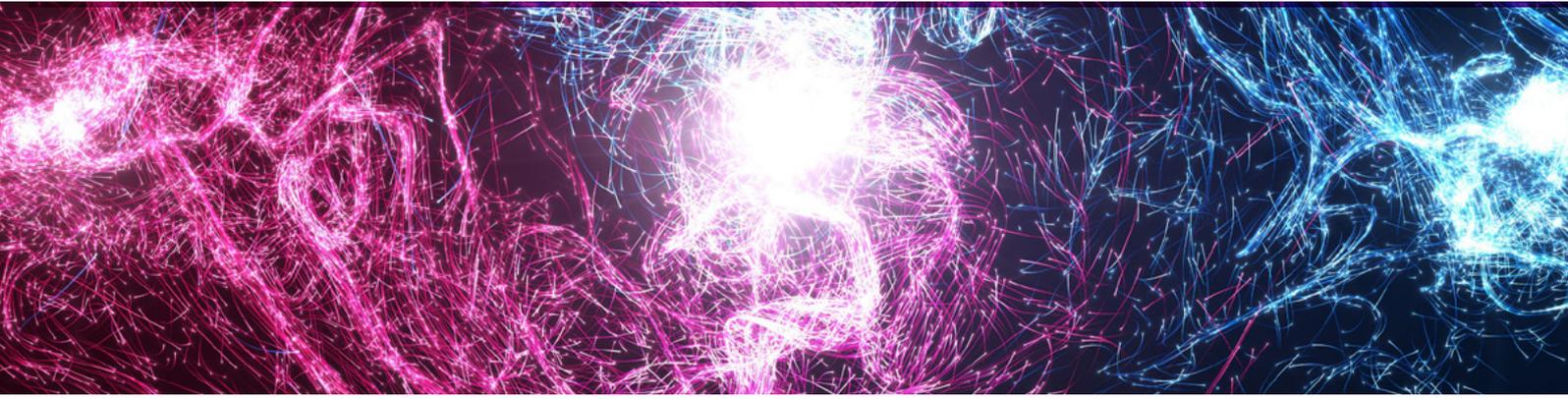
11 JUNE | 14.00 - 16.00**HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA**

Piazza della Repubblica 17 - Milan, Italy

PROGRAM**Greetings****Aldo Scaringella**, CEO, *LC Publishing Group, S.p.A***Keynote Speech****Carlo Altomonte**, Associate Dean & PNRR Lab Director, *SDA Bocconi***Speakers****Andressa Back**, Legal and Corporate Affairs Director Italy, *Metinvest Group***Matteo Francesco Feraboli**, Group Senior Director Cybersecurity and Anti-Fraud Global Defence Center, *Intesa Sanpaolo***Eugenio Fusco**, Deputy Prosecutor, *Milan Public Prosecutor's Office***Marzia Francisci**, General Counsel, *American Chamber of Commerce in Italy***Luís Graça Rodrigues**, Regional Head of Legal Department - Europe, Lusophone Africa & Philippines *Minsait*, an *Indra* company**Luca Nilo Livrieri**, Director Sales Engineering Southern Europe, *CrowdStrike***Alessandro Piva**, Director of the CyberSecurity & Data Protection Observatory, *Politecnico di Milano***Moderator****Andrea Puccio**, Founding Partner, *Puccio Penalisti Associati*For information please send an email to: helene.thiery@lcpublishinggroup.com T: +39 02 36727659**REGISTER
HERE**Event to be held in 

Patronage

 CASSAFORENSEILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRIDORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANOOrdine dei Dottori
Commercialisti
e degli Esperti Contabili
MILANO*by the Milan Bar
Association



ROUNDTABLE

ARTIFICIAL INTELLIGENCE: WHAT TO EXPECT?

11 JUNE | 16.00 - 18.00



**Corrado
Passera**



**Giovanna
Dossena**



**Alessandro
Profumo**



**Carlo
Mammola**



**Barbara
Cominelli**



**Luca
Arnaboldi**

MODERATOR

**REGISTER
HERE**



Event to be held in 

Patronage



ILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRID



ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANO



Ordine dei Dottori
Commercialisti
e degli Esperti Contabili

MILANO

**HOTEL
PRINCIPE DI SAVOIA**
Piazza della Repubblica 17
Milan, Italy

For information please send an email to: helene.thiery@lcpublishinggroup.com T: +39 02 36727659

Talk-in Week

SPEAKER

Marco De Bernardin, Managing Director
and Head of Italy Forensic Investigations
and Intelligence, *Kroll*

2024: Navigating in times of uncertainty

Tuesday
June 11

16:15 - 16:45

REGISTER

Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan

For information: helene.thiery@lcpublishinggroup.com

Patronage



ILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRID



ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANO



Ordine dei Dottori
Commercialisti
e degli Esperti Contabili
MILANO

Legalcommunity Week is supported by





ROUNDTABLE

THE IMPACT OF AI WITHIN LAW FIRMS AND IN-HOUSE LEGAL DEPARTMENTS IN THE NEXT 5 YEARS

11 JUNE | 16.15 - 18.00

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA

Piazza della Repubblica 17 - Milan, Italy

SPEAKERS

Stefania Cane, Chief People and Legal Officer, *MV Agusta***Federico Dal Poz**, Chief Legal Officer, *Amplifon Group***Mohamed Elmogy**, General Counsel, *Siemens Energy UAE*,
President, *ACC Middle East North Africa***Marta Simoni**, Legal Counsel, *Google Italy*

Moderators

Marco Berliri, Partner, *Hogan Lovells***Lodovico Bianchi Di Giulio**, Group General Counsel, *BIP*For information please send an email to: helene.thiery@lcpublishinggroup.com T: +39 02 36727659REGISTER
HERE

Translation from/to



Patronage

CASSAFORENSE

ILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRIDORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANOOrdine dei Dottori
Commercialisti
e degli Esperti Contabili
MILANO*by the Milan Bar
Association

11
JUNE
From 19:00

Women leadership: the in-house cocktail

Baker McKenzie
Piazza Filippo Meda 3 - Milan



Event dedicated to in-house counsel lawyers
This invitation is strictly personal

For information:

helene.thiery@lcpublishinggroup.com

Patronage



ILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACIA
DE MADRID



ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANO



Ordine dei Dottori
Commercialisti
e degli Esperti Contabili
MILANO



Legalcommunity Week is supported by

LEGALCOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

RSINGHER ORTU
AVVOCATI ASSOCIATI

11
JUNE



A Midsummer

NIGHT'S
DREAM
PARTY

FROM 20.30 • PAC VIA PALESTRO 14 • MILAN

FOR INFORMATION: HELENE.THIERY@LCPUBLISHINGGROUP.COM • +39 02 36727659

EVENT DEDICATED TO IN-HOUSE COUNSEL LAWYERS - INVITATION ONLY

Patronage



Legalcommunity Week is supported by





Wednesday

12 JUNE 2024**6KM (NON-COMPETITIVE)****PARTICIPATION: €10**

The fee includes: participation to the run,
use of the changing room, gadget, breakfast.

WHERE:

Canottieri San Cristoforo
Via Alzaia Naviglio Grande 122, Milan

PROGRAM:

6:15 am general gathering
6:30 am race departure
7:00 – 8:30 am use of the changing room
and breakfast



Organized by



Partners



CONFERENCE

SUSTAINABLE RESOLUTIONS OF INTERNATIONAL COMMERCIAL DISPUTES IN A TECH-DRIVEN WORLD


12 JUNE | 09.00 - 13.00 (LUNCH TO FOLLOW)

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA

Piazza della Repubblica 17 - Milan, Italy

**REGISTER
HERE**

PROGRAM
8.45 Check-In and Welcome Coffee

9.10 Greetings

Aldo Scaringella, CEO

LC Publishing Group S.p.A.
9:15 Introduction

Giovanni Cerutti, Member of

AIGI General Council
9:30 **Session I**
**"Simulation & Interactive
Debriefing"**
Participants
Alessandra Bini, Senior Counsel and Trust
& Compliance Officer Europe, *IBM*

 Responsible for Lombardia-Liguria, *AIGI*
David Bloch, Shareholder, *Greenberg Traurig*
Rosy Cinefra, Vice President, Head of

 Legal & Compliance, *NTT DATA Italia S.p.A.*

 and President of the Board of Auditors, *AIGI*
Ilario Giangrossi, Partner

Grimaldi Alliance
Marcello Marinari, Judge, ret.;;

 Banking and Financial Ombuds, *Bank of Italy*
11:00 Coffee Break

11:30 **Session II "Panel Discussion"**
Speakers
Laura Furlanetto, Senior Contracts
Negotiator, *MAIRE*
Pietro Galizzi, Head of Legal, Regulatory
& Compliance Affairs, *Eni Plenitude Società
Benefit*
Christine Kang, Partner, Co-Chair of China
Practice, *Hughes Hubbard & Reed LLP*
Ralf Lindback, Managing Counsel, Dispute,
Insurance & Trade Management, *Marine,
Wartsila*
Francesco Sciaudone, Managing Partner
Grimaldi Alliance
Moderator
Giuseppe De Palo, Founder & President,
Dialogue Through Conflict Foundation
and Mediator and Arbitrator, *JAMS*
12:50 Q&As & Conclusion

13:00 Light lunch

Translation from/to


Patronage

CASSAFORENSE

**ILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRID**

**ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANO**

**Ordine dei Dottori
Commercialisti
e degli Esperti Contabili
MILANO**

 For information please send an email to: helene.thiery@lcpublishinggroup.com T: +39 02 36727659



ROUNDTABLE

POST-M&A COMPLEXITIES: HOW TO SOLVE AND PREVENT THEM

12 JUNE | 11.00 - 13.00

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA

Piazza della Repubblica 17 - Milan, Italy

SPEAKERS

Silvia Baroffio, Principal, *Accuracy***Simone Davini**, Head of Legal & Corporate Affairs, *Crédit Agricole CIB Italy***Giovanni Foti**, Partner, *Accuracy***Raffaele Legnani**, Managing Director, Head of Milan Office, *H.I.G.***Stefano Modenesi**, Partner, *DLA Piper***Benedetta Volpi**, Head of Legal & Compliance, *Nextalia SGR*

Moderator

Letizia Ceriani, Journalist, *Financecommunity*For information please send an email to: helene.thiery@lcpublishinggroup.com T: +39 02 36727659REGISTER
HEREEvent to be held in 

Patronage

 CASSAFORENSE
ILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRIDORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANOOrdine dei Dottori
Commercialisti
e degli Esperti Contabili
MILANO*by the Milan Bar
Association



ROUNDTABLE

FASHION AND SUSTAINABILITY

12 JUNE | 14.00 - 16.00

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA

Piazza della Repubblica 17 | Milan, Italy

SPEAKERS

Paola Arosio, Head of New Brands and Sustainability projects,
Camera Nazionale della Moda Italiana

Nicolas Burgener, Secretary General Board Affairs & Chief Governance Officer
Audemars Piguet (Marketing) SA

Fabrizio Caretta, Group General Counsel, *Dolce & Gabbana*

Luca Chiama, Legal Director, *Prada Group*

Anne-Manuelle Gaillet, Partner, *CastaldiPartners*

Sergio Marini, Ethics & Compliance Director, *LVMH*

Alessia Oddone, Partner, *CastaldiPartners*

Claudia Ricchetti, General Counsel and Board Secretary, *Ferragamo*

Aurélie Souet, Deputy General Counsel, *Christian Louboutin*

Moderator

Enrico Castaldi, Founder, *CastaldiPartners*

REGISTER
HERE



Translation from/to



Patronage

CASSAFORENSE



ILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRID



ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANO



Ordine dei Dottori
Commercialisti
e degli Esperti Contabili
MILANO

For information please send an email to: helene.thiery@lcpublishinggroup.com T: +39 02 36727659



ROUNDTABLE

REAL ESTATE: NEW MARKET TRENDS AND THE INVESTMENT TOOLS TO ADDRESS THEM

12 JUNE | 14.00 - 16.00

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA

Piazza della Repubblica 17 - Milan, Italy

SPEAKERS

Luca Di Nunzio, Partner, *AndPartners Tax and Law Firm*

Matteo Minardi, Head of Real Estate Italy & Managing Director, *Ardian*

Roberto Schiavelli, General Counsel, *DeA Capital Real Estate SGR*

Igor Rizzetto, Manager – Financial Institutions Structured Credit, *Banca Finint*

Daide Cattarin, Managing Director, *CBRE Valuation*

REGISTER HERE

Event to be held in 

Patronage

 CASSAFORENSE

 ILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRID

 ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANO

 Ordine dei Dottori
Commercialisti
e degli Esperti Contabili
MILANO

 *by the Milan Bar
Association

 For information please send an email to: helene.thiery@lcpublishinggroup.com T: +39 02 36727659

ROUNDTABLE

AI AND CRIMINAL LAW RISKS

12 JUNE | 16.00 - 18.00

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA

Piazza della Repubblica 17 - Milan, Italy

SPEAKERS

Maurizio Bortolotto, Founding Partner, *Gebbia Bortolotto Penalisti Associati***Sara Citterio**, Group General Counsel, *Trussardi***Lorenzo Maria Di Vecchio**, General Counsel EMEA, *Christian Dior Couture***Giorgio Martellino**, General Counsel & Compliance Officer, *Avio S.p.A.***Claudia Ricchetti**, General Counsel and Board Secretary, *Ferragamo***Moderator****Michela Cannovale**, Journalist, *Inhousecommunity*For information please send an email to: helene.thiery@lcpublishinggroup.com T: +39 02 36727659REGISTER
HEREEvent to be held in 

Patronage

 CASSAFORENSE
ILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRIDORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANOOrdine dei Dottori
Commercialisti
e degli Esperti Contabili
MILANO*by the Milan Bar
Association



ROUNDTABLE

IPOs and SMEs

12 JUNE | 16.00 - 18.00

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA

Piazza della Repubblica 17
Milan, Italy

SPEAKERS

Stefano Bellavita, Executive Chairman & Managing Partner, *Alantra Italy*

Marzio Ciani, Senior Counsel, *Legance*

Andrea Costantini, Managing Partner and President, *Smart Capital*

Federico Giroto, CEO, *Masi Agricola*

Barbara Lunghi, Head of Primary Markets Italy, *Borsa Italiana*

Diego Selva, Head of Investment Banking, *Banca Mediolanum*

Moderator

Eleonora Fraschini, Journalist, *Financecommunity*

REGISTER
HERE



Translation from/to



Patronage

 CASSAFORENSE



ILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRID



ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANO



Ordine dei Dottori
Commercialisti
e degli Esperti Contabili
MILANO

For information please send an email to: helene.thiery@lcpublishinggroup.com T: +39 02 36727659

CONFERENCE

NEW TRENDS OF M&A TRANSACTIONS

PROGRAM

- 8:45 Check-In and Welcome Coffee
- 9:10 Greetings
Aldo Scaringella, CEO, *LC Publishing Group S.p.A.*
- 9:15 Introduction
Federico Vermicelli, Partner, *BonelliErede*
- 9:30 **Session I: Private equity funds as allies of the entrepreneur in value creation. Add-ons and Delisting**
Speakers:
Arabella Caporello, Partner, *L Catterton*
Elena Guizzetti, Managing Associate, *BonelliErede*
Michele Marocchino, Managing Director, *Lazard*
Martina Peterlini, Junior Partner, *Nextalia SGR*
Federico Vermicelli, Partner, *BonelliErede*
Moderator
Letizia Ceriani, Journalist, *Financecommunity*
- 10:30 Coffee Break
- 11:00 **Session II: Italy beyond borders: acquisition of foreign targets. Challenges and opportunities**
Speakers:
Edoardo Disetti, Legal Director Head of M&A and Corporate Transactions, *MSC Mediterranean Shipping Company*
Fabio Fazzari, Financial Director, *Newlat Food*
Pietro Macchiarella, Group M&A and Business Development, *Ilva Saronno Holding*
Francesca Peruzzi, Managing Associate, *BonelliErede*
Federico Vermicelli, Partner, *BonelliErede*
André Vertullo Bernini, Partner, *Pinheiro Neto Advogados*
Moderator
Giuseppe Salemme, Journalist, *Legalcommunity*
- 12:00 **Session III: Sub-threshold' mergers: new AGCM powers and risks of uncertainty for companies**
Speakers:
Antonio Corda, Legal & Compliance Affairs Director, *Vodafone Italy*
Pasquale Leone, Managing Associate, *BonelliErede*
Paolo Quaini, Chief Legal & Compliance Officer, *ITA Airways*
Moderator
Giuseppe Salemme, Journalist, *Legalcommunity*
- 12:45 Closing Remarks
- 13:00 Light Lunch

REGISTER HERE



Event to be held in 

Patronage

 CASSAFORENSE



ILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRID



ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANO



Ordine dei Dottori
Commercialisti
e degli Esperti Contabili
MILANO

13 JUNE
09.00 - 13.00

HOTEL
PRINCIPE DI SAVOIA
Piazza della Repubblica 17
Milan, Italy

For information please send an email to: helene.thiery@lcpublishinggroup.com T: +39 02 36727659



CONFERENCE

THE GOLDEN AGE OF PHARMA INNOVATION

13 JUNE | 09.15 - 13.00
(LUNCH TO FOLLOW)

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA

Piazza della Repubblica 17 - Milan, Italy

REGISTER HERE

PROGRAM

9.00 Check-In and Welcome Coffee

9.30 Opening Remarks

Laura Orlando, Italy Managing Partner, Joint Global Head of Intellectual Property EMEA Co-Head of Life Sciences, *Herbert Smith Freehills*

9.40 Keynote Speech

Elena Paola Lanati, Ceo, *Indicon* and Vice President, *IAB- Italian Angels for Biotech*

9.55 **Roundtable I - Early stage: challenges and opportunities**

Francesco Cerruti, General Director *Italian Tech Alliance*

Giovanni Rizzo, Partner Biotech Fund *Indaco Venture Partners*

Augusto Santoro, Partner, Head of the Italian Corporate Practice *Herbert Smith Freehills*

Federica Tadini, General Manager *G-Factor - Fondazione Golinelli*

Moderator

Ilaria Iaquinta, Editor-in-Chief *Iberian Lawyer & The Latin American Lawyer*

11.10 Coffee Break

11.30 **Roundtable II - Late stage: the role of Italy in the global arena**

Enrica Dogali, Group Chief Legal and Compliance Officer, *Angelini Industries*

David Ingrassia, Head of Group Corporate Governance, *Zambon*

Fausto Massimino, Legal, Compliance & Governance Head, *Roche Italia*

Alan Montgomery, Partner, Co-Head Pharmaceuticals, Co-Head of India Practice, *Herbert Smith Freehills*

Moderator

Ilaria Iaquinta, Editor-in-Chief *Iberian Lawyer & The Latin American Lawyer*

12.45 Closing Remarks

13.00 Light Lunch

Translation from/to



Patronage



*by the Milan Bar Association

For information please send an email to: helene.thiery@lcpublishinggroup.com T: +39 02 36727659

ROUNDTABLE

AFRICA: NEW APPROACH STRATEGIES, THE MATTEI PLAN AND THE VALUE OF FINANCE

13 JUNE | 11.00 - 13.00**HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA**

Piazza della Repubblica 17 - Milan, Italy

PROGRAM**Introduction****Massimo Zaurrini**, Founder, *Africa e Affari***Panel:****Eugenio Bettella**, Founding Partner, *Bergs & More***Diamana Diawara**, Director of Arbitration and ADR for Africa, *ICC Paris***Giuseppe Mistretta**, Director for Sub-saharan Africa, *Ministry of Foreign Affairs and International Cooperation***Rita Ricciardi**, Founding Partner, *Bergs & More***Mahmoud Shaarawy**, Chief Legal & Compliance Officer, *HSA Group***Q&A and Closing Remarks**For information please send an email to: helene.thiery@lcpublishinggroup.com T: +39 02 36727659**REGISTER
HERE**

Translation from/to



Patronage

ILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRIDORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANOOrdine dei Dottori
Commercialisti
e degli Esperti Contabili
MILANO*by the Milan Bar
Association



ROUNDTABLE

G FOR GOVERNANCE.

RULES OF GOOD PRACTICE FOR THE **DUE DILIGENCE**
ON **CONTRACTORS** AND PREVENTION
FROM **ILLEGAL RECRUITMENT**.

13 JUNE | 14.00 - 16.00**HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA**

Piazza della Repubblica 17 - Milan, Italy

SPEAKERS

Fabio Basile, Professor of Criminal Law, *Università degli Studi di Milano***Adriano Peloso**, Country Counsel, Legal Director, EMEA, Italy, Spain & Portugal, *Lenovo* and Board Member *AIGI***Ciro Santoriello**, Deputy Prosecutor, *Public Prosecutor's Office of Cuneo***Domenico Santoro**, Judge for Preliminary Investigations, *Court of Milan***Micaela Vescia**, Head of Corporate and Legal Affairs, *Azienda Trasporti Milanesi S.p.A.***Marcella Vulcano**, Lawyer, President, *Advisora* | Expert in Prevention Procedure

Moderator

Armando Simbari, Founder, *Simbari Avvocati Penalisti***REGISTER
HERE**Event to be held in 

Patronage

 CASSAFORENSE
ILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRIDORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANOOrdine dei Dottori
Commercialisti
e degli Esperti Contabili
MILANO*by the Milan Bar
AssociationFor information please send an email to: helene.thiery@lcpublishinggroup.com T: +39 02 36727659

SAVE THE DATE



13 JUNE 2024

MAGAZZINI GENERALI Via Pietrasanta, 16 - Milan

From 18.30

Partner



REGISTER

Media Partners



#rockthelaw

En la web



Mes en movimiento: grandes fusiones y nuevas firmas

Este pasado mes de mayo comenzó con la destacada noticia del cierre de la fusión entre las firmas Allen & Overy y Shearman & Sterling, que ha dado lugar a la creación de A&O Shearman, convirtiéndose así en la tercera firma más grande del mundo. Esta nueva entidad alcanza unos ingresos combinados de 3.500 millones de dólares y cuenta con un equipo de 7.000 profesionales, de los cuales 4.000 son abogados. Ha sido un mes excepcionalmente activo en términos de movimientos laterales y nombramientos en el sector legal, impulsado además por la apertura de nuevas oficinas en Madrid por firmas como Martínez Quintero, Augusta Abogados y la internacional Kennedys.

En el ámbito de las transacciones, han destacado operaciones significativas como la salida a bolsa del grupo Puig y la oferta de 1.650 millones de euros por Applus realizada por TDR y Squared. El sector inmobiliario también han sido protagonista este mes, con el lanzamiento de torres residenciales por parte de AQ Acentor, asesorado por Andersen, y la oferta pública de adquisición (OPA) lanzada por JSS Real Estate para adquirir el 100% de las acciones de Árima por 245 millones de euros. Además, cabe resaltar la noticia de la OPA hostil lanzada por BBVA al Banco Sabadell, un evento que amerita un análisis más profundo en una de nuestras entrevistas del magazine.

En Portugal, se percibe igualmente un notable dinamismo con la apertura de una nueva firma legal especializada en propiedad intelectual, NLP. Cabe destacar a nivel de operaciones, la venta del grupo DIA en el país luso así como la adquisición de la portuguesa Grow por parte de la francesa GreenYellow.

Uría Menéndez asesora a JSS en la OPA de 245 millones de euros sobre Árima



ENRIQUE NIETO



DIEGO ARMERO



YASSER-HARBÍ MUSTAFA



VÍCTOR VIANA

JSS Real Estate SOCIMI ha anunciado una oferta pública de adquisición para adquirir el 100% de las acciones de Árima Real Estate a 8,61 euros por acción, valorando la operación en 245 millones de euros. Esta oferta está supeditada a dos aprobaciones clave: el consentimiento de los accionistas de JSS Real Estate SOCIMI, S.A., según lo dispuesto en el artículo 160.f) de la Ley de Sociedades Anónimas, y la aprobación de los accionistas de Árima que posean más del 50% de su capital social.

JSS Real Estate Socimi, presidida por José María Rodríguez Ponga, es la filial española del fondo de inversión luxemburgués JSS Global Real Estate Fund, gestionado por el banco privado suizo J. Safra Sarasin. Es una sociedad de inversión inmobiliaria cotizada en BME Growth, dedicada a la adquisición y gestión de inmuebles urbanos para su arrendamiento. Árima es una socimi fundada en 2018 por Luis Alfonso López de Herrera Oria después de que su anterior socimi, Axiare, fuera absorbida por Inmobiliaria Colonial un año antes.

Uría Menéndez ha asesorado en esta importante operación. El equipo jurídico ha estado dirigido por Enrique Nieto, socio de Mercado de Capitales en Madrid. El equipo está formado por Gorka Atutxa (asociado director), Sofía Terol (asociada senior), Blanca Muñoz (asociada), Ana Fernández (asociada), Adolfo Suárez (licenciado) e Irene Laso (licenciada), todos ellos de la división de Mercado de Capitales en Madrid.

Además, el equipo de Real Estate está representado por los socios Diego Armero y Yasser-Harbi Mustafa, junto con el asociado director Andrea Sandi. El equipo de Fiscal está formado por Víctor Viana (socio), Adrià Riba (counsel) y Santiago Tórtola (asociado), todos ellos con sede en Madrid.

ÁREA DE PRÁCTICA

Corporate- Mercado de capitales e Inmobiliario

OPERACIÓN

Uría Menéndez asesora a JSS en la OPA de 245 millones de euros sobre Árima

FIRMA

Uría Menéndez

SOCIOS ASESORANDO

Enrique Nieto, Diego Armero, Yasser-Harbi Mustafa y Víctor Viana

VALOR

245m EUR

Puig cotiza en las Bolsas españolas: Asesores



ÍÑIGO BERRICANO



PABLO MEDINA



LUIS ROTH

Puig Brands, compañía global del mercado de productos de belleza premium con presencia diversificada en marcas, categorías de producto y regiones, ha comenzado a cotizar en las Bolsas de Valores de Barcelona, Madrid, Bilbao y Valencia bajo el ticket "PUIG". La cotización se produce tras la Oferta Pública de Venta de 2.610 millones de euros. Incluyendo la opción de sobreasignación de hasta 390 millones de euros, el tamaño total de la oferta asciende a 3.000 millones de euros, lo que la convierte en la mayor OPV de Europa este año.

La Oferta se ha fijado en 24,50 euros por acción, el precio más alto de la horquilla de 22,00 a 24,50 euros por acción. La Oferta fue sobre suscrita varias veces en toda la gama de precios, lo que demuestra la fuerte demanda de los inversores institucionales nacionales e internacionales.

La OPV es un momento de transformación en los 110 años de historia de una compañía guiada por tres generaciones de su familia fundadora. Puig se define como el Hogar de la Creatividad, un ecosistema que libera el potencial de sus marcas y personas.

Asesores

Linklaters ha asesorado a Puig en su salida a bolsa. Esta operación ha sido liderada por los socios Íñigo Berricano, Pablo Medina y Luis Roth (todos en la foto), con el apoyo de Cristina Yanguas, Luis R. y José Alemán.

ÁREA DE PRÁCTICA

Corporate- Mercado de capitales

OPERACIÓN

Puig cotiza en las Bolsas españolas: Asesores

FIRMAS

Linklaters

SOCIOS ASESORANDO

Íñigo Berricano, Pablo Medina y Luis Roth

VALOR

3.000m EUR

Linklaters asesora a TDR e I Squared en la oferta de 1.650 millones de euros por Applus



ESTEBAN ARZA



SEBASTIÁN ALBELLA



ALEJANDRO MECA



JUAN BARONA



BEGOÑA MARTÍNEZ

Linklaters ha asesorado a un consorcio formado por TDR Capital e I Squared Capital en su oferta ganadora por Applus Services, valorando la compañía en 1.650 millones de euros, tras un proceso de subasta a sobre cerrado.

La oferta ganadora de 12,78 euros por acción ha sido confirmada por la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), iniciándose poco después el periodo de aceptación de la oferta ganadora.

Applus es una de las principales empresas de ensayo, inspección y certificación (TIC) a nivel mundial, con unos ingresos de 2.058 millones de euros en 2023 y más de 26.000 empleados en 70 países. España aportó el 23% de los ingresos totales. Applus atiende a tres amplios mercados: automoción, energía e industria, y laboratorios.

Esteban Arza comentó: "Ha sido un privilegio apoyar a TDR y a I Squared en esta operación crucial. Estamos encantados con el éxito de nuestros clientes en la primera subasta de sobres cerrados en España desde 2006, reforzados por nuestro equipo español líder en adquisiciones y nuestra plataforma europea de patrocinadores financieros."

Los equipos de Madrid y Londres estuvieron dirigidos por Esteban Arza, socio de Fusiones y Adquisiciones, y Alex Lehtinen, socio de Patrocinadores Financieros (Londres). El equipo de fusiones y adquisiciones también incluía al socio Sebastián Albella y al asociado gerente Francisco García (ambos de Madrid).

El socio Neil Hoolihan (Bruselas) asesoró en asuntos de defensa de la competencia, mientras que los socios Jamie Coomber (Londres) y Alejandro Meca (Madrid) ofrecieron su experiencia en materia fiscal. El socio de Fusiones y Adquisiciones Iain Fenn (Londres) y los socios de Banca Juan Barona y Begoña Martínez (ambos en Madrid) también desempeñaron un papel decisivo.

ÁREA DE PRÁCTICA

Corporate y Bancario

OPERACIÓN

Linklaters asesora a TDR e I Squared en la oferta de 1.650 millones de euros por Applus

FIRMA

Linklaters

SOCIO ASESORANDO

Esteban Arza, Sebastián Albella, Alejandro Meca, Juan Barona y Begoña Martínez

VALOR

1.650m EUR

Cuatrecasas asesora en la adquisición por 155 millones de euros de las operaciones del grupo Dia en Portugal



LUCAS PIRES



SARA QUARESMA



PEDRO MARQUES BOM

Cuatrecasas ha asesorado a Auchan en la adquisición de la totalidad de las operaciones del Grupo Dia en Portugal, por un valor total de 155 millones de euros, que se ha cerrado recientemente tras el dictamen de no oposición de la Autoridad de Competencia.

El acuerdo entre Auchan y Dia incluye las 489 tiendas Minipreço y Mais Perto, incluidos los contratos de franquicia, y establece la integración de los 2.650 empleados del grupo Minipreço, reforzando la posición de Auchan en el formato de proximidad. También se adquieren algunos activos necesarios para la operación, como la marca "Minipreço", tres almacenes, así como contratos, licencias y otros activos.

Inicialmente, las dos empresas seguirán operando en paralelo en Portugal, y los cambios de marca y la integración de sistemas se llevarán a cabo de forma gradual.

En el asesoramiento jurídico han participado los abogados de Cuatrecasas Rafael Lucas Pires, que ha coordinado el equipo de Mercantil y Fusiones y Adquisiciones, Ana Sofia Simões (ambas en la foto) y Filipa Teixeira Diniz, de la misma área, Sara Quaresma y Gonçalo Nogueira, del área de Inmobiliario y Urbanismo, y Pedro Marques Bom y António Souto Moura, del área de Competencia..

ÁREA DE PRÁCTICA

Corporate (fusiones y adquisiciones), inmobiliario y competencia

OPERACIÓN

Cuatrecasas asesora en la adquisición por 155 millones de euros de las operaciones del grupo Dia en Portugal

FIRMAS

Cuatrecasas

SOCIO ASESORANDO

Lucas Pires, Sara Quaresma y Pedro Marques Bom

VALOR

155m EUR

PLMJ asesora a GreenYellow en la compra de Grow



LUCAS PIRES

PLMJ ha asesorado a GreenYellow, empresa francesa especializada en proyectos de producción solar fotovoltaica descentralizada y eficiencia energética, controlada por la entidad de capital riesgo (private equity) Ardian, en la compra de Grow Energy Management, empresa portuguesa especializada en energía fotovoltaica descentralizada y uno de los principales actores en Portugal y Polonia. Con esta compra, GreenYellow adquiere una cartera de proyectos de energía solar fotovoltaica descentralizada en estos países, de unos 120 MWp, en los sectores de la distribución industrial y comercial.

GreenYellow, que actualmente está presente en una veintena de países de 4 continentes, tiene previsto invertir alrededor de 150 millones de euros en el desarrollo de más de 100 MWp de proyectos solares descentralizados en los próximos 3 años en Portugal y Polonia.

La operación fue liderada por Diogo Perestrelo, socio y co-coordinador del área de fusiones y adquisiciones corporativas, y contó también con la participación del asociado coordinador del equipo, Nuno Serrão Faria, la asociada senior Ana Nunes Teixeira y el asociado David Cuba Topete.

ÁREA DE PRÁCTICA

Corporate (fusiones y adquisiciones)

OPERACIÓN

PLMJ asesora a GreenYellow en la compra de Grow

FIRMAS

PLMJ

SOCIO ASESORANDO

Diogo Perestrelo

VALOR

155m EUR



LEGALCOMMUNITYMENA

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



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



Destino España

¿Es España un centro para las firmas de abogados latinoamericanas? Observando el mercado, la respuesta es sí. Las firmas sudamericanas están estableciendo una fuerte presencia en el país para aprovechar el mercado europeo.

Iberian Lawyer explora esta tendencia

por Ilaria Iaquina

Durante años, las firmas de abogados españolas han considerado (y continúan considerando) América Latina como la tierra prometida para la expansión internacional. Pero, ¿quién dice que el interés no puede fluir en ambas direcciones? España está emergiendo como un destino preferido para las firmas de abogados sudamericanas, deseosas de fortalecer su presencia no solo en la Península Ibérica, sino en toda Europa. Este cambio resalta una nueva dinámica en el mercado legal global, posicionando a España como un puente estratégico entre los dos continentes.

¿POR QUÉ ESPAÑA?

La posición geográfica de Madrid la convierte en un centro ideal para conectar Europa y América Latina, facilitando operaciones internacionales con viajes y comunicaciones convenientes a través de diferentes zonas horarias. El entorno económico y político estable de España ofrece una base confiable, atrayente para firmas de regiones más volátiles. Las afinidades culturales y lingüísticas mejoran la integración y comunicación, asegurando una transición fluida y manteniendo la identidad de la firma. Establecer una oficina en Madrid brinda acceso al mercado europeo en general, ofreciendo oportunidades de crecimiento y la capacidad de manejar casos complejos y multijurisdiccionales. Además, el vibrante ecosistema empresarial y la sólida infraestructura legal de Madrid apoyan la expansión y éxito de las firmas de abogados latinoamericanas en Europa.

2024

Solo en 2024, dos prominentes firmas de abogados latinoamericanas han llegado al país, y específicamente a Madrid: Martínez Quintero Mendoza González Laguado & De La Rosa de Colombia y Rebaza Alcázar & De Las Casas de Perú.

La firma colombiana, reconocida por su fuerte reputación en derecho corporativo, inauguró una nueva oficina independiente en la Calle Alfonso XII 36 en mayo. Este movimiento sigue a su previa asociación con DLA Piper bajo el nombre DLA Piper Martínez Beltrán. Liderando la nueva

«España está emergiendo como un destino preferido para las firmas de abogados sudamericanas»

oficina está el socio **Felipe Quintero**, un abogado aclamado que busca conectar los mercados legales de España y Colombia. Según el socio gerente, la firma no pretende competir con las firmas de abogados españolas, sino colaborar y canalizar inversiones entre Europa y Colombia. Este movimiento estratégico subraya su objetivo de mejorar las capacidades transfronterizas mientras aprovechan las afinidades culturales y lingüísticas para ofrecer servicios legales especializados.

La firma peruana Rebaza Alcázar & De Las Casas (RAD) se unió a la tendencia en enero, abriendo su primera oficina europea en la Calle Velázquez 34 para apoyar a los clientes en inversiones europeas y proyectos de segunda residencia. Reconocidos por su experiencia en derecho corporativo, fusiones y adquisiciones, y banca, la entrada de RAD en Madrid refleja su ambición de servir a clientes a escala global. Encabezada por el socio **Héctor Gadea**, la oficina de Madrid mejora los servicios de RAD en M&A, litigios internacionales y asuntos de clientes privados. El socio gerente, **Alberto Rebaza**, enfatizó el objetivo de conectar a los clientes con asesores europeos y fortalecer los lazos con las firmas europeas.

De particular interés es la fundación en marzo de Dávalos Abogados, una firma boutique especializada en derecho comercial cubano. Liderada por **Lourdes Dávalos**, quien fue consejera en Uría Menéndez durante diez años y responsable de la práctica cubana allí, la firma ubicada en la Calle de Jorge Juan 8, se enfoca en asesorar sobre contratos internacionales,

financiamiento de proyectos e iniciativas de inversión extranjera. Su experiencia en manejar cuestiones legales complejas en España, Cuba y otras jurisdicciones latinoamericanas, posiciona a la firma para atender a clientes europeos interesados en el mercado cubano. Dávalos Abogados tiene como objetivo cerrar la brecha legal y comercial entre Cuba y Europa, aprovechando la reconocida experiencia de Lourdes Dávalos.

2023

Varias prominentes firmas de abogados latinoamericanas abrieron oficinas en España el

FIRMAS DE ABOGADOS DEL REINO UNIDO QUE SE EXPANDEN EN ESPAÑA

Varias firmas de abogados del Reino Unido han realizado inversiones significativas en Madrid en los últimos dos años, destacando aún más la creciente importancia de la ciudad como un centro para servicios legales internacionales.

- Addleshaw Goddard ha entrado en el mercado español abriendo una oficina en Madrid, liderada por **Roberto Pomares**, ex socio director de KWM Madrid, junto con más de 60 abogados de la firma china. Este movimiento sigue a la disociación de KWM de su alianza previa y un nuevo acuerdo de cooperación entre Eversheds Sutherland y KWM (China).
- Kennedys se ha expandido en Madrid incorporando un equipo de 13 abogados de Clyde & Co, incluidos los socios **Ignacio Figuerol**, **Ricardo Garrido** y **Susana Martínez**. Esta expansión refuerza su oferta en uno de los mercados legales más importantes de EMEA, mejorando su apoyo a clientes de seguros.
- **Carmen Martínez** ha sido nombrada para dirigir la nueva oficina de Madrid de Three Crowns, marcando la tercera oficina europea de la boutique. Martínez es experta en arbitraje comercial y de inversiones y tiene como objetivo establecer Madrid como un centro global para el arbitraje internacional.

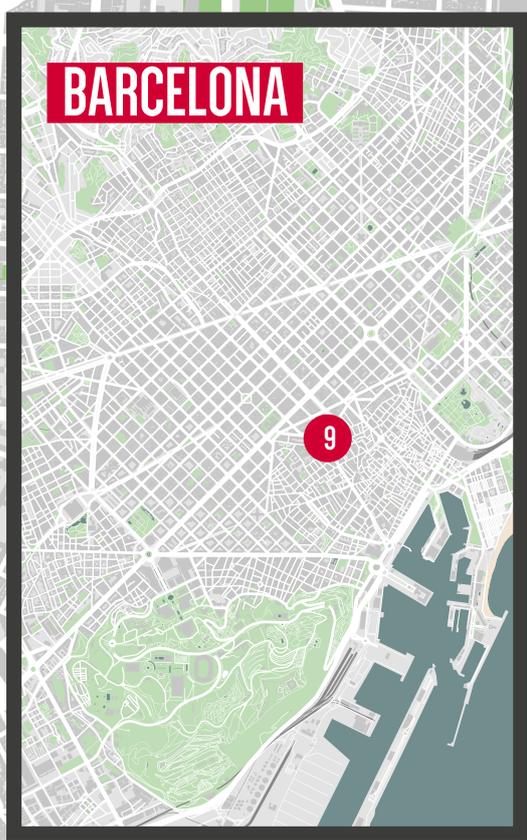
año pasado, subrayando la creciente importancia del país como un centro para servicios legales internacionales.

En diciembre de 2023, la firma boutique mexicana Ríos Ferrer, conocida por su experiencia en asuntos regulatorios, abrió una oficina representativa en Madrid. Gestionada por **Fernanda Palacios**, la oficina en Paseo de la Castellana 18, tiene como objetivo apoyar a los clientes españoles y europeos sin competir en el mercado local. Fundada en 1989, Ríos Ferrer se especializa en sectores regulados como farmacéutico, infraestructura y telecomunicaciones. Este movimiento estratégico mejora la calidad del servicio y la proximidad para su creciente clientela en Europa. En enero, otra firma mexicana, Creel García-Cuéllar Aiza y Enríquez, anunció la apertura de su primera oficina europea en Paseo de la Castellana 41, enfocándose exclusivamente en derecho mexicano. La oficina está liderada por el socio **Iker Arriola** y respaldada por un equipo de asociados. El socio senior **Carlos Aiza** destacó el potencial de la iniciativa para mejorar la prestación de servicios para clientes europeos que realizan negocios en México y viceversa, aprovechando la innovación y creatividad bajo el liderazgo de Arriola.

La firma peruana Caro & Asociados, especializada en derecho penal económico y corporativo, abrió una oficina en Madrid el pasado octubre. Liderada por el socio **Richard Aguilar** y ubicada en José Ortega y Gasset 22, la firma tiene como objetivo fortalecer su presencia en España y ofrecer soluciones legales de alta calidad a empresas que operan entre Perú y España. Con certificaciones en Sistemas de Gestión Antisoborno y de Cumplimiento, Caro & Asociados aporta una sólida experiencia a sus nuevas operaciones europeas. De manera similar, Zuzunaga & Assereto Abogados de Perú, ha abierto su primera oficina europea en Barcelona. Reconocida por su experiencia en derecho tributario, comercio internacional, derecho corporativo y asesoría a clientes de alto patrimonio, la oficina está liderada por **Luciana Yañez**, experta en tributación internacional y protección patrimonial. Esta expansión tiene como objetivo proporcionar servicios legales a

BARCELONA

MADRID



5

4

6

9

3

2

8

1

7

MADRID

1. Martínez Quintero Mendoza González Laguado & De La Rosa – Calle Alfonso XII 36
2. Rebaza Alcázar & De Las Casas – Calle Velázquez 34
3. Dávalos Abogados – Calle de Jorge Juan 8
4. Ríos Ferrer – Paseo de la Castellana 18
5. Creel – Paseo de la Castellana 41
6. Caro & Asociados – José Ortega y Gasset 22
7. Gaia Silva Gaede Advogados – Calle doctor Castelo 44
8. Concepción Global – Calle de Ayala 4

BARCELONA

9. Zuzunaga & Assereto Abogados – Calle de València 264

«La posición geográfica de Madrid la convierte en un centro ideal para conectar Europa y América Latina»

clientes españoles y latinoamericanos, mejorando el dinamismo transfronterizo, una visión compartida por el fundador **Fernando Zuzunaga**.

En junio, la firma brasileña Gaia Silva Gaede Advogados (GSGA), con más de 300 profesionales, inauguró una nueva oficina en la Calle del Dr. Castelo, en Madrid. Liderada por el socio **Marcos Catao**, este movimiento es parte de su proyecto de internacionalización destinado a apoyar actividades comerciales entre Brasil y España. La oficina de Madrid asiste a multinacionales brasileñas, multinacionales extranjeras que se expanden en Brasil y empresas españolas que ingresan al mercado brasileño. También se enfoca en OPI y oportunidades de inversión en bolsas europeas, colaborando con firmas legales locales e instituciones para reforzar su oferta. Concepción Disputes and Global Tax Law, dos firmas boutique de Miami, se fusionaron para

formar Concepción Global y se expandieron a Madrid. Bajo el liderazgo de **Carlos F. Concepción** y **Christine A. Concepción**, esta firma es la primera boutique con sede en Florida que opera bajo un modelo internacional distribuido. La nueva oficina de Madrid, ubicada en la Calle Almagro y abierta el 26 de octubre, atiende a clientes de alto patrimonio con intereses en las Américas y Europa, mientras que su oficina en Miami permanece en 201 S. Biscayne Blvd. Esta expansión es parte de una tendencia más amplia de individuos de alto patrimonio que se trasladan a Europa.

Las recientes expansiones de firmas de abogados latinoamericanas en España subrayan el creciente estatus de Madrid como un centro para la práctica legal internacional. Establecer oficinas en la ciudad permite a estas firmas mejorar sus servicios en el mercado europeo, reforzando su liderazgo global. Esta tendencia destaca la importancia estratégica de una presencia europea, con el entorno empresarial favorable y la ubicación estratégica de Madrid sirviendo como una puerta de entrada ideal para expandir la influencia y proporcionar servicios integrales a clientes en ambos continentes. ■





FINANCECOMMUNITYES

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

DIGITAL NEWS

MARKET TRENDS

FINANCIAL ADVISORS

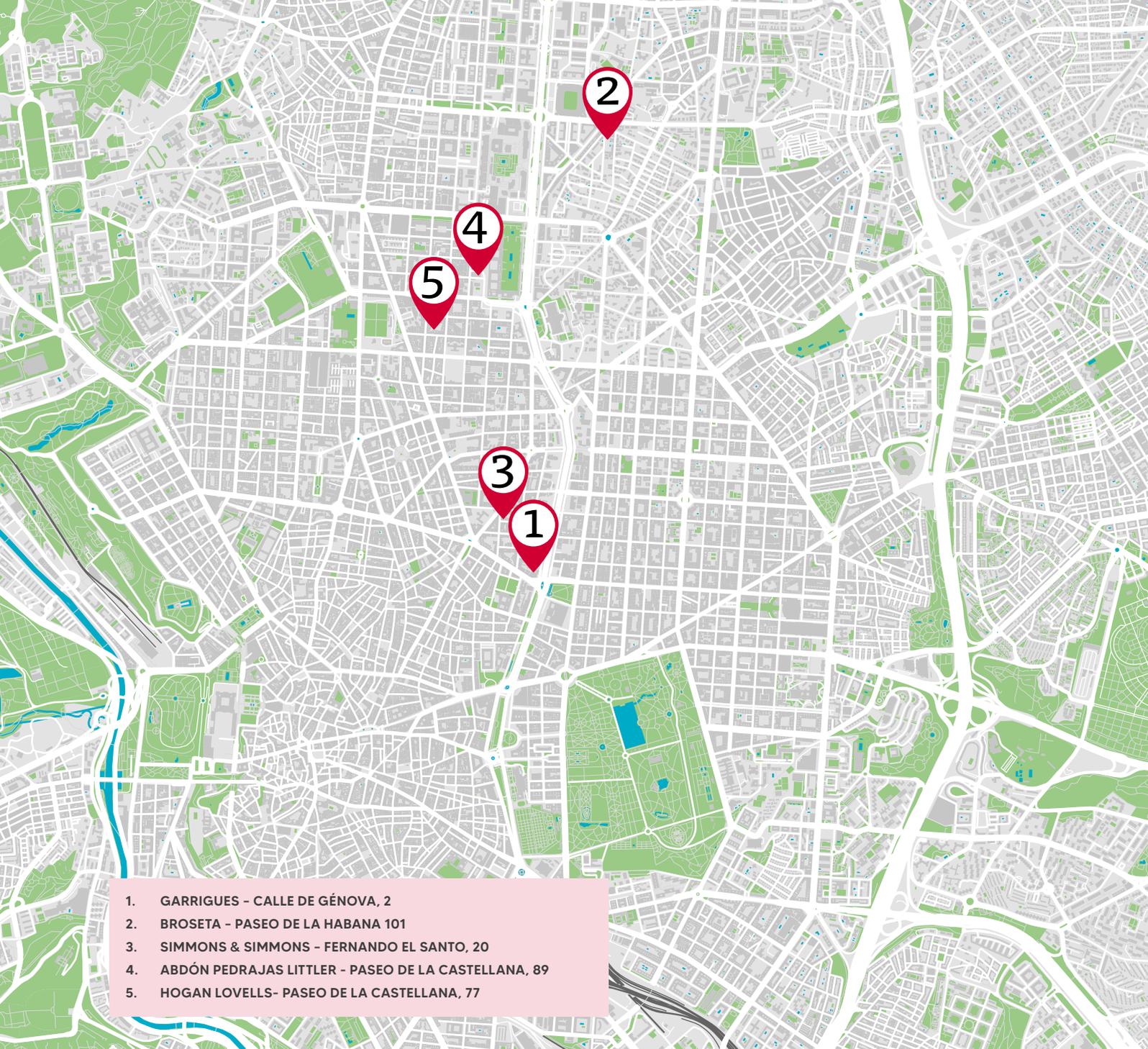
MOVES



Follow us on



www.financecommunity.es



1. GARRIGUES - CALLE DE GÉNOVA, 2
2. BROSETA - PASEO DE LA HABANA 101
3. SIMMONS & SIMMONS - FERNANDO EL SANTO, 20
4. ABDÓN PEDRAJAS LITTLER - PASEO DE LA CASTELLANA, 89
5. HOGAN LOVELLS- PASEO DE LA CASTELLANA, 77

Mudanzas legales: una tendencia en crecimiento

Los socios directores de Garrigues, Hogan Lovells, Broseta, Simmons & Simmons y Abdón Pedrajas Littler cuentan los motivos detrás de los traslados de sus sedes al pie de la Castellana

por julia gil

Entre finales de 2023 y 2024, los despachos de abogados han experimentado una tendencia creciente hacia la relocalización de sus oficinas. Las mudanzas legales o los cambios de sede son un fenómeno que responde a una variedad de factores que están redefiniendo la manera en la que las firmas operan y se posicionan en el mercado. Despachos como Garrigues, Hogan Lovells, Broseta, Simmons & Simmons o Abdón Pedrajas Littler han revaluado sus necesidades y explorado nuevas formas de operar que sean más eficientes y estén alineadas con las expectativas de sus empleados y clientes.

Durante la pandemia de COVID-19, la adopción del teletrabajo y el uso de tecnologías colaborativas, muchos bufetes descubrieron que no necesitaban tanto espacio físico como antes. La flexibilidad se convertía en una prioridad para las empresas y para los empleados. Pero con el tiempo, el trato personal con el cliente y la necesidad de llevar a cabo trabajo en equipo ha hecho que las cosas cambien de nuevo. La tasa de presencialidad media en las oficinas de Madrid, según un estudio realizado por la consultora inmobiliaria Savills (Savills Research), ha alcanzado el 68% y esta muy cerca del 70% que se registraba de media pre-pandemia en Europa. Pero ¿cuáles son las razones principales detrás de estas mudanzas?

GARRIGUES TORRES COLÓN

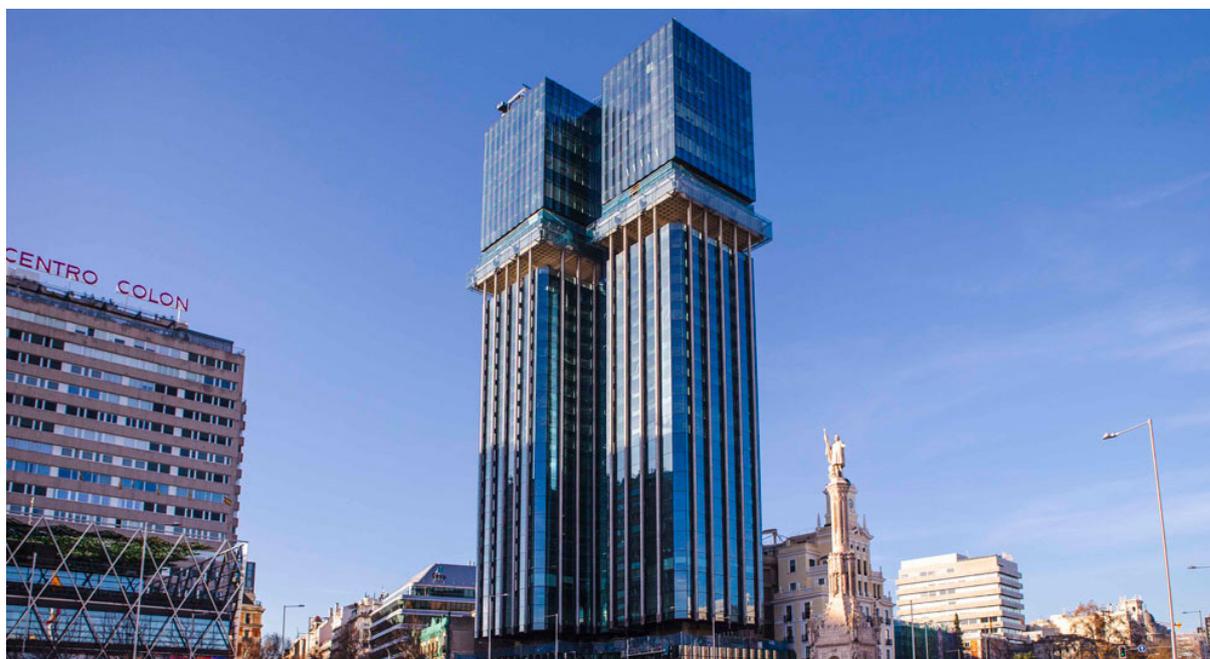
Garrigues traslada su sede a Torres Colón, propiedad de Mutua Madrileña. El contrato de arrendamiento abarca ambas torres, con un



«Nos da flexibilidad, cumple con nuestros requisitos y permitirá a los 700 profesionales de Garrigues en Madrid estar en un mismo edificio»

Fernando Vives, Garrigues

total de 20.298 metros cuadrados distribuidos en 30 pisos. Consta de un complejo compuesto por dos grupos de edificios (la sede social de Hermosilla 3 y otro edificio en Castellana 10), como explica su socio director, Fernando Vives, conectados entre sí de propietarios diferentes, con contratos de arrendamiento distintos y con





«Esta oficina, además, representa el carácter internacional de nuestra firma, ya que es un reflejo de las que tenemos alrededor del mundo, como Shanghái o Silicon Valley»

José Luis Vázquez, Hogan Lovells

plazos de renovación dispares. Por lo que tomaron la decisión de ocupar este nuevo espacio que “nos da flexibilidad, cumple con nuestros requisitos y permitirá a los 700 profesionales de Garrigues en Madrid estar en un mismo edificio”, enfatiza Vives.

Otro de los motivos por los que la firma seleccionó esta ubicación es que se trata de un inmueble de última generación con una gran eficiencia y todos los avances en materia medioambiental. Las Torres Colón serán las primeras, dedicadas a los negocios, que cuenten con la consideración de Edificio de Consumo Casi Nulo (ECCN). “Su ubicación es la que buscábamos y las posibilidades de implantación que tiene son inmejorables.”, concluye Vives. Como despacho que ronda los 400 millones de euros en ingresos en España y que ha marcado un hito histórico en el panorama legal europeo al sobrepasar los 450 millones de euros en 2023, se trasladan a un edificio que cumple todos los requisitos para permitir prestar el mejor servicio a sus clientes.

HOGAN LOVELLS **PASEO DE LA CASTELLANA, 77**

Hogan Lovells se instala en el Paseo de la Castellana 77 de Madrid, en plena zona financiera de Nuevos Ministerios, en un edificio de oficinas de 18 plantas y 68 metros de altura. Un cambio que llega en un año importante en la historia de la firma, ya que en 2024 se cumple 20 años de apertura de la oficina en la capital.

Dar el mejor servicio a sus clientes, colaborar con equipos diversos e inclusivos y ser una empresa responsable y verde, son algunos de los motivos principales que los llevaron a realizar este cambio, y que explica José Luis Vázquez, socio director de la firma en Madrid. “Esta oficina, además, representa el carácter internacional de nuestra firma, ya que es un reflejo de las que tenemos alrededor del

Hogan
Lovells

Castellana 77



«Un edificio institucional en una de las zonas más verdes y con mayor crecimiento empresarial de los últimos años»

Rosa María Vidal, Broseta

mundo, como Shanghái o Silicon Valley”, afirma. La firma prioriza el diseño y la experiencia de trabajo de todos sus clientes y miembros de la firma, por lo que el edificio debía cumplir con los estándares de fomento de la colaboración y dotación de puestos de trabajo ergonómicos, adaptados a las necesidades actuales y futuras de cada uno de los equipos y estimulando así más sinergias entre los equipos. “Teníamos muy claro

que queríamos apoyar la flexibilidad del empleado al mismo tiempo que fomentamos el vernos en persona, y este edificio cumple ese deseo gracias a sus espacios diáfanos y a su gran número de puntos de trabajo que permiten a nuestros empleados conectarse desde cualquier parte de la oficina y trabajar con comodidad”, declara Vázquez. Hogan Lovells batía récords en España con una facturación de más de 60 millones de euros en el ejercicio 2023. En concreto, la oficina de Madrid ha incrementado su facturación un 17% respecto a 2022. Además de que es una firma concienciada con la sostenibilidad y el medio ambiente. “Cuidar de la sociedad es uno de los cinco pilares estratégicos de nuestra firma y el diseño de esta oficina nos sitúa justo donde queremos estar en materia de sostenibilidad”, declara el socio director. La firma sigue priorizando un futuro de eficiencia y cumplimiento riguroso de ESG, ya que cuenta con el máximo nivel de certificación sostenible LEED, Platinum y WELL Gold, el máximo nivel AIS (Sistema Indicador de Accesibilidad) Certificación de accesibilidad 5 estrellas.

BROSETA PASEO DE LA HABANA 101

Broseta, traslada su oficina de Madrid desde el barrio de Salamanca al Paseo de la Habana 101, potenciando su posición estratégica cerca de la Castellana. Ocupando el edificio completo y con una sede de mayores dimensiones, el despacho continúa su crecimiento en línea con los objetivos establecidos en su plan Horizonte 25. Según la socia directora de la firma, Rosa María Vidal, este movimiento supone “la muestra del salto de



crecimiento en nuestro entorno, tanto en términos de negocio como en capacidad de atracción de clientes de relevancia, impulso a la innovación y desarrollo y capacitación del talento de la organización”.

En el momento de valorar el cambio de sede, los órganos de dirección de la firma decidieron que la nueva sede debía ser “un edificio institucional en una de las zonas más verdes y con mayor crecimiento empresarial de los últimos años, diseñando una nueva oficina corporativa, moderna y sostenible”, continua Vidal.

El despacho, con una facturación de 34,5 millones de euros en 2023 en España, cierra un periodo de nueve años en sus oficinas situadas en Goya, 29 y comienza “una nueva e ilusionante etapa en nuestras nuevas oficinas — subraya la socia directora — con un mayor número de soluciones tecnológicas, más espacios abiertos y una oficina más alineada con los principios de sostenibilidad”.

SIMMONS & SIMMONS **FERNANDO EL SANTO, 20**

Simmons & Simmons traslada su sede en noviembre de 2023 a Fernando el Santo, 20. “Decidimos buscar unas nuevas oficinas que se alinearan mejor con la identidad y el futuro de Simmons & Simmons”, comparte Eduardo Peñacoba, socio director de la firma.

Los 3.000 metros cuadrados de espacio de la nueva sede permiten cumplir con el plan de expansión de la firma, ya que encontraban sus antiguas oficinas pequeñas y anticuadas. Los criterios para su selección fueron desde la búsqueda de

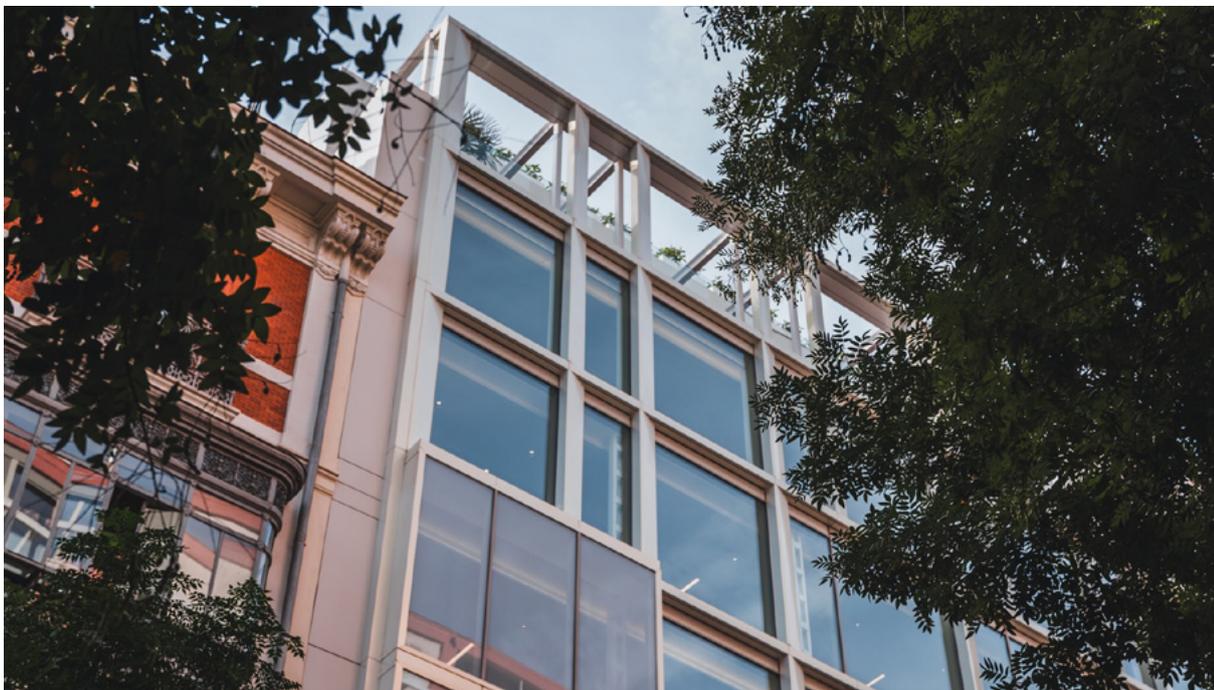


«Decidimos buscar unas nuevas oficinas que se alinearan mejor con la identidad y el futuro»

Eduardo Peñacoba, Simmons & Simmons

un espacio próximo a sus antiguas oficinas, para facilitar el traslado, pasando por la selección de un edificio “completo y representativo”, como lo define Peñacoba, hasta la búsqueda de un lugar que les permitiera implementar sus políticas de bienestar y sostenibilidad. Es por ello por lo que tanto el edificio como la implantación cuentan con la certificación ESG Leed Gold.

“Este cambio está plenamente alineado con





«Tenemos espacio para crecer numéricamente en el caso de necesitar seguir aumentando nuestros profesionales»

Antonio Pedrajas, Abdón Pedrajas Littler

nuestra estrategia de crecimiento tanto a nivel nacional como internacional”, explica el socio director de la firma en España. Con el objetivo de llegar a alcanzar los 20 socios en los próximos tres años, lo que subraya su dedicación a una estrategia integral y a largo plazo que busca “fortalecer nuestra presencia y capacidades en España y más allá”, concluye Peñacoba.

Cabe destacar que la firma, según el revenue realizado por Iberian Lawyer, es el tercer despacho que mayor crecimiento (+150%) ha obtenido en sus ingresos en los últimos seis años. De 7,9 millones de euros a 19,51 millones.

**ABDÓN PEDRAJAS LITTLER
PASEO DE LA CASTELLANA, 89**

Abdón Pedrajas Littler deja atrás su tradicional sede madrileña en la calle Jorge Juan 35, en el barrio de Recoletos del distrito de Salamanca, para trasladarse a unas nuevas oficinas en el Paseo de la Castellana 89, en pleno distrito financiero y de

negocios de AZCA.

Antonio Pedrajas, socio director de la firma, explica que este movimiento se enmarca en la estrategia de crecimiento, desarrollo y proyección internacional emprendida por el despacho en los últimos años. “Nos permite situarnos en una de las zonas más dinámicas y uno de los principales distritos económicos de Madrid, sede de algunas de las compañías y despachos de abogados más importantes del país”, declara Pedrajas.

La nueva sede también permitirá a la firma continuar con su crecimiento orgánico, que ya cuenta con 15 socios y más de 50 profesionales. “Tenemos espacio para crecer numéricamente en el caso de necesitar seguir aumentando nuestros profesionales, así como adaptar las estructuras de nuestras instalaciones a las necesidades que vayan surgiendo al tratarse de un espacio dinámico y flexible que lo permite”, asegura el socio director de la firma.

Como una de las firmas destacadas por su crecimiento en ingresos entre 5 y 10 millones de euros, en el revenue de Iberian Lawyer, Abdón Pedrajas facturó 9,27 millones, un 9% más que en 2022, y junto con este nuevo cambio de sede, continúa con su estrategia de crecimiento en un espacio que, según Antonio Pedrajas, les permitirá más flexibilidad, fomentará la eficiencia e incrementará la calidad de sus servicios..





ALFONSO DE MARCOS

BBVA y Sabadell: la compleja ruta hacia la fusión

Los retos regulatorios y las implicaciones
de una OPA "hostil" en el sector bancario

por mercedes galán

El pasado 24 de mayo, BBVA presentó oficialmente su oferta pública de adquisición (OPA) hostil sobre el Banco Sabadell, con la intención de tomar el control de la entidad y proceder a su fusión. Para lanzar la OPA, BBVA necesita la autorización de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), así como del Banco Central Europeo (BCE) y de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC). Según **Alfonso de Marcos**, socio de Freshfields Bruckhaus Deringer especializado en mercado de capitales, este proceso se prevé largo y complejo. Al hilo de la noticia que ha sacudido el sector bancario español, en *Iberian Lawyer* hemos hablado con él sobre las perspectivas y riesgos asociados a las OPAs no solicitadas en el sector bancario.

Para contextualizar, ¿qué es una OPA hostil y cuándo se produce?

Es importante señalar que el término "OPA hostil" no es una definición legal empleada en nuestro ordenamiento jurídico, siendo más un término de uso informal en el ámbito del mercado. Tal vez sería más preciso utilizar el concepto de "OPA no solicitada". Este término se refiere a una oferta en la que el oferente no se ha aproximado previamente, ni ha acordado, ni negociado los términos de la oferta con la sociedad afectada. Se trata de un movimiento sorpresivo. Sin embargo, al no ser un concepto jurídico, no conlleva consecuencias regulatorias específicas desde un punto de vista legal.

El lanzamiento de este tipo de OPA no puede retirarse según la ley. ¿Cómo es el proceso de una OPA hostil?

Con carácter general las OPAs no pueden retirarse una vez formuladas, salvo en determinadas circunstancias legalmente tasadas.

El proceso para una OPA, ya sea solicitada o no, implica primero presentar el anuncio, como ya lo ha hecho BBVA, indicando los términos de la oferta. A partir de ahí, se requiere la aprobación del correspondiente folleto explicativo de la oferta por parte de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV). Una vez obtenida, se inicia un periodo de aceptación en el que los accionistas pueden decidir si aceptan o no la oferta. Aunque parece sencillo, el proceso puede complicarse debido a varios factores, como la formulación de ofertas competidoras o retrasos en la obtención de determinadas autorizaciones administrativas.

«La negativa del Sabadell llevó a BBVA a optar por un movimiento más agresivo y poco común en España: lanzar una OPA no solicitada»

En relación con la noticia que ha sacudido el mercado bancario español, ¿qué cree que ha motivado a BBVA a realizar esta OPA en este momento?

Inicialmente, BBVA hizo un movimiento amistoso al proponer una fusión con términos que consideraban generosos. Esto incluía una remuneración atractiva en la ecuación de canje, una integración favorable de ambas entidades y la inclusión del equipo gestor del Sabadell. Sin embargo, Sabadell consideró que los términos no eran adecuados y decidió mantener su independencia, rechazando la oferta. Esta negativa llevó a BBVA a optar por un movimiento más agresivo y poco común en España: lanzar una OPA no solicitada. Este paso sorpresivo refleja la determinación de BBVA de seguir adelante con su estrategia de expansión y consolidación en el mercado bancario.

Las OPAs hostiles no son habituales en España ¿A qué se debe?

Desde un punto de vista práctico, lo común es que las OPAs sean solicitadas o pactadas, es decir, "amistosas". Esto se debe a que tener en contra al consejo de administración, aunque no bloquea la OPA, puede dificultarla considerablemente. De hecho, en casos de ofertas no solicitadas o lanzadas sin preaviso, es habitual que el consejo de administración se posicione en contra, ya sea con vistas a mantener la independencia de la sociedad afectada o para maximizar el valor de la compañía para sus accionistas. Para ello, el consejo suele buscar ofertas competidoras y/o intensificar sus contactos con accionistas e inversores para explicar el proyecto de la compañía como empresa independiente. En todo caso, si como consecuencia de estas actuaciones llegara una modificación pactada de los términos de la oferta, incluyendo un aumento de precio, el consejo puede darse por satisfecho y, eventualmente, recomendar la oferta, poniendo fin a este escenario hostil y no solicitado.

«El papel de los equipos legales en el proceso de una OPA no solicitada es crucial, especialmente en sectores regulados como el bancario»

¿La empresa que lanza la OPA tiene limitaciones para operar durante el proceso?

Existen una serie de limitaciones establecidas por la normativa con el objetivo de garantizar un proceso ordenado, evitando la difusión de rumores y el "juego sucio".

Para el oferente, entre los puntos clave se destaca la importancia de ceñirse estrictamente a la información publicada en el anuncio inicial para evitar confusiones en el mercado. Por otra parte, aunque es posible comprar acciones fuera de la oferta, hacerlo conlleva consecuencias: si la contraprestación ofrecida es en metálico y el precio de compra es superior al de la oferta, se considera que el precio de ésta ha aumentado. Por el contrario, si la contraprestación es en acciones, como en el caso de la oferta de BBVA, la adquisición fuera de la oferta de más de un 5% de la sociedad afectada conllevará la obligación de ofrecer en la oferta una alternativa de pago en metálico. La compra de acciones fuera de la oferta, también se interpretará como una renuncia por el oferente a las condiciones a que ésta se pudiera haber sujetado. Finalmente, está prohibido transmitir valores de la compañía que se pretende adquirir, ya que resultaría contradictorio. Estas medidas están diseñadas para asegurar que el oferente se mantenga dentro del carril de la oferta, garantizando así un proceso transparente y ordenado.

¿Y la sociedad opada?

En el caso de la sociedad opada, con carácter general, no se pueden adoptar decisiones que puedan impedir el éxito de la oferta sin el apoyo de la junta y sin un acuerdo que autorice dichas acciones. Esto incluye la emisión de acciones, la venta de activos de la compañía o el reparto de dividendos extraordinarios, ya que estas actuaciones restarían valor a la empresa. Sin

embargo, la sociedad es libre para buscar ofertas competidoras, conocidas como "caballero blanco" o "*white knight*", ya que esto se considera dentro del ámbito de actuación propio del consejo de administración con vistas a maximizar el valor para los accionistas.

¿Qué papel juegan los equipos legales en este proceso?

El papel de los equipos legales en el proceso de una OPA no solicitada es crucial, especialmente en sectores regulados como el bancario. Para la sociedad afectada, los abogados ayudan a identificar todas las opciones disponibles para dificultar el éxito de la oferta, manteniendo la independencia de la compañía y/o forzando un aumento en la contraprestación ofrecida. Por el lado del oferente, por su parte, el equipo legal ayuda a anticipar posibles obstáculos y desarrollar estrategias para contrarrestarlos. Dada la complejidad de estas operaciones, que involucran múltiples reguladores nacionales e internacionales y requieren autorizaciones en áreas como competencia, se necesita un equipo multidisciplinar e internacional. Esto sugiere que el proceso será extenso y complejo.



«La potestad para oponerse a una OPA de este tipo recae principalmente en el Banco de España o el Banco Central Europeo, que operan con base en principios de autonomía»

Cuando hablamos de regulación y competencia, ¿qué obstáculos regulatorios podrían surgir en un proceso de OPA como este?

Cuando hablamos de regulación y competencia en un proceso de OPA, surgen varios obstáculos regulatorios. Al tratarse de una compañía que opera en sectores tan diversos como banca, seguros, instituciones de inversión colectiva y crédito al consumo, es necesario gestionar autorizaciones de múltiples autoridades nacionales y extranjeras. Cada sector tiene sus propias normativas y regulaciones, lo que añade una capa significativa de complejidad. La coordinación y obtención de estas autorizaciones es una de las partes más complejas del proceso, requiriendo una cuidadosa planificación y una comunicación constante con las diversas autoridades regulatorias involucradas.

Hablamos de millones de clientes entre ambos bancos. ¿Qué impacto tendría esta OPA en los clientes?

Este tipo de operaciones siempre son susceptibles de generar un debate. Por un lado, es cierto que ayudan a crear instituciones más sólidas en un mercado particularmente complicado, reduciendo los riesgos y aumentando la posibilidad de trasladar a los clientes los beneficios generados a través de sinergias. Por otra parte, sin embargo, podrían verse como operaciones susceptibles de aumentar la concentración en el mercado, resultando en peores condiciones para clientes e inversores. En todo caso, habrá que estar

atentos al análisis que hacen las autoridades de competencia y a las posibles medidas correctivas que se puedan imponer para mitigar cualquier posible efecto adverso.

Considerando la oposición del Gobierno y la CNMC, ¿qué posibilidades ve que la OPA sea exitosa?

A día de hoy, el futuro de la OPA es incierto, especialmente considerando las declaraciones políticas de estas últimas semanas. Sin embargo, es plausible que se busque una solución negociada que pueda superar estas primeras objeciones, particularmente en un proceso tan prolongado donde pueden producirse cambios en la posición gubernamental.

La Ley 10/2014, de 26 de junio, de ordenación, supervisión y solvencia de entidades de crédito, regula las operaciones de las entidades bancarias españolas, ¿cree que es la clave para que el gobierno pueda oponerse a una OPA de este tipo?

Es cierto que esta Ley establece regulaciones significativas para las operaciones de entidades bancarias en España. Sin embargo, la potestad para oponerse a una OPA de este tipo recae principalmente en el Banco de España o el Banco Central Europeo, que operan con base en principios de autonomía. En el contexto de una inversión extranjera, especialmente si involucra un fondo soberano, la decisión sí recaería directamente en el gobierno con un mayor margen de discrecionalidad. Sin embargo, en el caso particular de la OPA de BBVA, sería de esperar que los criterios que se apliquen sean más técnicos y regulatorios que políticos.

Para concluir, ¿cuáles serían los riesgos para la empresa que lanza la OPA si ésta no tiene éxito?

Desde una perspectiva meramente regulatoria, el principal riesgo sería la prohibición de volver a lanzar una oferta durante un periodo de seis meses. Adicionalmente, y más allá de los costos financieros asociados, también deben de tenerse en cuenta la posible pérdida de credibilidad derivada de todo el proceso o las distracciones que conlleva para la gestión diaria de las entidades involucradas. ■



Squire Patton Boggs: hacia los 35 millones

La entrevista exclusiva con Teresa Zueco, socia directora de la firma en Madrid, que explora el crecimiento que han experimentado este 2023, y sus ambiciosos objetivos futuros

by julia gil

Según la clasificación de los 50 despachos que más facturaron en España en 2023, ([Iberian Lawyer 134](#)), Squire Patton Boggs experimentó un aumento del 52% en sus ingresos, consolidándose así como la firma que mayor porcentaje de crecimiento ha obtenido en el último año. Sin embargo, este logro no es el único destacable para el despacho estadounidense. Si tenemos en cuenta su desarrollo en los últimos seis años (2018-2023), el bufete mostró una subida del 190%. Orquestando este crecimiento y tras convertirse en socia directora de la firma en noviembre de 2021, **Teresa Zueco**, ha concluido su segundo ejercicio fiscal al frente del despacho con una facturación de 20 millones de euros. ¿La clave de este éxito? Una estrategia clara que los ha llevado a convertirse en la oficina cuya evolución es la más grande de su *partnership* europeo. En esta entrevista exclusiva, Zueco, comparte su visión sobre el presente y el futuro tanto de la firma, como del futuro de la profesión legal.

Squire Patton Boggs, según el revenue realizado por Iberian Lawyer de los despachos que más han crecido (por ingresos) en el último año muestra que, es la firma que más ha crecido en 2023, en concreto un 52%. ¿A qué diría que se debe este crecimiento tan grande en tan solo un año?

Por una parte, la consolidación de las áreas transaccionales como *corporate* y *banking & finance*, el crecimiento de prácticas como fiscal internacional, laboral, y *trade & sanctions* así como la incorporación del nuevo equipo de *litigation/IDR* (*international dispute resolution*) liderado por Javier Izquierdo.

¿Es un crecimiento que se está viendo solo en España, o a nivel europeo e internacional también?

El crecimiento de la oficina de Madrid es el más grande del *partnership* europeo (UK LLP). A nivel europeo nuestro crecimiento agregado ha sido del 16% que es sin duda un muy buen resultado.

En los últimos seis años, según el mismo estudio realizado por Iberian Lawyer, la firma muestra un crecimiento del 190%, ¿destacaría algo del crecimiento que se ha llevado a cabo en los casi

«Los riesgos asociados al uso de la IA en las firmas aconsejan prudencia»

últimos tres años que lleva al mando?

Aunque sea una obviedad, el crecimiento de la oficina de Madrid es fruto del esfuerzo de todos sus socios. Somos un equipo y trabajamos como tal, compartimos objetivos y la estrategia para conseguirlos. En estos últimos tres años entre todos hemos reposicionado Squire Patton Boggs en Madrid, somos una oficina *full-service* con excelentes profesionales en cada una de las áreas.

¿Qué áreas destacarías como las que han tenido un mayor crecimiento? Teniendo en cuenta el nivel de ingresos de cada una.

Corporate a nivel de equipo y facturación es el área que más ha crecido, también *litigation/IDR* con la incorporación de Javier Izquierdo con un equipo de cinco abogados.



«Veremos la sustitución del modelo tradicional de despacho por un modelo empresarial centrado en la rentabilidad, la agilidad y la flexibilidad»

¿En qué áreas se prevé un mayor crecimiento en los próximos años?

Corporate (M&A) transaccional, en los sectores que han demostrado resiliencia o crecimiento como tecnología, salud y energía; y *litigation/IDR* tanto en España como a nivel global.

De cara al 2026, ¿cuáles son los próximos objetivos de la firma?

En Madrid, alcanzar la cifra de 80 abogados y una facturación de, al menos, 35 millones de euros.

SQUIRE PATTON BOGGS EN CIFRAS

Sede:
Madrid

Profesionales:
50 (incluyendo socios)

Año de fundación:
2003

Facturación
2018:
€6,9 millones
2022:
€13,18 millones
2023:
€20 millones

Crecimiento (2022-2023): 52%
Crecimiento (2018-2023): 190%

Con respecto al talento, la plantilla ha aumentado de 37 a 50 abogados en la oficina de Madrid, ¿seguiremos viendo incorporaciones en el 2024?

Sin duda. Acabamos de reforzar el área de inmobiliario con una nueva incorporación a nivel de senior [Ndr: Laura Gómez Barea, procedente de Linklaters] y seguiremos incorporando talento en cada una de las áreas.

¿Están utilizando Inteligencia Artificial en el despacho? o ¿es uno de los objetivos a corto o largo plazo de la firma?

En Squire, incorporamos tecnología solo cuando está madura. Los riesgos asociados al uso de la IA en las firmas (en especial de la IA generativa) aconsejan prudencia. Asesoramos a clientes que están implementando IA a nivel global, por lo que tenemos un conocimiento cualificado de los riesgos. En mi opinión, a medio plazo la IA en nuestra profesión es una herramienta de soporte y agilización de las tareas con menor valor añadido (análisis de datos y procesamiento y estandarización de documentos). A largo plazo el impacto de la IA será menor porque la estrategia de todas las firmas globales es centrarse en aportar valor y eliminar el trabajo *commodity*.

Tras casi tres años al frente de la firma, ¿Cuál dirías que es la ventaja competitiva del despacho?

Squire Patton Boggs aúna flexibilidad, dinamismo y capacidad para adaptarse a cada uno de los mercados locales en los que está presente. No es una firma de estructuras rígidas, esa flexibilidad y dinamismo tiene reflejo en los abogados e influye positivamente en el servicio al cliente.

¿Cuál es su visión actual del futuro de la profesión legal?

Es difícil hacer una predicción porque, como a cualquier otra profesión o negocio, nos afecta la coyuntura económica y geopolítica, y nos tenemos que adaptar a los cambios demográficos, culturales y tecnológicos. En mi opinión veremos la sustitución del modelo tradicional de despacho por un modelo empresarial centrado en la rentabilidad (*profit per partner*) la agilidad y la flexibilidad en la prestación del servicio. Este

INCORPORACIONES Y PROMOCIONES (EN EL MEDIO)

INCORPORACIONES

Javier Izquierdo

Cargo: Socio, responsable del departamento de litigación y arbitraje.

Procedencia: Pérez-Llorca



Equipo que se incorporó junto a él:

1. Javier Gil Díaz-Plaza: (of counsel) de Mapprfre
2. Marta Robles: (asociada senior) de Pérez-Llorca
3. Julia Conci: (asociada) de Pérez-Llorca



1



2



3

PROMOCIONES

4. Rocío García: a socia de Mercantil M&A

5. Pablo García Oliván: a socio de Mercantil M&A



4



5

modelo exigirá optimizar el tamaño de los equipos en cada proyecto, minimizar el tiempo y recursos dedicados a tareas de menor rentabilidad y tener una plataforma fuera de España que proporcione acceso a proyectos internacionales que generan mayor valor. Las tareas de menor valor añadido se externalizarán a proveedores de servicios legales alternativos cuyo modelo de negocio permite precios más competitivos. A futuro, es posible que las áreas transaccionales sean menos intensivas

en número de abogados y menos relevantes dentro de las firmas; por una parte, la mejora del *legal tech* facilitará la automatización de las *due diligence*, por otra, la estandarización de los contratos debería reducir los tiempos de negociación, la incertidumbre y acelerar el proceso legal de las transacciones. Sin embargo, otras áreas como procesalistas (seguros, *class actions*...) o expertos en derecho público podrían ser más relevantes en el *mix* de las firmas, a la vista del auge (incluso exceso) regulatorio nacional y europeo de los últimos años.



IBERIANLAWYER
AWARDS

3rd Edition

energy

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

27 June 2024 • Madrid

ESPACIO LARRA

Calle Larra 14. 28004 • Madrid

19:30 REGISTRATIONS

19:45 COCKTAIL

20:30 AWARDS CEREMONY

21:15 STANDING DINNER

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

Sponsor

FIVE-E
RESPONSIBLE INVESTMENT



Follow us on



#IBLEnergyAwards



Antonio Adami
 Senior Director & General
 Counsel EMEA
Canadian Solar



**Natalia Bódalo
 Lozano**
 Head of Legal Exploration
 & Production, *Cepsa*



**Javier Cabezudo
 Pueyo**
 Lead Counsel South Europe
 and Africa
*Siemens Gamesa
 Renewable Energy*



**Clara Cerdán
 Molina**
 General Counsel
Solarig



**Moisés
 García**
 Senior Legal Counsel
Mytilineos



**Ana González
 Felgueroso**
 Underwriting Manager
*Aseguradores de
 Riesgos Nucleares*



**Yolanda Herran
 Azanza**
 Directora de Asesoría
 Jurídica
ACCIONA ENERGIA



**Natalia Palomar
 Liceras**
 Senior Legal Counsel for
 Southern Europe
SSE Renewables



**Bruno
 Pina**
 General Counsel Portugal,
Repsol



**Federico Silva
 Ortiz**
 General Counsel & Chief
 Corporate Officer
Arba Energy



**Jorge Velasco
 Fernández**
 Head of Legal & Compliance
Axpo Iberia



Vanda Valente
 Head of Legal and
 Compliance
*Bank of China (Europe)
 S.A. Lisbon Branch*



La era digital de la salud

Impulsada por la pandemia, la telemedicina es una herramienta valiosa para mejorar el acceso a la atención médica, pero requiere abordar desafíos ético-legales y asegurar un marco regulatorio adecuado para su implementación efectiva

por mercedes galán

La telemedicina, definida por la Organización Mundial de la Salud (OMS), implica la prestación de servicios de salud a distancia mediante el intercambio de información válido para el diagnóstico, tratamiento, prevención, investigación y formación continua de profesionales. Sobre si representa el futuro de la atención médica, **Marco Alexandre Saias**, de Ambar Partners Portugal, es claro al respecto "la telemedicina es ya el futuro junto con otras tecnologías que ya se están implantando sobre el terreno y contribuyen a mejorar la prestación de asistencia sanitaria y la calidad de vida de los pacientes, como las herramientas de IA/ML, la colaboración virtual en tiempo real, blockchain, la monitorización remota de pacientes, la salud móvil y los wearables". **Nuria Portell Salom**, directora del área de derecho público en Broseta, reconoce que, en los últimos años, la telemedicina ha crecido significativamente, facilitando la atención sanitaria durante la COVID-19 y mejorando el acceso para poblaciones con limitaciones, subrayando que "con el envejecimiento de la población y el aumento de enfermedades crónicas, su relevancia seguirá creciendo. Sin embargo, es crucial mantener la relación humano-sanitario y asegurar un entorno seguro, lo que requiere la aprobación de normativas adecuadas".

No cabe duda de que la pandemia marcó un antes y un después. Como explica **Ofelia de Lorenzo Aparici**, socia y directora del área jurídico contenciosa en De Lorenzo Abogados, antes del COVID-19, el Código de Deontología Médica consideraba la telemedicina contraria a las normas deontológicas. "Sin embargo, la pandemia impulsó su uso, llevando a la Comisión de Deontología y Derecho Médico a publicar un documento en mayo de 2020 que aceptaba la telemedicina en determinadas circunstancias, como situaciones donde el acto médico presencial no era posible o aconsejable. Ya en 2022, el nuevo Código de Deontología Médica reconoció formalmente la telemedicina como conforme a las normas deontológicas", apunta.

En cuanto a su alcance, Saias subraya que, "al mejorar el acceso, reducir costos y elevar la calidad de la atención, tiene el potencial de cerrar las brechas en el acceso a la atención médica y abordar las disparidades en la salud, facilitando el derecho humano a la salud". En este sentido,



MARCO ALEXANDRE SAIAS

las plataformas disponibles son diversas, incluyendo opciones como llamadas telefónicas, videoconferencias en línea o mensajería. Como destaca Marco Saias, "esto brinda a los profesionales sanitarios y a los ciudadanos acceso a un conjunto de herramientas que pueden emplearse para una variedad de propósitos, como consultas médicas, prescripciones electrónicas y realización de pruebas diagnósticas". Pero no se puede olvidar que hay casos en los que la telemedicina no debe ser la primera opción. Como señala Ofelia de Lorenzo, "la telemedicina está presente en muchas especialidades médicas, pero se recuerda que los médicos deben ser responsables de sus actos y que algunas intervenciones aún requieren contacto personal y directo".

PRINCIPIOS ÉTICO-LEGALES

A pesar de su carácter remoto, la telemedicina no exime a los profesionales de la salud de cumplir con los estándares éticos y legales de la práctica médica, lo que incluye mantener la confidencialidad y seguridad de los datos, así como garantizar la calidad de la atención. La implementación de estas innovaciones implica decisiones dinámicas que consideran factores como la efectividad y utilidad, normativas, aceptación por parte de los profesionales, financiación, sostenibilidad, disponibilidad de



NURIA PORTELL SALOM

herramientas e infraestructuras, y aspectos ético-legales, incluyendo la privacidad y la confidencialidad.

Como apunta de Lorenzo, “el uso de la telemedicina, conforme a la Ley 44/2003 de Ordenación de las Profesiones Sanitarias, debe ajustarse a los preceptos deontológicos y la normativa sanitaria aplicable, especialmente la Ley 41/2002 sobre la autonomía del paciente y la regulación de información y documentación clínica”. La responsabilidad por daños directos e indirectos derivados de la telemedicina requiere una identificación inequívoca de los intervinientes, asegurando la confidencialidad y utilizando vías de comunicación que garanticen la máxima seguridad. “Es esencial registrar en la historia clínica el medio de telemedicina utilizado, el tratamiento médico pautado y las recomendaciones dadas”, concluye de Lorenzo.

PRINCIPIOS DE SEGURIDAD Y PRIVACIDAD

El uso de la telemedicina implica el tratamiento de datos personales de salud que deben ser estructurados, conservados y transmitidos con garantías de cumplimiento de la normativa de protección de datos. Como nos explica de Lorenzo, “hay que proporcionar al paciente la identidad del médico o centro sanitario responsable, el plazo de

conservación de la información, posibles cesiones de datos y su finalidad, previsión de transferencias internacionales de datos, existencia de decisiones automatizadas o elaboración de perfiles, posibilidad de ejercer derechos en protección de datos y contacto del Responsable de Protección de Datos, entre otros”.

La seguridad y privacidad son pilares fundamentales en la telemedicina, demandando plataformas que salvaguarden la información médica personal. La sinergia entre la Internet de las Cosas (IoT) y la IA permite un monitoreo continuo de los pacientes, facilitando el diagnóstico y tratamiento remoto.

Una inquietud primordial en la tecnología médica es la protección de la privacidad del paciente y la seguridad de los datos. Como destaca Saias, “el establecimiento de protocolos y normativas pragmáticas y efectivas es crucial para resguardar la información de los pacientes, asegurar la integridad de la transmisión de datos y preservar la confidencialidad”.

MARCO NORMATIVO

A nivel europeo, el impulso hacia la telemedicina ha sido notable, pero la falta de una regulación específica en España y la mayoría de los países europeos plantea desafíos significativos. En ausencia de directrices específicas, se aplican las leyes generales de atención médica, junto con los principios éticos que rigen la relación médico-paciente y los derechos de autonomía, información y confidencialidad de los pacientes. Como explica de Lorenzo, “según el artículo 4.7 de la Ley 44/2003, de Ordenación de las Profesiones Sanitarias, el ejercicio de estas profesiones se llevará a cabo con plena autonomía técnica y científica, siempre sujeto a los principios y limitaciones del ordenamiento deontológico. Esto significa que los médicos pueden optar por la telemedicina si la consideran adecuada desde un punto de vista técnico y científico, pero siempre respetando los principios y limitaciones éticas establecidos”.

Sin embargo, el rápido desarrollo de las herramientas de telemedicina no ha sido acompañado por un marco legal concreto, lo que aumenta la incertidumbre y las controversias sobre su efectividad y costos. Como subraya Portell, “es necesario aprobar con carácter urgente



OFELIA DE LORENZO APARICI

una normativa que regule específicamente la telemedicina en todos sus aspectos. No hacerlo nos obliga a movernos en una esfera de cierta inseguridad jurídica que puede convertirse en un problema de cara a la responsabilidad de los profesionales, pero también de cara a los derechos de los pacientes”.

En el caso de Portugal, como explica Saias, el marco regulatorio “se basa en la promoción del uso eficiente de tecnologías de la información y comunicación en salud, garantizando la protección de datos y ciberseguridad, la ética médica, el registro obligatorio de equipos en el SRER (Sistema de registro de establecimientos regulados),

la cooperación sanitaria transfronteriza y el cumplimiento de la legislación sobre comercio electrónico”.

DESAFÍOS LEGALES Y CONTROVERSIAS

Los desafíos legales más comunes que enfrentan las empresas de telemedicina están relacionados con el tratamiento de datos y la responsabilidad de los profesionales sanitarios. Es crucial abordarlos para evitar posibles implicaciones legales y garantizar la prestación segura y efectiva de servicios de salud a distancia.

Como apunta Portell, “con el creciente protagonismo de las máquinas y plataformas digitales en el ámbito sanitario, estos desafíos se abordan mediante la normativa vigente en estas materias”. Sin embargo, aunque estas leyes pueden aplicarse de manera general a la telemedicina, no siempre son adecuadas para resolver problemas específicos de esta modalidad de atención. Por ello, continúa Portell, “es útil apoyarse en interpretaciones judiciales, Códigos Deontológicos, y protocolos y guías de buenas prácticas existentes”.

Uno de los retos más comunes que enfrentan las compañías en Portugal, según Saias, es “navegar por un complejo laberinto normativo, con leyes que varían significativamente si los servicios se prestan al SNS o a proveedores privados, lo que impacta el diseño y despliegue de proyectos. La falta de un marco regulatorio estructurado para la telemedicina genera incertidumbre, exacerbada por el desconocimiento de muchos clientes sobre la normativa vigente”.





La e-salud

En los últimos años, la intersección entre la salud y la tecnología ha revolucionado la forma en que abordamos la atención médica. La transformación digital ha llegado para impulsar la eficiencia operativa de las organizaciones sanitarias, y la e-salud, que abarca desde la telemedicina y las aplicaciones móviles de salud hasta la sofisticada informática de salud y la tecnología portátil, está transformando el panorama de la atención médica.

Tecnologías como Big Data e IA contribuyen a mejorar los resultados en la experiencia del paciente, la eficiencia operativa y la sostenibilidad. Este avance digital no solo mejora la atención al paciente, sino que también optimiza los procesos médicos, haciendo que la atención sanitaria sea más eficiente,

accesible y personalizada.

TRANSFORMACIÓN CULTURAL DE LA SALUD

La telemedicina representa una evolución cultural en el campo de la salud, promoviendo modificaciones en el acceso a la información, los procesos de tratamiento y la comunicación entre profesionales y pacientes. El impulso de tecnologías como IoT, robótica, IA ha catalizado este cambio. Este contexto de tecnologización no solo abarca a la sociedad en general, sino también a la práctica médica, fomentando un acceso más amplio a la información, transformaciones en los procedimientos de tratamiento y seguimiento, la descentralización en las interacciones médico-paciente, y la emergencia de innovaciones como la impresión 3D y la analítica de big data.

“Sin duda, la telemedicina representa una nueva dinámica en la relación entre profesionales y pacientes, lo que podría llevar a una percepción de la medicina como algo impersonal y generar cierta desconfianza en los sistemas tecnológicos utilizados”, apunta **Nuria Portell**, directora del área de derecho público en Broseta. No obstante, nos explica que “también implica un cambio en la interacción entre los profesionales de la salud y una ampliación de los recursos disponibles para la práctica médica. Solo a través de un cambio cultural se podrán superar estas barreras, preparando a todos los involucrados para abordar con éxito los desafíos que plantea la telemedicina”.

Está claro que la integración de la tecnología sanitaria requiere un cambio en la mentalidad de los profesionales, pero no todos se sienten cómodos, por ello, como señala **Marco Saias**, de Ambar Partners Portugal, “la formación y el apoyo a los profesionales sanitarios para que se adapten a las tecnologías sanitarias es esencial para su éxito”. Respecto a la exclusión digital, nos explica que debe abordarse sin miedo. “No todo el mundo tiene el mismo acceso a las soluciones tecnológicas sanitarias debido a barreras, que pueden ir desde la ubicación geográfica a la alfabetización digital. No hay que avergonzarse de ello”.

EL PAPEL DE LA IA EN EL SECTOR

Según lo observado, la IA está destacando por su capacidad para transformar la prestación de asistencia

sanitaria. **Ofelia de Lorenzo**, socia y directora del área jurídico-contenciosa en De Lorenzo Abogados, subraya que “en el ámbito clínico, puede tener muchas y muy variadas aplicaciones de gran utilidad, entre ellas algunas como facilitar y mejorar la capacidad de diagnóstico, predecir reingresos hospitalarios, ayudar en el descubrimiento de nuevos fármacos o procesar y obtener información de historiales médicos electrónicos”.

Como apunta Saias, “los algoritmos de IA permiten la creación de planes de tratamiento personalizados, mejorando la precisión diagnóstica al identificar patrones y anomalías, lo que reduce los diagnósticos erróneos y los errores médicos potencialmente mortales. Además, el análisis predictivo facilita la aplicación de intervenciones específicas al predecir resultados de enfermedades”.

Sin embargo, ambos coinciden en que su utilización también plantea varios desafíos y preocupaciones éticas y legales especialmente en el ámbito de las historias clínicas. Así mismo, la regulación de las normas sobre IA en el marco del nuevo reglamento de la UE añade una nueva capa de complejidad. Concluye Saias que, “dado que la ley establece que la información sanitaria es propiedad de la persona y que los proveedores de servicios son meros custodios de dicha información, utilizándola únicamente para la prestación de asistencia, investigación sanitaria y otros fines legales, las empresas, especialmente las startups, enfrentan un camino complejo y desafiante”.

INHOUSECOMMUNITYDAYS

LC PUBLISHING GROUP

11TH - 12TH SEPTEMBER 2024
SÃO PAULO

WEDNESDAY

- 14h45 CHECK IN
- 15h30 OPENING SPEECH
- 15h45 **ROUND TABLE I "IN-HOUSE COUNSEL AND AI: HOW IS YOUR TEAM GOING TO LOOK LIKE IN 10 YEARS?"**
- 18h30 COCKTAIL

THURSDAY

- 9h00 CHECK IN
- 9h30 WELCOME MESSAGE
- 9h45 **ROUND TABLE II "CYBERSECURITY IN THE AGE OF EMERGING TECHNOLOGIES"**
- 11h15 COFFEE BREAK
- 11h30 **ROUND TABLE III "ENSURING SUSTAINABLE GOVERNANCE IN THE AGE OF AI "**
- 12h45 CLOSING REMARKS
- 13h00 LIGHT LUNCH



LEGALTECH DAY

30 MAY 2024 • MADRID

A DIFFERENT LAWYER
FOR A NEW FUTURE:
TECHNOLOGY
AND PROFESSION
ON THE MOVE

Main Partner  Microsoft

Partners  AUGUSTA ABOGADOS

 Cerejeira Namora
Marinho Falcão
an Gáres member firm

 EQS

#IBLLegaltechday

Legaltech day: navegando el futuro del derecho con la tecnología

La agenda del evento organizado por *Iberian Lawyer* con la participación de Microsoft, Augusta Abogados, Cerejeira Namora Marinho Falcão y Eqs



VER EL VÍDEO



THE LEGAL DEPARTMENT TODAY, BETWEEN AI, DIGITALIZATION AND OUTSOURCING

El 30 de mayo, el LegalTech Day 2024, organizado por Iberian Lawyer, reunió a profesionales legales y expertos en tecnología para explorar la intersección entre el derecho y la tecnología. Celebrado en el Hotel Wellington en Madrid, este evento mostró a líderes de pensamiento discutiendo cómo los avances digitales están transformando la profesión legal.

El día comenzó con el registro y un café de bienvenida, estableciendo el escenario para una serie de discusiones perspicaces. **Aldo Scaringella**, CEO de LC Publishing Group, abrió el evento con un discurso de bienvenida, preparando a los asistentes para la agenda integral del día.

Moisés Barrio Andrés, asesor del Consejo de Estado y experto internacional en derecho digital, inició las discusiones con un discurso de



MOISÉS BARRIO ANDRÉS

apertura sobre “IA: de la ética a la regulación”. Su intervención proporcionó una visión crítica sobre las consideraciones éticas y el panorama regulatorio en torno a la inteligencia artificial, enfatizando la necesidad de un enfoque equilibrado para la gobernanza de la IA.

A continuación, **Andrea Simándi**, directora legal de privacidad en Microsoft Europa, ofreció una reflexión sobre “Privacidad en la era de la inteligencia artificial”. Simándi destacó los desafíos y oportunidades que presenta la IA para la protección de la privacidad, subrayando el compromiso de Microsoft con prácticas responsables de IA.

La primera mesa redonda, titulada “El Departamento Legal Hoy: Entre IA, Digitalización y Outsourcing”, contó con un panel de distinguidos ponentes. **Isabel Álvarez Calvo** de Capgemini Iberia, **Emilio Puig Ruiz** de Uber, **Mimmo Santonicola** de Eqs, **Nataly Trenkamp** de Augusta Abogados y **Juan Velázquez Saiz** de Totem España compartieron sus perspectivas. Moderada por **Julia Gil**, periodista de *Iberian Lawyer*, la sesión profundizó en cómo los departamentos legales están evolucionando con la integración de la IA y las herramientas digitales, y la tendencia creciente del outsourcing de servicios legales.

Un descanso para el café brindó a los participantes la oportunidad de hacer networking y discutir las sesiones de la mañana, fomentando conexiones e intercambiando ideas sobre cómo aprovechar la tecnología en las prácticas legales.



THE HUMAN FACTOR AND SOFT SKILLS

La segunda mesa redonda, “El factor humano y las habilidades blandas”, abordó la importancia de las habilidades interpersonales en la era digital. Los distinguidos oradores incluyeron a **Gonçalo Cerejeira Namora** de Cerejeira Namora Marinho Falcão, **Marjorie Colas** de AccorInvest, **María Echeverria-Torres** de Nokia, **Luis Graça Rodrigues** de Minsait (una empresa de Indra) y **Andrea Viale** de Idealista. **Ilaria Iaquina**, directora de *Iberian Lawyer*, moderó la discusión, que enfatizó el valor perdurable de las habilidades blandas como la comunicación, la adaptabilidad y el liderazgo en un entorno legal tecnológicamente avanzado.

El evento concluyó con una sesión de preguntas y comentarios finales, permitiendo a los asistentes

interactuar directamente con los ponentes y aclarar sus pensamientos sobre los temas discutidos. Esto fue seguido por un almuerzo, proporcionando una oportunidad adicional para el networking e intercambio de ideas entre colegas comprometidos con el avance de la profesión legal a través de la tecnología.

LegalTech Day 2024 subrayó los cambios dinámicos que enfrenta el sector legal y destacó el papel crítico de la tecnología en dar forma a su futuro. Las discusiones a lo largo del día reforzaron la noción de que, aunque la tecnología es una herramienta poderosa, el elemento humano sigue siendo indispensable para navegar las complejidades del panorama legal. 



ANDREA SIMANDI

WOMEN AWARDS

SAVE THE DATE

12 September 2024
São Paulo

Send your submission or ask for info to
elia.turco@iberianlegalgroup.com

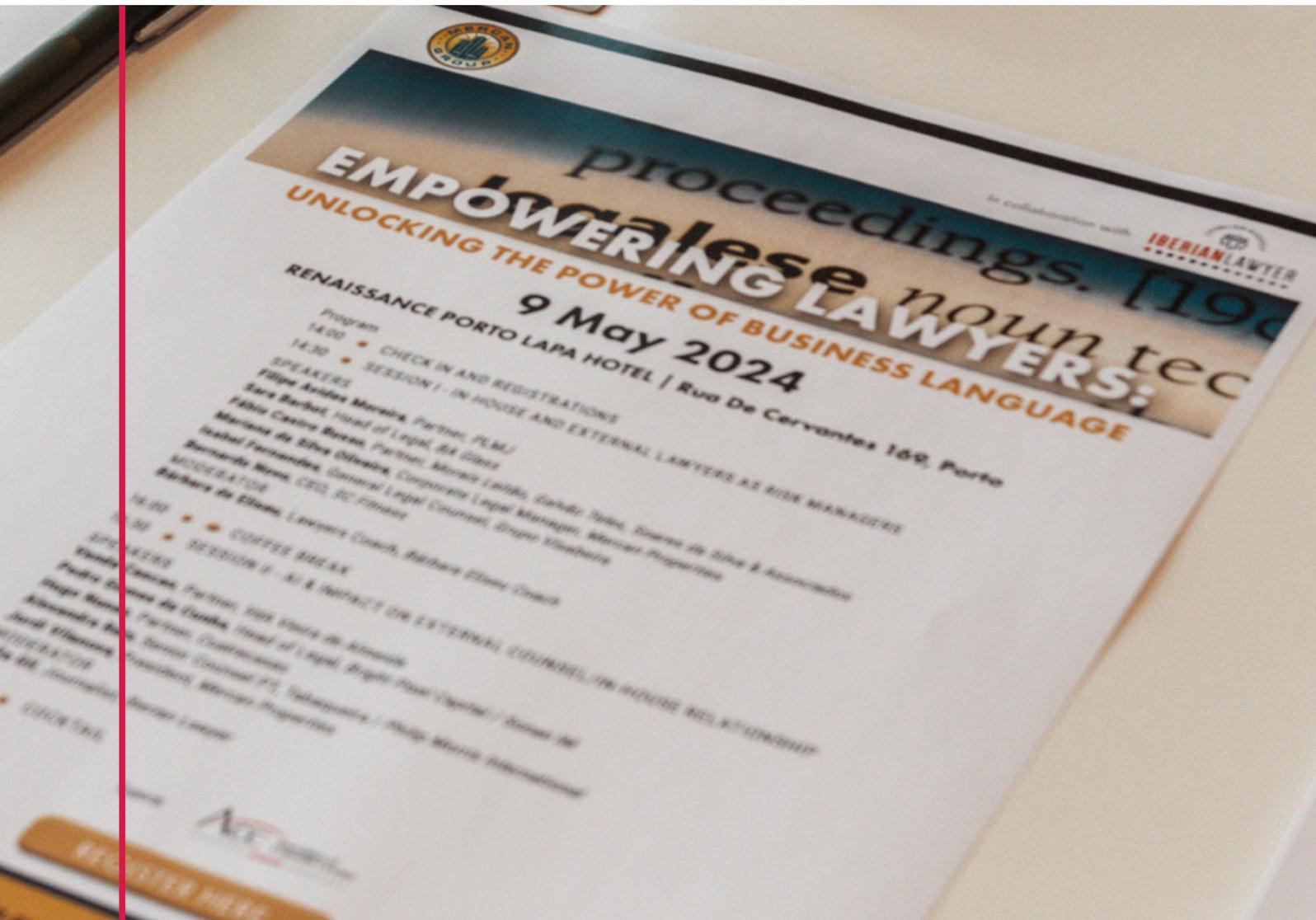
Follow us on



#TheLatamAwards

www.thelatinamericanlawyer.com

DRESS CODE: business suit / cocktail dress



Empowering lawyers: unlocking the power of business language

La agenda del evento organizado por Iberian Lawyer en colaboración con Mercan Group; y con el apoyo de ACC Europe



MESA REDONDA

El 9 de mayo, *Iberian Lawyer*, en colaboración con Mercan Group; acogió el evento "*Empowering Lawyers: Unlocking the Power of Business Language*". Celebrado en el hotel Renaissance Porto Lapa en la ciudad portuguesa de Oporto, reunió a grandes voces de la abogacía y de la empresa.

La primera sesión, titulada "*In-house and External Lawyers as Risk Managers*", abordó el papel crucial que desempeñan los abogados en la gestión de riesgos dentro de las organizaciones. Profesionales destacados, como **Filipe Avides Moreira**, socio de PLMJ, **Sara Barbot**, responsable del área jurídica de BA Glass, **Fábio Castro Russo**, socio

de Moraes Leitão, Galvão Teles, Soares da Silva & Associados, **Mariana da Silva Oliveira**, directora jurídica corporativa de Mercan Properties, Isabel Fernandes, asesora jurídica general del Grupo Visabeira y **Bernardo Novo**, CEO de SC Fitness, formaron la mesa. Todos ellos compartieron sus conocimientos y experiencias. Bajo la experta moderación de **Bárbara de Eliseu**, Lawyer Coach de Bárbara Eliseu Coach, esta sesión fomentó debates perspicaces sobre cómo abordar los retos de la gestión de riesgos en diferentes sectores empresariales.

Tras una breve pausa, comenzó la segunda sesión, titulada "*Artificial Intelligence and Impact on the*





MESA REDONDA II

External Counsel/In-house Relationship", en la que se exploró cómo la inteligencia artificial está transformando la relación entre el asesor jurídico interno y externo. Destacados expertos, como **Vanda Cascao**, socia de VdA Vieira de Almeida, **Pedro Gomes da Cunha**, responsable jurídico de Bright Pixel Capital / Sonae IM, **Hugo Nunes**, socio de Cuatrecasas, **Alexandra Reis**, senior counsel PT de Tabaqueira/ Philip Morris International y **Jordi Villanova**, presidente de Mercan Properties, fueron los ponentes de esta segunda mesa redonda. Los abogados compartirán sus conocimientos sobre

este tema en constante evolución. Moderada por Julia Gil, periodista de *Iberian Lawyer* y *Financecommunity.es*, esta sesión ofreció una mirada en profundidad sobre cómo la inteligencia artificial está dando forma al futuro del asesoramiento jurídico.

Para concluir el día en un ambiente más relajado, se ofreció un cóctel de recepción, dando a los participantes la oportunidad de continuar las conversaciones, hacer conexiones significativas y reflexionar sobre los temas tratados durante el evento. 🍷





IBERIANLAWYER
AWARDS

12th Edition

Forty40

UNDER

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

SAVE THE DATE

26 September 2024 • Madrid

19:30 CHECK-IN

19:45 COCKTAIL

20:30 AWARDS CEREMONY

21:15 STANDING DINNER

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



Follow us on



#IBLFortyUnder40



ALEXANDRA REIS

Navegando en el mundo VUCA

Transformando los equipos legales internos en socios estratégicos de negocios

por alexandra reis

Escuché por primera vez el término VUCA en el año 2014, de un desafiante director gerente que lideraba una organización hacia una transformación empresarial sin precedentes. Diez años después, términos como volatilidad, incertidumbre, complejidad y ambigüedad (VUCA) continúan describiendo (¡muy bien!) el entorno en el que operan los equipos legales internos y las situaciones que debemos abordar.

Sin mencionarlo explícitamente, VUCA fue el tema subyacente del evento “Empoderando a los abogados: desbloqueando el poder del lenguaje de negocios” que tuvo lugar el pasado 9 de mayo en la hermosa ciudad de Oporto y reunió a varias decenas de abogados y representantes empresariales para compartir experiencias e intercambiar ideas sobre temas que van desde los desafíos actuales de los equipos legales internos y las firmas de abogados hasta el futuro de la profesión ante la llegada de la IA.

El entorno empresarial, tecnológico y regulatorio está cambiando rápidamente, y los abogados necesitan mantener el ritmo y adaptarse. Desde una posición más reactiva y unidimensional dentro de sus organizaciones, los asesores legales internos ahora enfrentan una demanda cada vez mayor para responder a situaciones más complejas en un tiempo mucho más corto. Se nos pide ser “socios comerciales” en lugar de solo “guardianes y protectores” de las empresas que nos emplean. Es una era VUCA para los departamentos legales internos.

SOCIOS LEGALES DE NEGOCIOS

Está claro ahora que los departamentos legales internos no son como firmas de abogados internas, contratadas en proporcionar asesoría legal in situ. Estamos llamados a liderar problemas empresariales multifacéticos y complejos que abarcan departamentos y disciplinas: ser socios estratégicos de negocios. Eso implica entender íntimamente la organización, el negocio y sus prioridades. Para ello, los asesores internos necesitan tener un gran entendimiento sustantivo de las leyes y regulaciones específicas que afectan al negocio, pero también tener una mentalidad empresarial. Ser un socio legal de negocios implica un cambio de actitud: los clientes corporativos de hoy requieren contribuciones tangibles y

accionables a los resultados comerciales en lugar de opiniones legales exhaustivas llenas de términos legales y situaciones hipotéticas. Los asesores internos necesitan aprender lo que hacen las otras áreas de la empresa, familiarizarse con sus planes y estrategias, para que puedan aplicar su comprensión comercial y visión estratégica al proporcionar apoyo legal. Y, lo que es importante, los asesores internos deben dominar las habilidades de comunicación. Al estar bien posicionados para “conectar los puntos” en la organización, no solo necesitamos escuchar y entender las otras áreas de la empresa, sino, lo que es más importante, comunicar y explicar información legal compleja y las consecuencias de las decisiones de una manera simple y accesible.

¿Y GESTORES DE RIESGOS?

Una parte importante de las responsabilidades de un abogado interno siempre ha sido identificar y gestionar los riesgos legales. Tradicionalmente,



esto solía ser un ejercicio “independiente del negocio”: Solíamos identificar todos los riesgos legales en una determinada situación y luego dejar la decisión comercial final al CEO o al equipo de gestión. Las expectativas corporativas han evolucionado, y ahora se requiere que los equipos legales internos anticipen, prevengan y evalúen tanto los riesgos legales como los comerciales. Lo que es más importante, se requiere que los equipos legales gestionen y mitiguen esos riesgos en colaboración con otras áreas de la empresa. La conciencia y comprensión de los posibles factores de riesgo y la aplicación tanto de conocimientos legales como comerciales para mitigar dichos riesgos son competencias clave para los departamentos legales internos en el mundo VUCA.

LOS EQUIPOS LEGALES INTERNOS Y LAS FIRMAS DE ABOGADOS EXTERNOS

Los departamentos legales internos siempre han recurrido a firmas de abogados para obtener asesoría legal especializada cuando sea necesario. Es una relación simbiótica y cada vez más colaborativa: a medida que los departamentos legales internos confían en la experiencia especializada de los abogados externos para navegar por escenarios legales y comerciales complejos, los abogados externos se benefician del conocimiento específico de la industria de sus contrapartes internas. En un contexto VUCA, las firmas de abogados necesitan continuar agregando valor sabiendo que la gestión del gasto legal y los posibles ahorros de costos continúan siendo

prioridades inevitables para los departamentos legales internos.

¿Y QUÉ HAY DE LA IA?

¿Qué es más VUCA que la transformación de la IA? Como abogados internos, todos necesitamos admitir que proporcionar asesoría sabia y matizada en negocios a nuestros clientes internos es una proporción menor de nuestro trabajo diario de lo que nos gustaría admitir, ya que muchas veces estamos atrapados en tareas rutinarias y de bajo valor, respondiendo a las mismas preguntas repetidamente. Actualmente, los profesionales legales internos reconocen la importancia de entender e integrar la IA en sus departamentos. Al procesar rápidamente grandes cantidades de datos, las herramientas de IA pueden mejorar significativamente la eficiencia y efectividad de las operaciones legales. Por ejemplo, la IA puede asistir en la redacción y revisión de contratos o traducciones legales, de modo que los equipos legales puedan centrarse en tareas más estratégicas. Como primer paso, se necesitan marcos de gobernanza de la IA que incluyan implicaciones legales y éticas. Confío en que se está desarrollando un “valiente mundo nuevo” con la integración de la IA en los departamentos legales corporativos. Mejorará la productividad y acelerará la transición de los departamentos legales de reactivos a estratégicos.

**senior counsel PT de Tabaqueira/ Philip Morris International*



EMPOWERING LAWYERS: UNLOCKING THE POWER OF BUSINESS LANGUAGE



LEGALCOMMUNITYCH

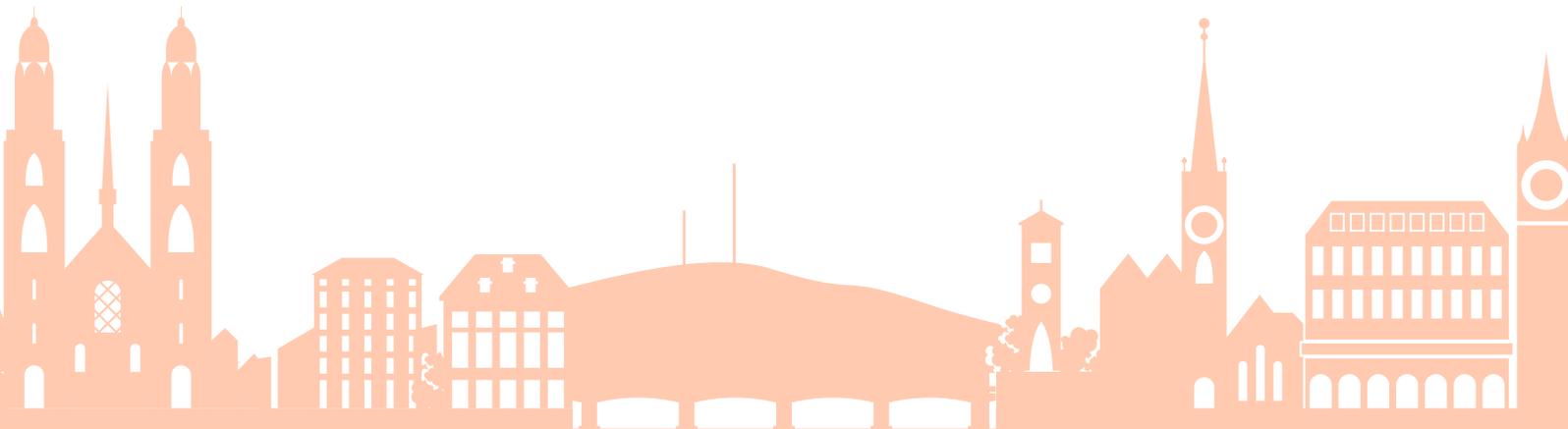
INHOUSECOMMUNITYDAYS

LC PUBLISHING GROUP

24th - 25th OCTOBER 2024

ZURICH

SAVE THE DATE



THE EVENT DEDICATED
TO THE LEGAL IN-HOUSE FUNCTION



MAFALDA BARRETO

La visión estratégica detrás de GA_P en Lisboa

Alineando la experiencia con la demanda del mercado: el enfoque de Mafalda Barreto

por Ilaria Iaquina

En el paisaje legal en constante evolución de Portugal, Gómez-Acebo & Pombo (GA_P) sigue fortaleciendo su posición en el mercado a través de contrataciones estratégicas y una pericia focalizada. En los últimos seis meses, la oficina de Lisboa ha dado la bienvenida a tres socias distinguidas: **Filipa Cotta**, **Madalena Caldeira** y **Ana Luísa Guimarães**, cada una especialista en un sector legal vital —litigios y reestructuración, derecho laboral y derecho público, respectivamente. Estas incorporaciones no solo son un testimonio del compromiso del despacho con el crecimiento, sino que también se alinean con las demandas específicas del mercado que han surgido en el dinámico entorno económico de Portugal. Esta entrevista con **Mafalda Barreto**, la socia directora de la oficina de Lisboa, profundiza en la lógica estratégica detrás de estas contrataciones, el impacto anticipado en las ofertas de servicios del despacho y la visión más amplia para el despacho en el ámbito legal.

¿Cómo se alinean las recientes contrataciones laterales con las ambiciones del despacho de abogados en Portugal?

Las tres profesionales poseen una riqueza de experiencia en áreas que consideramos clave para el mercado: litigios, laboral y derecho público. Colectivamente, han fortalecido nuestras capacidades y nos ayudarán a avanzar mediante la implementación de soluciones innovadoras.

¿Podría detallar la elección de estas áreas específicas? ¿Hay necesidades u oportunidades del mercado que el despacho pretende satisfacer con estas especialidades?

La decisión de centrarse en litigios, reestructuración e insolvencia, derecho laboral y derecho público y regulatorio responde a necesidades del mercado distintas. Los desafíos económicos, como el aumento de insolvencias corporativas, impulsan la demanda de apoyo legal en la resolución de angustias financieras y disputas. En el panorama cambiante del empleo, el asesoramiento especializado es crucial para navegar nuevas regulaciones laborales y asegurar el cumplimiento mientras se gestiona eficazmente a los empleados. Además,



GÓMEZ-ACEBO & POMBO EN PORTUGAL

36 Abogados

6 Socios

6 Of counsel

la creciente complejidad de las regulaciones gubernamentales y el aumento de proyectos del sector público requieren experiencia en derecho administrativo y cumplimiento regulatorio. Estas áreas abordan directamente las oportunidades actuales del mercado y satisfacen las demandas de los clientes en Portugal.

¿Cómo mejorará la experiencia de estas nuevas socias las ofertas de servicios del despacho de abogados?

Ana Luísa ayudará a consolidar nuestra posición en derecho público en la Península Ibérica. Su amplia experiencia, conocimiento profundo y fuerte presencia en el mercado mejorarán nuestra capacidad para servir a clientes en sectores regulados y apoyar proyectos importantes que se están lanzando. Madalena, con su carrera excepcional en derecho laboral y de la seguridad social, es un activo significativo para GA_P, particularmente en un área crucial del mundo empresarial donde el asesoramiento profesional líder es indispensable. Su incorporación ha mejorado significativamente nuestras capacidades. En cuanto a Filipa, es una experta en litigios con un historial distinguido y un conocimiento incomparable en un sector vital para nuestra

GÓMEZ-ACEBO & POMBO

Ingresos globales 2023:
92.86 millones de euros
(+10.8% respecto al año anterior).

Ingresos en España 2023:
83.85 millones de euros (+11.6%
respecto al año anterior)

300 Abogados

75 Socios

economía. Su amplia experiencia será invaluable en apoyar a nuestros clientes y expandir nuestras prácticas ibéricas de litigios, reestructuración e insolvencia, áreas en las que ya somos líderes del mercado en España. La combinación de estas profesionales de primer nivel con el equipo altamente cualificado de socios y abogados que ya teníamos en Portugal nos posiciona como uno de los despachos líderes del mercado.

¿Hay otras áreas donde el despacho de abogados busca expandirse?

La expansión de la oficina portuguesa forma parte de la estrategia del despacho. Nuestros planes combinarán la promoción del talento interno con contrataciones laterales en áreas que vemos como estratégicas para los clientes o que presentan oportunidades específicas del mercado.

¿Cuál es su visión para la oficina de Lisboa? ¿Cuáles son los principales desafíos y oportunidades que anticipa en los próximos años?

Esperamos mantener un camino de crecimiento constante. Hay varios desafíos por delante, impulsados por factores muy diversos, como la retención de profesionales talentosos, las demandas de la nueva generación, el impacto de

la globalización del derecho y nuevos jugadores que entran en el mercado. Pero también, vemos muchas oportunidades por delante en un paisaje en evolución donde la IA jugará un papel más significativo, el marco regulatorio se volverá más exigente y se implementarán grandes proyectos y transacciones. Mantener un equipo motivado de profesionales altamente capacitados que estén al lado de nuestros clientes marcará la diferencia.

¿Hay sectores específicos donde espera un crecimiento significativo?

Los sectores regulados jugarán un papel clave en los próximos años, considerando los grandes proyectos que verán la luz, notablemente concesiones de carreteras y el aeropuerto de Lisboa. En cuanto a nuestra práctica principal, el sector de M&A, no es ningún secreto que 2023 estuvo marcado por una caída significativa en el volumen de transacciones. Muchos despachos de abogados, incluido el nuestro, atribuyen esto en gran medida a los factores macroeconómicos

y la incertidumbre global impulsada por situaciones geopolíticas. Sin embargo, a medida que avanzamos en 2024, estamos experimentando un impulso sin precedentes del mercado de M&A que ha mantenido al equipo ocupado con clientes principales en transacciones líderes. En general, la convergencia de estas tendencias nos posiciona para un crecimiento sustancial. Aprovechando la experiencia de nuestros nuevos socios y la recuperación anticipada en el mercado de M&A, estamos bien preparados para satisfacer las crecientes demandas de nuestros clientes y del mercado.

¿Cuáles son los objetivos financieros del despacho y los planes estratégicos para alcanzarlos?

Nuestros objetivos financieros están impulsados por el aumento en el volumen de negocios, mientras mejoramos la calidad y la rentabilidad. Esto tiene como objetivo una expansión de nuestra base de clientes,

INCORPORACIONES RECIENTES DE GÓMEZ-ACEBO & POMBO EN LISBOA

Desde finales de diciembre hasta la fecha, Gómez-Acebo & Pombo ha realizado importantes adiciones a su oficina de Lisboa con la incorporación estratégica de tres nuevas socias.

- **Filipa Cotta:** se unió como la nueva socia responsable del área de Litigios, Reestructuración e Insolvencia. Cotta aporta una robusta experiencia y un historial probado en litigios de alto riesgo, con el objetivo de mejorar la capacidad del despacho en el manejo de disputas financieras complejas y casos de insolvencia.
- **Madalena Caldeira:** nombrada como la responsable del departamento de trabajo de la oficina de Lisboa. La amplia experiencia de Caldeira en derecho laboral y de la seguridad social proporcionará orientación y apoyo críticos a las empresas que navegan por el cambiante paisaje del empleo.
- **Ana Luísa Guimarães:** se une como socia en derecho público y regulatorio. Su profundo entendimiento de los problemas regulatorios y el derecho público está destinado a reforzar el liderazgo del despacho en estos sectores a través de la Península Ibérica, especialmente en la gestión de proyectos relacionados con el gobierno y asuntos de cumplimiento.



FILIPA COTTA



MADALENA CALDEIRA



ANA LUÍSA GUIMARÃES

que está garantizada por las recientes integraciones. Para lograr esto, nos estamos enfocando en la expansión del mercado en sectores emergentes. Hemos contratado seis nuevos abogados este año y estamos buscando activamente más talento, abordando los desafíos de retención del sector. En general, estamos dando un gran impulso a nuestros equipos para responder mejor a los clientes, combinando más experiencia y conocimientos, lo que agrega un valor significativo al despacho. Además, estamos invirtiendo en fortalecer las relaciones con los clientes a través de servicios de valor agregado y iniciativas estratégicas de marketing, con el objetivo de solidificar nuestra posición en el mercado y impulsar un crecimiento sostenido.

¿Quiénes son sus principales competidores?

Portugal es un mercado maduro con jugadores que están al mismo nivel en habilidades y alcance de clientes con los principales despachos internacionales. Considerando el mercado y nuestra posición en términos de capacidades, consideramos que nuestros principales competidores incluyen los mayores despachos de abogados del mercado, tanto nacionales como ibéricos. Estos despachos aportan una competencia significativa en varios sectores y áreas de práctica, lo que nos requiere diferenciación estratégica y excelencia en la entrega de servicios.

Desde que asumió el papel de socia directora en 2018, ¿cómo cree que su liderazgo ha moldeado la dirección y los logros de la oficina de Lisboa?

He puesto especial énfasis en valores como la excelencia, la innovación, el buen juicio y la proximidad, entendiendo sobre todo la necesidad de promover una verdadera cohesión con la sede en España y la multidisciplinariedad, creando importantes sinergias entre las distintas áreas de práctica para que nuestros clientes perciban la plena confianza que viene con el respaldo de una marca como GA_P. Cada uno de nuestros profesionales asume estos valores como propios y se reflejan en nuestro trabajo.

Como socia directora mujer, ¿cree que su liderazgo ha influenciado en el reclutamiento de mujeres talentosas para el equipo de GA_P en Lisboa?

Por supuesto que ha tenido una influencia positiva. Está claro que el cambio de mentalidad tiene que venir desde el nivel de la alta dirección y que, en estos casos, es necesario “liderar con el ejemplo”. Es esencial mostrar que es posible para una mujer ser socia en un área exigente de la ley y liderar el equipo de una gran oficina como la nuestra. Este papel da el privilegio de ver y saber lo que está sucediendo en diferentes capas de la estructura, escuchar las preocupaciones de las mujeres profesionales y desempeñar un papel en el apoyo a su crecimiento profesional identificando los obstáculos en la carrera y creando las oportunidades para cada una de ellas. En resumen, los puestos de responsabilidad proporcionan la oportunidad de conocer aspectos del negocio que pueden cruzarse con las oportunidades que surgen y ofrecerlas al perfil más adecuado.

Las tres recientes adiciones de socias a la oficina de Lisboa, por ejemplo, son todas mujeres. ¿Es esto parte deliberada de la estrategia de diversidad del despacho, o más bien un reflejo de las cualificaciones de las candidatas y su adecuación para las necesidades del despacho?

Por supuesto, estamos enfocados en mantener un equilibrio de género adecuado en el despacho, en todos los niveles de antigüedad. Pero lo más importante es que estamos preocupados por contratar a los mejores en su clase. Puedo decir honestamente que en este caso se abrió una ventana de oportunidad para reclutar a tres grandes profesionales seguidas, que solo por coincidencia son mujeres. Estamos comprometidos con la igualdad de oportunidades sin discriminación de ningún tipo, y es precisamente por esta razón que la pericia de estas profesionales ha sido la clave para la decisión de reclutar a tres mujeres, sin considerar nada menos que su competencia y capacidades. 

LEGAL DAY

LC PUBLISHING GROUP

6th EDITION

5 NOVEMBER 2024
MADRID

SAVE THE DATE

CONFERENCE REGISTRATION



THE IBERIAN EVENT FOR
THE LEGAL BUSINESS COMMUNITY

Partners

Becker



Cerejeira Namora
Marinho Falcão





Masorange: las claves de la fusión

El director general legal y aseguramiento de Masorange, Antonio García Martínez, cuenta las claves de la fusión de Orange y MásMóvil y analiza el papel de los despachos involucrados en la creación del nuevo gigante de las telecomunicaciones

por julia gil

El 26 de marzo de 2024, tras un proceso que ha durado más de dos años, Orange y MásMóvil anunciaron la creación de su nueva joint venture, controlada al 50% por ambas empresas de telecomunicaciones. Tras la aprobación de la Comisión Europea y del Gobierno de España, la fusión se completaba dando lugar al operador líder en España en número de clientes, superando a la empresa multinacional española de telecomunicaciones, Telefónica. Las compañías operarán como una entidad única y las cuentas de ambas empresas serán consolidadas en una nueva entidad legal ya registrada.

Iberian Lawyer habló con **Antonio García Martínez**, que ejercía el cargo de secretario del consejo y general counsel de Orange España, y tras la fusión director general legal y aseguramiento de Masorange, sobre los desafíos a los que se enfrentaron en el departamento legal de la empresa, el papel que tuvieron los despachos de abogados a los que externalizaron sus servicios y su opinión del actual papel que tienen las firmas en España en el asesoramiento de las mayores operaciones españolas.

Esta concentración se ha estado evaluando unos dos años, ¿Cuáles son los principales motivos de que se haya demorado tanto?

La operación, debido a su envergadura y relevancia para el mercado español de las telecomunicaciones, requería de una serie de aprobaciones regulatorias que hacían imprescindible pasar por profundos procesos de análisis y revisión. Los principales procesos que se han pasado son, entre otros, la aprobación de Inversiones Extranjeras (FDI), aprobación de transferencia de espectro radioeléctrico o análisis de Banco de España. Asimismo, y si duda, la más laboriosa y compleja ha sido el análisis de la operación desde el punto de vista de Competencia por parte de la División de Mergers de la Dirección General de Competencia de la Unión Europea.

¿Qué desafíos legales se enfrentaron desde los departamentos legales de ambas compañías durante la transacción?

Al suponer la operación la unión de dos compañías a través de un nuevo vehículo (JV 50/50) esta

operación no es una adquisición al uso donde una empresa compradora lidera los procesos. Por lo tanto, en la operación los departamentos jurídicos de Orange y MásMóvil [ndr: el director de asesoría jurídica de MásMóvil era Juan Luis Delgado] han trabajado, conjuntamente, con los accionistas de ambas sociedades con la finalidad de aunar esfuerzos y trabajo. Este trabajo se ha realizado con total respecto a los principios que rigen estos procesos, asegurando siempre, los departamentos jurídicos y de compliance de ambas empresas, que el intercambio de información era el estrictamente necesario y estaba protegido por los más estrictos mecanismos de “clean team”.

¿Ha supuesto un gran reto también el trabajo de análisis y aprobación de los organismos reguladores?

Como mencionaba, la tramitación de expediente de competencia ha sido, sin duda, el proceso más laborioso para la aprobación de la operación. A estos efectos, se ha trabajado con la Comisión Europea para trasladar la visión sobre lo que implica la operación en el mercado español. Durante todo el proceso se ha trasladado, de manera clara, cómo los accionistas estaban seguros de que la operación era beneficiosa para la competencia y para los usuarios españoles y cómo afectaba positivamente a los distintos mercados españoles de telecomunicaciones. Este proceso se ha llevado con la ayuda de una serie de despachos que asesoraban a cada uno de los accionistas: la oficina de París y Bruselas de Latham & Watkins (la oficina de Madrid no tuvo ninguna intervención) asesorando a Orange y la oficina de Bruselas de Freshfields y Madrid de Pérez-Llorca asesorando a MásMóvil.

¿Cuál ha sido el papel de los despachos de abogados en esta operación?

Además de los despachos que han trabajado a nivel de competencia, los accionistas han tenido el soporte de dos despachos en los aspectos mercantiles y de M&A de la operación. Estos despachos han sido Jones Day, bajo la dirección de **Luis Riesgo**, y Freshfields, bajo la dirección de **Armando Albarrán**. La participación de ambos despachos ha sido clave para el éxito de la operación demostrando, en todo momento, su

«La tramitación de expediente de competencia ha sido, sin duda, el proceso más laborioso para la aprobación de la operación»

increíble conocimiento en operaciones de esta envergadura, así como la necesaria capacidad de reacción y adaptación para lograr que cada situación compleja fuera superada. Es de destacar también la participación de Luis Ques, antiguo socio de Ernst & Young, que asesoró en todo el proceso de compliance que se creó alrededor de la operación.

¿Qué criterios utilizaron para elegir a los despachos que los representaron?

Los criterios claves para la selección de los despachos han sido la experiencia de los abogados que han liderado la llevanza de la operación, así como la capacidad del despacho para poder gestionar una operación de este calibre. A estos efectos, durante todo el proceso, los despachos han desarrollado su labor demostrando las altísimas capacidades y conocimiento que tienen.

¿Cuál es tu opinión actual de las firmas legales en Iberia y como dan el servicio a los in-house?

Creo que las firmas españolas están a la vanguardia, tanto de conocimiento como de procesos y capacidad de gestión de proyectos de especial complejidad. El servicio que dan a departamentos jurídicos internos es 360º en

ASESORES LEGALES DE LA OPERACIÓN

Orange

Director de Asesoría Jurídica Orange: **Antonio García Martínez**
M&A: **Jones Day** (socio **Luis Riesgo**)
Competencia: Latham and Watkins (Oficina de Bruselas y París)

MásMóvil

Director de Asesoría Jurídica MásMóvil: **Juan Luis Delgado**
M&A: Freshfields (socio **Armando Albarrán**, con el apoyo de los asociados **Mario Pacini, Javier Sánchez-Valiente** e **Íñigo Ríos**)
Competencia:
Pérez-Llorca (**Juan Jiménez-Laiglesia**)
Freshfields (Oficina de Bruselas)

Vodafone España:

Competencia: Martínez-Echevarría (**Alfonso Ois**)

Asesoramiento de compliance:

Luis Ques, Antiguo socio de Ernst & Young y abogado del Estado en excedencia

Asesores del los Prestatarios

Asesores legales de los asuntos financieros: Simpson Thacher & Bartlett, junto con Evergreen Legal

Asesores del los Prestamistas:

Linklaters

«El servicio que dan a departamentos jurídicos internos es 360° en este tipo de proyectos»

este tipo de proyectos donde se complementa el conocimiento de la compañía y del sector que tienen los abogados internos, con el conocimiento y experiencia de grandes operaciones que aportan los despachos.

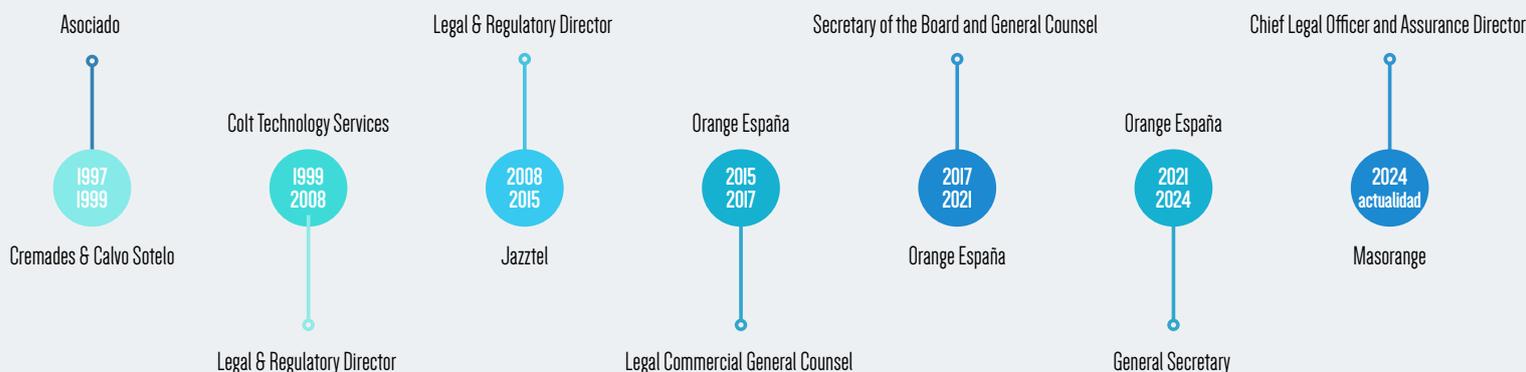
¿Qué cambios ha sufrido el departamento legal tras la fusión?

La operación ha creado un departamento muy fuerte y con enormes conocimientos en todas las áreas del derecho que afectan a un operador como Masorange. A día de hoy, estamos en proceso de

integración con la intención de dar forma a un departamento que pueda dar el mejor servicio al negocio y apoyar, desde la seguridad, los nuevos proyectos de la compañía. Asimismo, y dentro de las líneas de trabajo que ya se llevaban a cabo en las anteriores compañías (Orange y MásMóvil) que conforman hoy Masorange, seguimos profundizando en robotizaciones y automatizaciones para adaptar la dirección legal a los nuevos tiempos con la finalidad de liberar tiempo de los abogados de tareas administrativas para realizar actividades que aporten mayor valor.

«Los criterios claves para la selección de los despachos han sido la experiencia de los abogados, así como la capacidad del despacho»

ANTONIO GARCÍA MARTINEZ





CARLOS ULECIA

El camino hacia la internacionalización

Una estrategia legal basada en el principio *"think global act local"*

por mercedes galán

El pasado mes, NH Hotels cambiaba su denominación social a Minor Hotels Europe & Americas. Este cambio, aprobado en la junta general de accionistas, busca unificar el reconocimiento global de la empresa. Sin embargo, sus marcas comerciales conservarán sus identidades. El cambio permitirá generar sinergias y potenciar el crecimiento bajo la dirección de Minor Hotels. En *Iberian Lawyer* hemos conversado con **Carlos Ulecia**, general counsel del grupo, sobre su rol al frente de la asesoría jurídica, explorando los desafíos y estrategias que implementa para mantener la excelencia en su gestión.

¿Qué le llevó a pasar de trabajar en una gran firma a asumir un rol *in-house*?

Tradicionalmente, en un despacho de abogados se tiene una visión fragmentada, limitada a secuencias específicas de los asuntos. Llegó un momento en el que deseaba ver la película completa, no solo una parte de ella. Siempre he concebido el derecho como una herramienta esencial para hacer negocios y quería tener un acceso completo al mundo de la empresa y entenderlo en su totalidad. Creo que esto se refleja en mi trayectoria, ya que he tenido la oportunidad de trabajar en distintas industrias, desde tecnología y sistemas de información hasta inmobiliario y hoteles, pasando por medios de comunicación. En cuanto a la diversidad de industrias, he tenido la gran suerte de entenderlas todas e incorporarme en momentos de profundas transformaciones y crecimientos corporativos que me han aportado una experiencia apasionante.

¿Diría que ha variado la mentalidad de las grandes empresas respecto a los abogados internos y su papel?

Indudablemente. Cuando trabajaba en el despacho y trataba con los abogados *in-house* de nuestros clientes, debo admitir que no me veía reflejado en ese estilo de abogado de empresa. Sin embargo, la mentalidad respecto a los abogados ha cambiado radicalmente a todos los niveles. Y ese cambio lo lideramos nosotros mismos. Las empresas ahora quieren una asesoría jurídica proactiva, involucrada en todos los aspectos del negocio. El abogado *in-house* actual entiende que su

«Creo en el liderazgo inspirador basado en el “role model” por lo que siempre intento buscar soluciones fuera de la caja y recorrer la última milla»

labor no se limita a recibir consultas internas y contestarlas; debe ir mucho más allá y buscar, dentro del marco normativo, posibles soluciones e interpretaciones flexibles que contribuyan a alcanzar los objetivos de la empresa. En entornos tan altamente regulados como los actuales, es necesario abordar los desafíos desde una perspectiva innovadora y con visión panorámica.

Entre sus muchas funciones está la de secretario general del grupo y miembro del comité de dirección. ¿Cómo organiza su día a día para



manejar las demandas legales y las necesidades del negocio?

Sin duda, dedicándole mucho tiempo y gracias a mi equipo, integrado por abogados comprometidos y de excelente calidad, en línea con el resto de los equipos de la compañía. Creo en el liderazgo inspirador basado en el “role model”, por lo que siempre intento buscar soluciones fuera de la caja y recorrer la última milla. Y el equipo hace lo mismo de manera natural. Además, nuestra organización no es jerárquica. La delegación, combinada con control y confianza, es esencial. Cada abogado tiene un ámbito de responsabilidad del que se encarga y responde. Todas las semanas tenemos reuniones de equipo para poner en común los temas y organizar la carga de trabajo.

En cuanto a la gestión de personas, ¿cómo definiría su estilo a la hora de gestionar equipos?

Creo firmemente que la mejor estrategia es liderar con el ejemplo y otorgar a cada miembro del equipo su propio espacio de responsabilidad. Nada motiva más a un abogado que sentirse responsable de su trabajo. Las “soft skills” son cada vez más necesarias en nuestra profesión; generar empatía con los equipos es fundamental. Todos somos abogados y aprendemos unos de otros. Cuanto más colaboremos, más fácil será alcanzar el éxito. Lo dijo Di Stéfano, ningún jugador es tan bueno como todos juntos.

«La fusión de viajes de negocios con experiencias de ocio está ganando popularidad, ofreciendo una combinación única de trabajo y placer»

¿Cuál es la estrategia legal principal que guía las decisiones del grupo hotelero?

Minor Hotels opera en 56 países de los cinco continentes por lo que actuamos de manera coordinada y nos beneficiamos de experiencias comunes, ya que los actores principales, como fondos inmobiliarios o propietarios de hoteles, también operan a nivel global. Sin embargo, debido a las singularidades de los diversos ordenamientos jurídicos, los retos que nos encontramos en cada geografía son diferentes y difícilmente extrapolables a otras. Sin duda, en esto nos auto aplicamos el principio “think global act local”.

¿Qué ha supuesto para vosotros la entrada de Minor Hotels como principal accionista?

Ha supuesto una importante evolución a nivel

En 2023, la compañía cerró con ingresos totales de 2,163 millones de euros, un 23% más que en 2022 y un 26% más que en 2019, marcando un récord histórico. El beneficio neto también mejoró, alcanzando los 128.1 millones de euros, lo que representa un incremento del 27.7% según los informes presentados a la CNMV.

INGRESOS TOTALES



BENEFICIO NETO

2023 128.1 millones de euro (+27.7% respecto a 2022)

de negocio, permitiéndonos operar marcas como Anantara, Avani y Tivoli en nuestra zona geográfica; mientras que marcas como NH y NH Collection están creciendo en nuevos territorios. De esta forma, NH y NH Collection están ya presentes en mercados como Tailandia, China, Maldivas y Emiratos Árabes Unidos; de la misma forma que Anantara, Avani y Tivoli han entrado con fuerza en el mercado europeo. En concreto, Anantara ha añadido ocho hoteles a su portfolio europeo desde 2018, mientras que Avani ha llegado en el último año a algunas de las principales capitales europeas como son Madrid, Milán o Frankfurt, entre otras. Asimismo, y también en el último año, a través de la marca de origen portugués Tivoli estamos llevando a cabo una fuerte expansión por Europa con aperturas, entre otros mercados, en España e Italia.

En este sentido, ¿cómo colabora con otros departamentos para implementar la estrategia legal en toda la organización?

Colaboramos estrechamente con todos los departamentos, estando presentes desde el inicio en cada proyecto y en todos los comités ejecutivos. Las áreas con las que colaboramos de forma más estrecha son expansión y gestión de activos, especialmente en la compra de cadenas hoteleras y portfolios de hoteles. También trabajamos intensamente con los departamentos financiero, comercial y de marketing. En un entorno tan regulado, todas las áreas necesitan de asesoramiento jurídico.

¿Cómo gestiona las relaciones con bufetes externos y otros asesores legales?

Aunque nuestro equipo interno es sólido, reconocemos la necesidad ocasional de recurrir a bufetes externos para casos especializados o periodos de alta demanda por coincidencia de proyectos de expansión. En estos momentos, priorizamos la excelencia técnica y la honestidad como atributos esenciales en nuestros asesores externos. La confianza es fundamental en estas relaciones, y la honestidad y la capacidad técnica son la base sobre la cual construirla.

¿De qué manera ha integrado herramientas tecnológicas o la IA para gestionar mejor los



contratos, las comunicaciones legales o el cumplimiento normativo?

Actualmente estamos en fase piloto y los resultados están siendo espectaculares. Por ejemplo, utilizar estas herramientas para realizar due diligences nos facilita enormemente el trabajo, eliminando tareas que consumen mucho tiempo y que aportan poco valor añadido. La IA aplicada en estos casos reduce significativamente los tiempos; es capaz de revisar decenas de contratos de arrendamiento en unas horas, una tarea que antes requería semanas. Por supuesto, el abogado debe luego revisar y afinar los resultados para evitar errores. Prefiero dar pasos cortos pero seguros. Como abogados, estamos viviendo una revolución que cambiará nuestra forma de trabajar y de

abordar los problemas jurídicos. No lo veo como una amenaza, sino como una oportunidad que permitirá a los abogados centrarse en la estrategia jurídica y en los asuntos que aportan mayor valor al cliente interno o externo.

¿Cómo se adapta el departamento legal para abordar las tendencias emergentes en la industria, como la sostenibilidad, la transformación digital o la seguridad cibernética?

Nos adaptamos mediante una estrategia integral. Trabajamos estrechamente con el equipo de auditoría interna y de sostenibilidad para garantizar el cumplimiento de estándares ESG, incluyendo la gestión del canal de denuncias y el establecimiento de objetivos de emisiones cero para 2030. Creo que ya comenté antes la enorme regulación que nos obliga a ser muy escrupulosos, especialmente en materias de cumplimiento normativo. En cuanto a la transformación digital, mantenemos un mapa de riesgos actualizado anualmente y desarrollamos planes de acción concretos, con responsables y plazos para abordar los riesgos potenciales, con mediciones regulares cada tres meses. Esta combinación de enfoques nos permite estar preparados para los desafíos futuros en áreas clave como la sostenibilidad y la seguridad cibernética.

¿Cuáles considera son los desafíos legales más significativos que enfrenta la industria hotelera actualmente?

Sin duda, la proliferación de viviendas de uso turístico representa un desafío significativo. Su crecimiento descontrolado en las grandes ciudades está amenazando la identidad y el alma de estas urbes y generando preocupaciones de seguridad en las comunidades locales. El reto principal no es eliminar esta modalidad de alojamiento, sino regularla de manera efectiva, estableciendo un marco normativo claro -e idealmente homogéneo- que salvaguarde los intereses de todas las partes involucradas. Las Administraciones Públicas tienen que tomar medidas para evitar que los primeros brotes de “turismofobia” que ya han aparecido en determinadas ciudades, se extiendan y se cronifiquen.

ACERCA DE CARLOS ULECIA

Carlos Ulecia Palacios, licenciado en derecho y diplomado en administración de empresas, cuenta con una destacada trayectoria en el ámbito jurídico. Especializado en fusiones y adquisiciones, contratación, mercados de valores y gobierno corporativo, ha ocupado roles clave en firmas como Landwell e Indra Sistemas, donde lideró la privatización y salida a Bolsa de la empresa.

En 2007, se unió a Promotora de Informaciones (Prisa) como secretario general adjunto, gestionando desinversiones y reestructuraciones de deuda. Desde 2013, Ulecia se desempeña como secretario general de NH Hotel Group, ahora MInor Hotels, liderando globalmente las áreas de asesoría jurídica, cumplimiento y auditoría interna.

¿Cree que se están abriendo nuevas tendencias en el mercado como el bleisure?

Sin duda, el bleisure está emergiendo como una tendencia cada vez más relevante. La fusión de viajes de negocios con experiencias de ocio está ganando popularidad, ofreciendo una combinación única de trabajo y placer. Además, el turismo experiencial está en alza, ya que los nuevos viajeros buscan explorar más allá de la experiencia hotelera tradicional, incorporando actividades gastronómicas, culturales y de ocio en sus viajes. Esto indica un amplio potencial para mejorar la oferta turística, desestacionalizarla y satisfacer las demandas cada vez más exigentes de los viajeros. Aquí nuestros hoteles tienen una gran ventaja al estar la inmensa mayoría situados en zonas céntricas de las ciudades y estar pensados en su concepción y diseño para estos dos tipos de perfiles que confluyen en el bleisure.

Con su dilatada trayectoria, ¿qué consejo les daría a las nuevas generaciones de abogados?

Les diría que se dediquen con esfuerzo y pasión a lo que hacen. La dedicación, el estudio, la reflexión y el análisis son fundamentales en nuestra profesión, pero la clave es encontrar esa pasión que impulsa a dar lo mejor de uno mismo. Apasionarse con lo que se hace es la decisión 

8th Edition

GoldAwards

●●●●● by Inhousecommunity

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

SAVE THE DATE

5 November 2024 • Madrid

19:30 CHECK-IN

19:45 COCKTAIL

20:30 AWARDS CEREMONY

21:15 STANDING DINNER

To candidate: elia.turco@iberianlegalgroup.com

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

Partners

Abreu:
advogados

AMBAR PARTNERS

50 ANOS
CECA MAGÁN
ABOGADOS

 **Cerejeira Namora**
Marinho Falcão

 **SQUIRE**
PATTON BOGGS

WATSON FARLEY & WILLIAMS



Follow us on



#IBLGoldAwards



EVA ARGILÉS

¿La profesión jurídica interna? ¡Ha cambiado enormemente!

Eva Argilés, presidenta de ACC Europa y general counsel de Appplus+, explica por qué el actual in-house counsel debe ir *“legal and beyond”*

por michela cannovale

En un paisaje legal que cambia rápidamente, el puesto de general counsel conlleva una variedad distinta de desafíos y requisitos. En un momento de crisis creciente, donde las crisis climáticas, económicas y sociales a menudo se superponen, las organizaciones necesitan líderes, y también líderes legales, que puedan reconocer estas nuevas realidades, entender su lugar dentro del business y saber qué acciones tomar para ayudar.

"Esa es la razón principal por la cual un general counsel efectivo ya no es solo un asesor puro, sino también un tomador de decisiones estratégicas de negocios. Un general counsel efectivo ya no solo se adhiere a la ley, sino también a los valores financieros y sociales. Ya no solo es un abogado, sino también un activista. Un activista que posee la capacidad de comprender e indagar en los aspectos económicos, políticos y sociales que dan forma al entorno empresarial de su organización". Son las palabras de **Eva Argilés**, general counsel de Applus+ desde octubre de 2013, donde orquesta estrategias legales que abarcan más de 70 jurisdicciones, facilitando las operaciones globales de la multinacional, y presidenta de la Association of Corporate Counsel (ACC) en Europa desde octubre de 2022, durante la conferencia de apertura de ACC de este año en Edimburgo.

El summit, que se celebra anualmente en una ciudad diferente, se ha convertido en una cita habitual para los miembros de la comunidad jurídica interna internacional, así como para empresas e instituciones académicas de toda Europa y del mundo. El evento de este año contó con más de 30 sesiones y paneles centrados en este tema principal: "Legal & beyond". *Iberian Lawyer* habló con Eva Argilés para entender qué hay exactamente fuera de los confines de la esfera jurídica y constitucional y cómo la profesión ha cambiado hasta hoy.

¿Por qué ACC eligió este tema para 2024?

"Legal & Beyond" fue una elección natural: realmente habla del rol interno hoy, tanto desde una perspectiva profesional como personal. Hoy en día, mantenerse adelante como *in-house* counsel significa más que, simplemente, conocer la ley. Significa explorar lo que está más allá del ámbito legal. Como juristas, estamos continuamente expandiendo el alcance de nuestros trabajos, y esto tiene una razón: las habilidades y perspectivas que aportamos son cada vez más valiosas y valoradas.



EVA ARGILÉS

¿Qué tipo de habilidades está mencionando?

Independencia en nuestros consejos, ética, conocimiento de la geopolítica, de los mercados financieros y de las tendencias regulatorias. También sabemos lo que esperan los interesados en términos de sostenibilidad, transparencia y futuro del lugar de trabajo. Somos los que lidiamos con inteligencia artificial (IA), con operaciones legales, con diversidad e inclusión y el bienestar del personal.

¿Cree que estas habilidades han cambiado a lo largo de los años, junto con la profesión jurídica interna?

¡Han cambiado enormemente y seguirán evolucionando rápidamente! Mientras, como dije, nuestro alcance sigue ampliándose, el playbook de los abogados internos de hoy ya no se centra únicamente en lo legal. Somos reconocidos tanto como asesores legales como socios estratégicos de negocios. Las organizaciones nos han repositionado como asesores de confianza, para liderar teams de negocio legales y otras corporativas (como privacidad, riesgos, ética, comunicación corporativa, asuntos públicos, sostenibilidad), fortaleciendo así nuestra influencia en toda la organización.

¿También evolucionó la percepción de la profesión desde el exterior?

Seguro. Ha ganado visibilidad y reputación

a medida que forjamos relaciones con otros interesados y con la sociedad en general, incluidos los bufetes de abogados con los que trabajamos. Tanto los abogados internos como externos ahora reconocemos el valor que cada uno de nosotros aporta a un asunto o proyecto. Y permíteme decir que gracias al esfuerzo conjunto del equipo, el resultado mejora constantemente y es mucho más gratificante desde mi experiencia.

Hablando de su experiencia... ¿Cómo ha cambiado el rol interno para usted personalmente?

Oh Dios mío, ahora sonaré más mayor de lo que soy, pero debo admitir que me incorporé internamente en el año 2000. Ha pasado algún tiempo desde que me pidieron que recuperara recuerdos de esos años.

¡Vamos, intentémoslo!

Bueno, me uní a un pequeño equipo interno en Puig, una empresa familiar de perfumería y moda con una amplia presencia internacional. Fue el momento del cambio al euro. En esos días, la opinión de un interno era relevante, pero muchos altos ejecutivos aún confiaban más en los consejos externos, y aunque la innovación estaba en el corazón del negocio, no necesariamente era el caso para el asesoramiento legal que esperaban. Fue una etapa de aprendizaje fantástica ya que teníamos una página en blanco y podíamos



ACC EUROPE CONFERENCE, EDIMBURGO

crear desde cero: desde definir el alcance, el rol y los objetivos del equipo interno, hasta procesos, políticas y estilo de comunicación. A lo largo de los años, logramos resultados sobresalientes y una madurez impresionante.

¿De qué tipo de actividades se ocupaba?

Había M&A, derecho de la competencia y redadas al amanecer, litigation, asesoramiento comercial y corporativo. Personalmente, aprendí cómo influir (hablando el lenguaje empresarial y usando viñetas para ser más pragmática), cómo ser una verdadera socia, cuán importante era y siempre será la empatía y cuán relevante es el conocimiento del negocio para todos nosotros. También establecí relaciones muy sólidas dentro de mi equipo. Realmente fue la experiencia perfecta como primera experiencia interna para luego convertirme en general counsel.

Como general counsel de una empresa internacional y presidenta de ACC, ¿cuáles son las diferencias que observa entre varios países europeos?

Entre otras: los sistemas legales (civil vs. common law) y los sistemas judiciales, las condiciones para ejercer como profesional legal, la existencia de Continuing Legal Education (CLE) como requisito (o no), y, de manera importante, un asunto por el cual ACC aboga fuertemente: el Legal Professional Privilege (LPP). Desafortunadamente, esto aún no se reconoce en todos los países europeos, lo que afecta la competitividad y el estado de derecho, entre otros aspectos. Sin embargo, como ACC, estamos presentes en 30 países de Europa, con muchas diferencias pero también mucho en común.

¿Cuáles son, por ejemplo, los desafíos comunes a los que se enfrentarán los abogados internos en Europa en el futuro próximo?

Según la Chief Legal Officers Survey de ACC de 2024, los tres principales problemas que nos mantienen despiertos son: regulaciones y aplicación (según el 53% de las respuestas), privacidad y seguridad de datos (41%), y amenazas de ciberseguridad (37%). Además, los riesgos geopolíticos, la creciente fragmentación geoeconómica impulsada por políticas y la creciente responsabilidad corporativa por el impacto ambiental son tendencias relevantes,

y los equipos legales desempeñan un papel crucial al proporcionar orientación clara a los equipos comerciales sobre cómo navegar en este entorno regulatorio en constante cambio. Todo esto, combinado con presupuestos estrictos y la necesidad de hacer más con menos, nos impulsa hacia las legal operations, la IA y la tecnología como verdaderos facilitadores. De hecho, la eficiencia operativa también es una iniciativa estratégica principal para el año en curso, con el 45 % planeando invertir en nueva tecnología para mejorar la eficiencia del departamento.

La IA se ha convertido en un tema muy candente. ¿Cómo lo introdujo ACC en sus actividades?

¡La IA está cambiando mucho los departamentos legales y las empresas! ACC ha seleccionado una amplia gama de herramientas y conocimientos para apoyar a los asesores internos: desde una política de IA generativa de muestra para pilotar el uso de herramientas de IA en nuestras organizaciones, hasta una guía sobre el AI Act de la UE desde una perspectiva legal interna. En ACC Europa estamos comenzando a usarla, por ejemplo, en algunos posts para promocionar la conferencia en Edimburgo, pero aún queda mucho camino por recorrer.

¿Cuál es el papel de ACC hoy, basado en todo lo que hemos hablado?

El papel de ACC es más crucial que nunca: dada la amplia gama de nuestros roles y la creciente presión para ofrecer más y más rápido mientras se mantiene la eficiencia, ACC Europa promueve los intereses de los in-house counsel en toda la región mediante el intercambio de información, educación y networking. ACC conecta a sus miembros con las personas y recursos necesarios tanto para el crecimiento personal como profesional y ofrece una oportunidad única para que los afiliados se conecten con asesores internos en sus áreas locales. Esto se logra gracias al entusiasmo inestimable desplegado por nuestros representantes de cada país. Permítanme decir que ACC es verdaderamente una comunidad de colegas, con mentalidades internacionales y globales, que fomenta conversaciones y conexiones significativas porque ayuda a los abogados internos a crecer su red y conocer a nuevas personas que comparten la misma pasión por la profesión. 📌



BEST

Especial facturación Italia

En 2023, los 50 principales despachos de abogados de negocios activos en Italia registraron unos ingresos de más de 3.492 millones, según las estimaciones de Legalcommunity (+8,7%)

por nicola di molfetta

El mercado de servicios jurídicos de los negocios ha cerrado 2023 con un nuevo crecimiento. Las 50 primeras insignias por volumen de negocio (según las estimaciones elaboradas por *Legalcommunity.it* con motivo del especial **Best 50 de MAG**) movieron un volumen de negocio total de más de 3.492 millones de euros.

El aumento en comparación con los resultados de 2022 (sobre la base de muestras comparables) fue del 8,7%, una ralentización en comparación con el +12% de 2022 y el +10% del año anterior, que había sido una inyección de moral en comparación con 2020, marcado por los efectos de la pandemia del Covid 19.

TENDENCIA Y VALORES MEDIOS

Los resultados que acaban de presentarse confirman la tendencia de crecimiento de esta categoría de la abogacía nacional, que ha visto aumentar su volumen de negocios un 37,9% en los últimos cinco años.

Contando a los profesionales (en muchos despachos también trabajan muchos contables y asesores laborales) y a los becarios, hay más de 11.000 personas "empleadas" en estas 50 estructuras.

La facturación media por persona fue de 313.000 euros (ligeramente inferior a la cifra del año pasado, 332.000 euros). Mientras que la facturación media por socio (se tuvieron en cuenta los socios accionistas y no accionistas) se situó en torno a 1,7 millones de euros, en línea con la encuesta anterior. Más concretamente, Latham & Watkins confirmó su posición como la firma con mayor facturación media por socio en Italia:

6,1 millones de euros. De hecho, los 12 socios del equipo dirigido por el abogado Stefano Sciolla consiguieron generar unos ingresos totales de más de 73 millones de euros, lo que confirma su posición entre los principales actores en sectores como el capital riesgo y los mercados de capitales. Entre los despachos italianos, sin embargo, es Chiomenti el que ostenta el mayor nivel de facturación estimada por socio. Con 3,2 millones, la firma dirigida por **Filippo Modulo, Gregorio Consoli y Francesco Tedeschi**, precede a BonelliErede (2,7 millones) y Legance (1,8 millones). También cabe destacar los resultados de los socios del bufete jurídico y fiscal de EY, que registraron unos ingresos medios por socio (hay 80 socios en el bufete) de 3,5 millones.

Según los datos reconstruidos por *Legalcommunity.it* para MAG, sólo el 8% de los 50 mejores de 2023 terminaron el año con un rendimiento inferior al del año anterior. Además, el 12% terminó el año en línea con el anterior. Mientras que el 80% (en 2022 había sido el 76%) se llevó a casa un crecimiento. Y, en particular, cabe destacar que alrededor del 54% de esta mayoría superó el umbral del +5%.

La fotografía de los 50 principales despachos, exponentes de la abogacía de los negocios nacional, confirma la imagen de un "nicho de oro" frente a los valores medios que caracterizan la categoría forense (véase el Informe Cassa Forense 2004). Los datos relativos al conjunto de la abogacía italiana, de hecho, nos dicen que la facturación media anual de un abogado italiano ronda los 66,5 mil euros, para unos ingresos medios de algo más de 44 mil euros. En esencia, sólo los 50 despachos de abogados más importantes por volumen de negocio en Italia generan casi el 25% de la facturación media de la categoría.

RENDIMIENTO

Avance del sector en los últimos cinco años

+37,9%

EL PODIO

Volviendo al sector del derecho de los negocios y a la lista de los Best 50, los factores que apoyan un mayor crecimiento en 2023 (tras un 2022 todavía bueno y a pesar de los primeros vientos de crisis) están representados una vez más por el excepcional rendimiento del negocio en el frente del corporate finance, con un m&a impulsado en particular por el private equity. El impacto de la reestructuración fue importante. Además, el rendimiento de la fiscalidad siempre resulta

Los 50 despachos que más facturaron en 2023

Firmas	2023 (MLN€)	2022 (MLN€)	V%
EY Slt	280	235	19,1
Deloitte Legal + Sts	279	228	22,4
Pwc Tls	244	222	10
BonelliErede	224,5	228	-1,5
Chiomenti	200	193	3,6
Gianni & Origoni	172	160	7,5
Pirola Pennuto Zei & Associati	163,9	150,8	8,7
Legance	157	147	6,8
Kpmg	147	123,3	19,2
Dla Piper	123,6	111	11,3
PedersoliGattai	118	109	8,2
Advant Ntcm	94,3	91,5	3
Latham & Watkins	73,4	66,2	10,9
Dentons	70,7	59,8	18,2
Gatti Pavesi Bianchi Ludovici	70	64	9,4
Freshfields	60	60	0
Grimaldi Alliance	58	52	11,5
Cleary Gottlieb	57	57	0
Linklaters	54	50	8
Baker McKenzie	52	50,45	3,1
Bird & Bird	50	48	4,2
Clifford Chance	50	50	0
Hogan Lovells	49,1	44,6	10,1
Allen & Overy	45	44	2,3
Tonucci & Partners	35,6	35,5	0,3

Estimaciones de *Legalcommunity.it*

notable. Los sectores inmobiliario, energético y de infraestructuras, así como los de ciencias de la vida y farmacéutico, además de los financieros y de telecomunicaciones, representan algunos de los más prolíficos (en términos de mandatos) del periodo.

El podio 2023 de los Best 50 registra una importante confirmación en la cima, donde por ahora dominan los bufetes vinculados a los gigantes de la consultoría, las llamadas Big Four, con ingresos muy superiores a los 200 millones. En particular, EY Slt sigue en primer

Firmas	2023 (MLN€)	2022 (MLN€)	V%
Simmons & Simmons	35,5	35,5	0
Pavia e Ansaldo	32,3	34,2	-5,5
La Scala Sta	30,3	32,1	-5,6
Roedl & Partner	30,2	26,1	15,7
Toffoletto De Luca Tamajo	30,15	28,45	6
Andersen	30,1	27	11,5
CMS	30,1	30,2	-0,3
LS Lexjus Sinacta	28,1	24,9	12
Trifirò	27	26	3,8
Maisto	26,8	26,1	2,7
Gitti and Partners	23,8	22,1	7,7
Withers	22	19,8	11
Eversheds Sutherland	21,5	20	7,5
Bureau Plattner	21	20	5
Russo De Rosa	20,2	17,5	15,4
Ashurst	20	19,5	2,5
Herbert Smith Freehills	20	15	-
Osborne Clarke	19,5	18,8	3,7
Dwf	18	14	28,6
Greenberg Traurig Santa Maria	17,6	15,6	12,8
Fivelex	17	15,2	11,8
Trevisan & Cuonzo	14	13	7,7
Norton Rose Fulbright	13	13	0
CDR Cattaneo Dall'Olio Rho & Partners	9,8	9	8,9
CastaldiPartners	6,8	6,6	3

lugar con una facturación estimada de 280 millones de euros, seguido de Deloitte (es decir, la suma de los bufetes Sts y Deloitte Legal), que le sigue de cerca con 279 millones de euros. La novedad, con respecto a 2022, se registra en el tercer escalón del podio, donde Pwc Tls, firma dirigida por el dúo **Giovanni Stefanin - Marco Meulepas**, ha desbancado a BonelliErede, registrando un crecimiento del 10% y unos ingresos de 244 millones de euros. En cuanto a BonelliErede, la firma, que desde el pasado mes de enero está dirigida por la socia directora

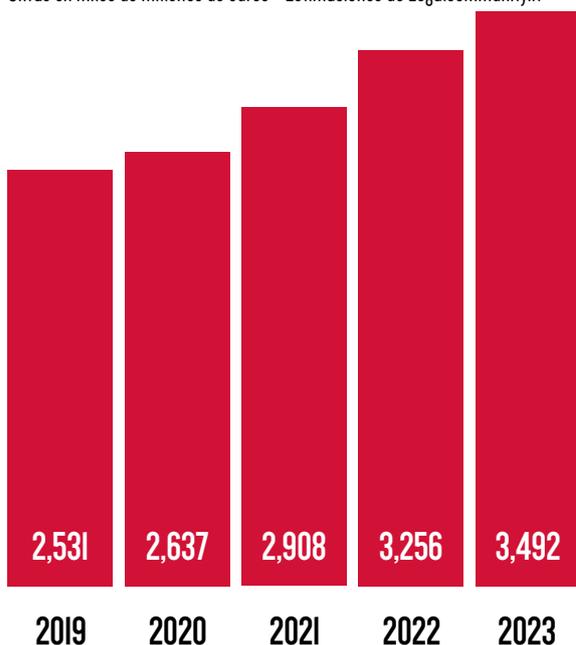
Eliana Catalano y el presidente **Massimiliano Danusso**, se confirma como la más prolífica en términos de facturación estimada dentro de lo que podemos denominar la élite italiana. A pesar de una caída del 1,5% en 2023 con respecto al año anterior (casi 225 millones de euros frente a 228 millones), la empresa, en términos comparables, logró un crecimiento del 3%. Chiomenti totalizó 200 millones, Gianni & Origoni ascendió a 172 y Legance aumentó su facturación en diez millones, hasta 157. Por último, en el grupo de firmas con una facturación de cien millones o más, cabe destacar la llegada de la recién creada asociación **PedersoliGattai**, que idealmente generó unos ingresos de 118 millones de euros. De hecho, la firma, que desde este año cuenta con **Bruno Gattai** como socio director y **Carlo Pedersoli** como presidente, ha operado de forma separada durante 2023. Pero por convención, hemos decidido informar del resultado del año pasado como referido a la única entidad resultante de la fusión entre Gattai Minoi Partners, Pedersoli y el antiguo equipo BonelliErede dirigido por los socios **Carlo Montagna** y **Stefano Cacchi Pessani**.

EL "CLUB 200"

En la edición de 2021 de nuestra instantánea del mercado de servicios jurídicos de los negocios,

VALOR DE MERCADO

Cifras en miles de millones de euros - Estimaciones de Legalcommunity.it



BonelliErede era el único bufete de Italia con un volumen de negocios superior a 200 millones de euros. Este año, en cambio, el "club de los 200" ha pasado a contar con cinco miembros, lo que muestra por un lado el crecimiento del sector y por otro (según muchos operadores, preponderante) su creciente concentración. Como hemos visto, BonelliErede y Chiomenti son las únicas firmas nacionales independientes de este grupo, mientras que las otras tres forman parte de las redes de consultoría de las llamadas Big Four, con EY y el agregado de Deloitte, que pronto podrían alcanzar la marca de los 300 millones, especialmente si mantienen el ritmo de crecimiento que ha llevado a EY a aumentar sus ingresos un 19,1% y a Deloitte (Legal + Sts) un 22,4% en el último año. La práctica jurídica y fiscal de Kpmg también vio aumentar sus ingresos un 19,2%, hasta 147 millones de euros.

Además, con la llegada de PedersoliGattai, el número de bufetes con ingresos de tres cifras ha aumentado a once, uno más que en 2022, con Dla Piper confirmándose como el único bufete internacional en este grupo de cabeza con 123,6 millones de euros, un 11,3% más interanual.

QUIÉN CRECE MÁS

Pero el récord de crecimiento en 2023 pertenece a otro bufete internacional: Dwf. La oficina italiana del bufete, dirigida por el socio director **Michele Cicchetti**, logró un aumento del 28,6% en sus ingresos, hasta los 18 millones de euros. Además de las Big Four, que ya hemos mencionado, otras firmas que destacaron gracias a un crecimiento sostenido son Dentons (+18,2%), Roedl & Partner (15,7%), Russo De Rosa (15,4%), Greenberg Traurig Santa Maria (12,8%) y LS Lexjus Sinacta (12%). Todas estas organizaciones, junto con Pwc Tls (+10%), Hogan Lovells (+10,1%), Latham & Watkins (+10,9%), Withers (+11%), Andersen (+11,5%), Grimaldi Alliance (+11,5%) y Fivelex (+11,8%) registraron un crecimiento igual o superior al 10%. En particular, por lo que respecta a Grimaldi Alliance, por primera vez desde que la empresa puso en marcha su proyecto de internacionalización en "código compartido", ha sido posible compilar, además de la cifra italiana, una cifra para el paraguas jurídico que representa a los socios de Grimaldi Alliance en todas las jurisdicciones, y que consolida los volúmenes de

WHO'S GROWING THE MOST	
Studio	Var%
Dwf	28,6
Deloitte Legal + Sts	22,4
Kpmg	19,2
EY Slt	19,1
Dentons	18,2
Roedl & Partner	15,7
Russo De Rosa	15,4
Greenberg Traurig Santa Maria	12,8
LS Lexjus Sinacta	12
Fivelex	11,8
Grimaldi Alliance	11,5
Andersen	11,5
Dla Piper	11,3
Withers	11
Latham & Watkins	10,9
Hogan Lovells	10,1
Pwc Tls	10
Gatti Pavesi Bianchi Ludovici	9,4
CDR Cattaneo Dall'Olio Rho & Partners	8,9
Pirola Pennuto Zei & Associati	8,7
Linklaters	8
Gitti and Partners	7,7
Trevisan & Cuonzo	7,7
Gianni & Origoni	7,5
Eversheds Sutherland	7,5

FONTE: Stime Legalcommunity e MAG

negocio de todos ellos (con la única excepción de la china Yingke). La facturación global de la alianza en 2023 fue de 164,6 millones, con un total de 1.157 profesionales en 54 jurisdicciones.

Es interesante observar que el 60% de las diez primeras empresas por crecimiento en 2023 tienen una fuerte presencia en fiscalidad y tributación, que, junto con m&a corporativo, sigue siendo el área de práctica más rentable en el mercado de servicios jurídicos a empresas.

El mercado en 5 cifras

3.492

El valor estimado en miles de millones de euros del volumen de negocio generado por los 50 principales despachos dedicados al derecho de los negocios

11.129

Profesionales activos en los 50 despachos analizados

2.058

miembros activos en los 50 firmas analizadas

313 mil

euros de facturación (de media) por profesional

1.7 millones

de euros de facturación (de media) por socio

Entre las seis insignias de la élite italiana, Gatti Pavesi Bianchi Ludovici es el bufete con los resultados más constantes en términos de crecimiento. El bufete, dirigido por su socio Stefano Valerio, registró un crecimiento del 9,4% en su volumen de negocios, alcanzando por primera vez los 70 millones de euros. Le siguieron Gianni & Origoni, cuyos ingresos aumentaron un 7,5%, y Legance. La organización fundada por **Filippo Troisi, Alberto Giampieri, Bruno Bartocci, Giovanni Nardulli y Alberto Maggi**, cerró otro año récord al facturar 157 millones, un 6,8% más que en 2022.

FINANCECOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

11-15

NOVEMBER 2024

MILAN 6th EDITION

THE GLOBAL EVENT FOR THE FINANCE COMMUNITY

SAVE THE DATE

Platinum Partners

VITALE

CHIOMENTI

Gold Partners

Accuracy

SBNP BISCOZZI
NOBILI & PARTNERS
Studio legale tributario

GIANNI ORIGONI & MEDIOBANCA

Silver Partners

BNP PARIBAS

BPER:

green arrow
CAPITAL
The Alternatives Platform

HYBRIS
CORPORATE
FINANCE

1805 PICTET

www.financecommunityweek.com



For information: helene.thierry@lcpublishinggroup.com • +39 02 36727659 • #financecommunityweek



Banco Sabadell impulsa la transición sostenible

El director de finanzas sostenibles, Ross Robinson, detalla los objetivos y desafíos del banco en su compromiso con la sostenibilidad y la descarbonización

por julia gil

Banco Sabadell ha alineado su estrategia con los Objetivos de Desarrollo Sostenible y el Acuerdo de París, marcando un ambicioso camino hacia la descarbonización y la sostenibilidad. Con su marco estratégico "Sabadell Compromiso Sostenible", la entidad ha establecido más de 60 objetivos ESG y se ha comprometido a movilizar 65 mil millones de euros en soluciones sostenibles entre 2021 y 2025. Hasta la fecha, el banco ya ha destinado cerca de 40 mil millones de euros en finanzas sostenibles, apoyando a sectores intensivos en emisiones en su transición hacia prácticas más verdes y eficientes.

Financecommunity.es habló con **Ross Robison** director de finanzas sostenibles de corporate and investment banking en Banco Sabadell, para profundizar en los objetivos estratégicos de la entidad en términos de finanzas sostenibles y ESG; y como tratan de "reducir emisiones e impactos en otras partes de la cadena de valor y en la sociedad".

¿Cuáles son los principales objetivos estratégicos de Banco Sabadell en términos de finanzas sostenibles y ESG?

Como banco ofrecemos un servicio esencial a la sociedad y en ello se incluye la descarbonización eficiente y transición social de la economía por nuestro rol de financiador y por la orientación, mediante la canalización de recursos y asesoramiento, que podemos ejercer en el comportamiento de los clientes y en su desempeño medioambiental y social. Alineamos nuestra estrategia con los Objetivo de Desarrollo Sostenible (ODS) y el Acuerdo de París, con el propósito de apoyar y acelerar las importantes transformaciones económicas y sociales que contribuyan al desarrollo sostenible y la lucha contra el cambio climático.

¿De qué disponen?

Disponemos de nuestro marco estratégico ESG, Sabadell Compromiso Sostenible, que incluye más de 60 objetivos ESG con foco en la propia entidad, clientes, inversores y sociedad. Con relación a nuestra propia entidad destacan los compromisos en ser neutros en emisiones de gases de efecto invernadero (GEI) en 2050, avanzar en la diversidad, asegurar el talento y seguir incorporando criterios ESG en la gobernanza. En el acompañamiento a clientes, fijamos sendas de descarbonización en sectores intensivos, realizamos asesoramiento, movilizamos soluciones ante necesidades de transición y

Alrededor del 70% de las emisiones globales provienen de sectores que no son exclusivos del "power generation"

fijamos normas sectoriales que limiten actividades controvertidas. En este sentido, el banco tiene el compromiso de movilizar 65 billones de euros en soluciones sostenible entre 2021-25, con el objetivo de incrementar las oportunidades de inversión que contribuyan a la sostenibilidad. Hasta la fecha, el banco ya ha destinado cerca de 40 billones de euros en soluciones de finanzas sostenibles.

¿Qué más?

Pensamos que es muy importante que no ignoremos la necesidad de acompañar y de transformar los sectores tradicionalmente "emisores" de CO₂. Alrededor del 70% de las emisiones globales provienen de sectores que no son exclusivos del "power generation". Por ejemplo, en el caso de fabricación de cemento y acero, usan bastante energía, pero el propio "proceso" también está produciendo relevantes emisiones. Por ello, debemos ayudar a estas empresas en sus planes de capex para transicionar y transformar el impacto que genera su modelo de negocio. Para avanzar hacia el net zero con nuestros clientes, como banco no sólo tenemos que enfocarnos en la construcción de plantas de generación de energía renovable (aunque también es muy importante), sino también en el cómo poder reducir emisiones e impactos en otras partes de la cadena de valor y en la sociedad.

El banco tiene el compromiso de movilizar 65 billones de euros en soluciones sostenibles entre 2021-25

Ayudar a las empresas a reducir su huella de carbono...

Exacto, explicaba anteriormente, como banco nos gusta analizar los planes de capex con foco verde/transición, entender la realidad de la empresa y el sector, construir una relación a largo plazo y apoyar una transición efectiva con la financiación más adecuada. Para este fin hemos diseñado internamente un “marco de financiación sostenible” que incluye actividades verdes transicional y sociales. En nuestro marco consideramos la taxonomía UE como una herramienta que nos guía en lo que debemos estar considerando como “verde” y lo hemos ampliado con las mejores prácticas de mercado como los green loan principles y los social bond principles.

Más concretamente...

Comprende la financiación de actividades sostenibles en la que el uso de los fondos es el criterio principal para determinar la naturaleza verde, social o sostenible según nuestra guía interna de elegibilidad, y la financiación generalista vinculada al fomento de compromisos medioambientales y/o sociales. Un ejemplo de adaptación y de mitigación son las empresas industriales donde incentivamos la financiación de actividades más eficientes en términos de emisiones a través de la financiación de nueva maquinaria específica para su sector, como el caso de un reciente deal, con la financiación de reemplazamiento de hornos de una cementera. Todas las actividades incluidas en nuestro marco presentan unas condiciones que alientan a los



Como bancos estamos actuando mucho más como socios ESG de nuestros clientes y no solamente como agentes financiadores

clientes a direccionar su financiación a objetivos ESG. Todo esto nos permite avanzar y dar respuesta a mayores necesidades de transformación para acotar en tiempo y forma una transición ordenada.

¿Qué sectores consideran prioritarios para financiar en su transición hacia prácticas más sostenibles y por qué?

En coherencia a nuestro marco ESG, Sabadell Compromiso Sostenible y a los compromisos asumidos como signatario del Compromiso Colectivo para la Acción Climática (CCCA) y como miembro del Net Zero Banking Alliance (NZBA), hemos establecido objetivos y medidas de apoyo para la reducción de nuestra huella de carbono, priorizando para ello la fijación de objetivos intermedios en 2030 para los sectores más intensivos en emisiones de CO₂, con el compromiso de que nuestras carteras de crédito y de inversión sean neutras en emisiones netas de GEI (Gases de Efecto Invernadero) en 2050 como máximo, en línea con los objetivos del Acuerdo de París.

Y su estrategia de descarbonización...

Hemos fijado sendas con objetivos intermedios para 2030 en siete sectores intensivos como son electricidad, petróleo y gas, cemento, carbón, hierro y acero, automoción y aviación. Por su parte, nuestra filial TSB, en Reino Unido, ha

publicado objetivos específicos para su cartera hipotecaria residencial. Dicho esto, consideramos la ESG como un punto clave para todos nuestros clientes, no solamente en los sectores intensivos en emisiones. Con frecuencia se pone el foco en el ámbito del “medioambiente”, pero la “S” y “G” son también claves para la transición hacia una economía sostenible.

¿Desde el Banco Sabadell están buscando este tipo de proyectos?

Sí, estamos buscando estos proyectos. Estamos apoyando a nuestros clientes en su viaje o su estrategia ESG, para cumplir sus objetivos, porque necesitan financiación para actualizar sus programas de eficiencia. Muchísimas empresas tienen planes que van a implicar una reducción de emisiones, y es muy importante que tengan los fondos disponibles para financiar este capex transicional.

¿Cuáles son las mayores tendencias en estos capex?

Yo diría que las mayores tendencias en estos capex se vinculan a las fuentes de energía, por ejemplo, empresas invirtiendo en autoconsumo renovable, y también en mejorar la eficiencia de sus procesos para consumir menos energía y materiales en general. Dicho esto, no estamos solamente enfocados en mitigación y adaptación climática, sino también en cómo apoyar la economía circular, en la prevención y control de la contaminación y la protección de los recursos hídricos, entre otros.

Más enfocado en corporate and investment banking...

Yo trabajo en CIB, donde la mayoría del tiempo estamos tratando con empresas más grandes, y hemos visto una tendencia en las empresas de querer mantener flexibilidad con su financiación, y como resultado se prefieren hacer financiaciones que están relacionadas a general corporate purposes, donde las propias empresas tienen que especificar dónde tienen que invertir el dinero que están subiendo.

¿Cuál diría que es el mayor reto al que se están enfrentando los bancos en cuanto a la realización de inversiones sostenibles?

Yo diría que la transparencia de información es clave y especialmente en el mercado de pymes. Sobre todo, en aquellas que no disponen de un EINF (Estado de Información No Financiero), porque por tamaño hasta ahora no tienen obligación de publicarlo, es muchísimo más difícil conseguir la información y asegurar que esta información sea fiable. Entonces, si no tenemos información histórica, es más complicado, por ejemplo, asegurar en relación con un “Sustainability Linked Loan”, que los objetivos son ambiciosos. Para llegar a net zero en 2050, no podemos operar como hemos estado operando durante los últimos 30 años. Tenemos que realizar adaptaciones desde todos los ámbitos, como sociedad civil, empresas, reguladores, inversores y bancos, y debemos asegurar que estamos monitorizando esta adaptación.

¿Cómo aborda Banco Sabadell esta falta de datos históricos?

Estamos incrementando las relaciones con distintos stakeholders de nuestros clientes, por ejemplo, asesores de ESG y agencias de ESG, para ayudarnos con el análisis de sus huellas de carbono y su verificación. Además, estamos hablando con distintos departamentos de la propia empresa, no solamente departamentos financieros, sino también, si los tienen, con los

equipos de comunicación y sostenibilidad. Todo ello nos ayuda a entender mucho mejor la realidad de nuestros clientes para asesorales, por ejemplo, indicando cuales son las métricas claves ESG para monitorizar su negocio y el sector en que operan. Como bancos estamos actuando mucho más como socios ESG de nuestros clientes y no solamente como agentes financiadores.

¿Cuál es su visión de hacia donde ira dirigido el asesoramiento ESG en un futuro?

A futuro, el asesoramiento ESG va a crecer en importancia, especialmente dado el requisito de empresas de cierto tamaño al empezar a reportar cifras ESG bajo la nueva directiva de la UE “Corporate sustainability reporting directive”. Muchas de estas empresas pequeñas no tienen departamentos de sostenibilidad y estrategias de ESG muy desarrolladas. Como resultado de ello, sus capacidades de recopilar información ESG son restringidas. Van a necesitar stakeholders claves, incluyendo sus bancos, para apoyar y diseñar hoja de ruta ESG concretas. En este contexto, el sector público y privado tienen la responsabilidad no solamente de apoyar a las empresas con financiación, sino también la de asegurar que esta financiación esté siendo utilizada en las áreas más relevantes para el viaje al net zero. ■

Asociado de Auditoría



Pwc (Londres)

Royal Bank of Scotland
(Londres)



Asesor Financiero

Analista de Crédito Senior



Santander Global
Banking and Markets
(Londres)

Santander UK
(Londres)



Vicepresidente de Banca Corporativa
y de Inversión, Clientes

Banquero Corporativo Senior



Banco Sabadell
(Londres)

Banco Sabadell
(Madrid)



Director de Finanzas Sostenibles
de Banca Corporativa y de Inversión



LEGALCOMMUNITYMENA

AWARDS

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

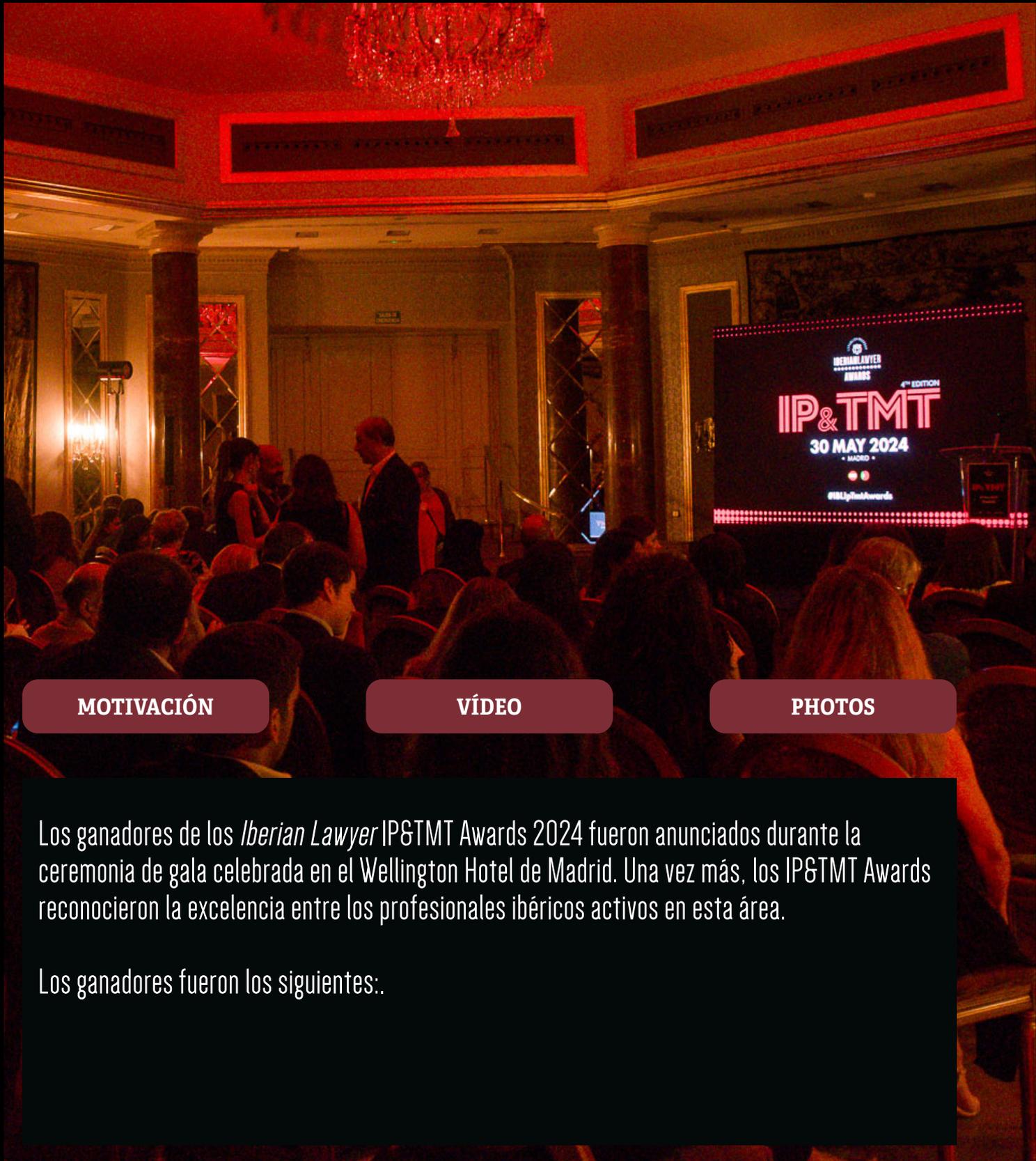
SAVE THE DATE
21 NOVEMBER 2024
CAIRO

#LcMenaAwards 
www.legalcommunityMENA.com

For information: ilaria.guzzi@lcpublishinggroup.com

4TH EDITION

IP & TMT



MOTIVACIÓN

VÍDEO

PHOTOS

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

Los ganadores fueron los siguientes:.



Categoria	Ganadores
Law firm of the year	Gómez-Acebo & Pombo
Lawyer of the year	Miquel Montaña Clifford Chance
MARKET LEADER IP	Filipe Baptista BMA Baptista, Monteverde & Associados
Thought Leadership	José Luís Arnaut CMS Portugal
Law firm of the year IP	Grau & Angulo
Lawyer of the year IP	Ana Rita Painho Sêrvulo & Associados
Law firm of the year Patents	PRA – Raposo, Sá Miranda & Associados
Lawyer of the year Patents	Gonçalo Cerejeira Namora Cerejeira Namora, Marinho Falcão
Law firm of the year Trademarks	Vasconcelos Advogados
Lawyer of the year Trademarks	"Enrique Armijo Chávarri ELZABURU
Law firm of the year Copyright	SPS Advogados
Lawyer of the year Copyright	Gonçalo Gil Barreiros PRA – Raposo, Sá Miranda & Associados
Law firm of the year Design	Antas da Cunha Ecija
Lawyer of the year Design	Maite Ferrándiz Grau & Angulo
Law firm of the year Art	KPMG Abogados
Lawyer of the year Art	Mabel Klimt Yusti ELZABURU
Law firm of the year Life Sciences	BAS - Sociedade de Advogados
Lawyer of the year Life Sciences	Marta González Eversheds Sutherland
Law firm of the year Advertising	Antas da Cunha Ecija
Lawyer of the year Advertising	José Luís Arnaut CMS Portugal
Law firm of the year Food	Sêrvulo & Associados

Categoria	Ganadores
Lawyer of the year Food	Rafael García del Poyo Osborne Clarke
Law firm of the year Fashion	ECIJA
Law firm of the year Civil Litigation	CMS Portugal
Lawyer of the year Civil Litigation	Ignacio Temiño Cenicerros ABRIL ABOGADOS
Law firm of the year Criminal Law	ABRIL ABOGADOS
Lawyer of the year Criminal Law	Carlos Saiz Diaz Gómez-Acebo & Pombo
Law firm of the year Digital Tech	Legal Army
Lawyer of the year Digital Tech	Ingrid González CECA MAGÁN ABOGADOS
Law firm of the year TMT	ECIJA
Lawyer of the year TMT	Paloma Bru Arce Pinsent Masons
Law firm of the year Information Technology	Travassos, Albuquerque & Associados
Lawyer of the year Information Technology	Noemi Brito Izquierdo KPMG Abogados
Law firm of the year Media	MRG Abogados
Lawyer of the year Media	Vicente Arias Maiz Eversheds Sutherland
Law firm of the year Telecommunication	Gómez-Acebo & Pombo
Lawyer of the year Telecommunication	Paloma Bru Arce Pinsent Masons
Law firm of the year Privacy	Osborne Clarke
Lawyer of the year Privacy	Sara Henriques SPS Advogados
Lawyer of the year E-Sports	Filipe Mayer CCA Law Firm
Best Practice Software & Sport	Alexander Benalal ThinkSmartLaw



LAWYER OF THE YEAR

MIQUEL MONTAÑA

Clifford Chance

FINALISTAS

Gonzalo F. Gállego

Hogan Lovells

Ricardo Henriques

Abreu Advogados

Carola Pina

Garrigues

Vasco Stilwell d'Andrade

Morais Leitão



MARKET LEADER IP

FILIPE BAPTISTA

*BMA - Baptista, Monteverde
& Associados*



LAW FIRM OF THE YEAR
IP

GRAU & ANGULO

FINALISTAS

- CMS Portugal
- ELZABURU
- Gómez-Acebo & Pombo
- Sérvulo & Associados



IGNACIO PONTIJAS, SONIA SANTOS



LAWYER OF THE YEAR IP

ANA RITA PAÍNHO
Sérvulo & Associados

FINALISTAS

Alejandro Angulo
Grau & Angulo

José Luís Arnaut
CMS Portugal

Filipe Baptista
*BMA - Baptista, Monteverde &
Associados*

Jesús Muñoz-Delgado
Gómez-Acebo & Pombo



LAW FIRM OF THE YEAR PATENTS

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

FINALISTAS

Antas da Cunha Ecija &
Associados

Cerejeira Namora, Marinho
Falcão

Clifford Chance

PONS IP



PEDRO REBELO TAVARES, GONÇALO GIL BARREIROS



LAWYER OF THE YEAR PATENTS

GONÇALO CEREJEIRA NAMORA

*Cerejeira Namora, Marinho
Falcão*

FINALISTAS

Ana Herrera Arroyo
PONS IP

Lídia Neves
Antas da Cunha Ecija & Associados

Ana Rita Paíinho
Sêrvulo & Associados

Pedro Rebelo Tavares
PRA – Raposo, Sá Miranda & Associados

LAW FIRM OF THE YEAR COPYRIGHT

SPS ADVOGADOS

FINALISTAS

Cuatrecasas

ECIJA

PRA – Raposo, Sá Miranda
& Associados

Santiago Mediano
Abogados



SARA HENRIQUES

**LAWYER OF THE YEAR
COPYRIGHT**

**GONÇALO GIL
BARREIROS**

*PRA – Raposo, Sá Miranda &
Associados*

FINALISTAS

Sara Henriques
SPS ADVOGADOS

Santiago Mediano
antiago Mediano Abogados

Andy Ramos Gil de la Haza
Pérez-Llorca

Helena Suárez
CIJA



**LAWYER OF THE YEAR
DESIGN**

MAITE FERRÁNDIZ
Grau & Angulo

FINALISTAS

Gonçalo Gil Barreiros
PRA – Raposo, Sá Miranda & Associados

Jorge Llevat
Cuatrecasas

Lidia Neves
Antas da Cunha Ecija & Associados

João Peixe
Vasconcelos Advogados



WomenX IMPACT SUMMIT

The most anticipated international event of the year dedicated to leadership, entrepreneurship and female empowerment.

Discover the event on our website:

<https://womenximpact.com>



get

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

 #getcongress getcongress.com

Organised By

dmg events

**LAW FIRM OF THE YEAR
LIFE SCIENCES**

**BAS - SOCIEDADE
DE ADVOGADOS**

FINALISTAS

Eversheds Sutherland
Osborne Clarke
PONS IP
Sérvulo & Associados



DÁLIA CARDADEIRO, SARA MARQUES DE LEMOS

**LAWYER OF THE YEAR
LIFE SCIENCES**

MARTA GONZÁLEZ
Eversheds Sutherland

FINALISTAS

Ana Herrera Arroyo
PONS IP
Cláudia Monge
BAS - Sociedade de Advogados
Ana Rita Páinho
Sérvulo & Associados
Roger Segarra
Osborne Clarke



**LAW FIRM OF THE YEAR
FOOD**

SÉRVULO & ASSOCIADOS

FINALISTAS

CMS Portugal
Osborne Clarke
Ramón y Cajal Abogados
Vasconcelos Advogados



ANA RITA PAINHO

**LAWYER OF THE YEAR
FOOD**

**RAFAEL GARCÍA
DEL POYO**
Osborne Clarke

FINALISTAS

José Luís Arnaut
CMS Portugal
Antonio de Mariano
Ramón y Cajal Abogados
Ana Rita Paíinho
Sérvulo & Associados
Duarte Vasconcelos
Vasconcelos Advogados



**JUAN CARLOS ARECES GARCÍA, ANDREA PLANAS SANTOS
CARLOS LUIS SANZ MALLO, INMACULADA POZO GARZON**

LAW FIRM OF THE YEAR
FASHION

ECIJA

FINALISTAS

- Abreu Advogados
- Antas da Cunha Ecija & Associados
- CMS Portugal
- Grau & Angulo



JUAN CARLOS GUERRERA SANZ



**LAW FIRM OF THE YEAR
DIGITAL TECH**

LEGAL ARMY

FINALISTAS

CCA Law Firm
CECA MAGÁN ABOGADOS
Cerejeira Namora, Marinho
Falcão
KPMG Abogados



GUILHERME HERNANDES SICUTO, NATALIA MARTOS DÍAZ, MARINA MANZANARES SANZ

**LAWYER OF THE YEAR
DIGITAL TECH**

INGRID GONZÁLEZ
CECA MAGÁN ABOGADOS

FINALISTAS

Gonçalo Cerejeira Namora
Cerejeira Namora, Marinho Falcão
Natalia Martos Díaz
Legal Army
Filipe Mayer
CCA Law Firm
Eric Romero
KPMG Abogados



LAW FIRM OF THE YEAR TMT

ECIJA

FINALISTAS

Abreu Advogados
Hogan Lovells
SRS Legal
VdA



CRISTINA VILLASANTE

LAWYER OF THE YEAR TMT

PALOMA BRU
Pinsent Masons

FINALISTAS

Gonzalo F. Gállego
Hogan Lovells
Ricardo Henriques
Abreu Advogados
Alonso Hurtado
ECIJA
Ana Rita Paíinho
Sêrvulo & Associados



**LAW FIRM OF THE YEAR
INFORMATION
TECHNOLOGY**

**TRAVASSOS,
ALBUQUERQUE &
ASSOCIADOS**

FINALISTAS

Bird & Bird

CMS Portugal

KPMG Abogados

Vasconcelos Advogados



JOAO TRAVASSOS

**LAWYER OF THE YEAR
INFORMATION
TECHNOLOGY**

NOEMÍ BRITO IZQUIERDO
KPMG Abogados

FINALISTAS

Alexander Benalal
ThinkSmartLaw

João de Travassos
Travassos, Albuquerque & Associados

João Leitão Figueiredo
CMS Portugal

Joaquin Muñoz
Bird & Bird

João Peixe
Vasconcelos Advogados



LAW FIRM OF THE YEAR MEDIA

MRG ABOGADOS

FINALISTAS

Eversheds Sutherland

MENTA Legal

PRA – Raposo, Sá Miranda
& Associados

Vasconcelos Advogados



MARÍA JESÚS ROMAN GALLARDO, TAMARA CRIADO GÓMEZ

LAWYER OF THE YEAR MEDIA

VICENTE ARIAS MAÍZ

Eversheds Sutherland

FINALISTAS

Tamara Criado

MRG Abogados

Gonçalo Gil Barreiros

PRA – Raposo, Sá Miranda & Associados

José María Méndez

Baker McKenzie

João Peixe

vasconcelos Advogados



LAWYER OF THE YEAR TELECOMMUNICATION

PALOMA BRU
Pinsent Masons

FINALISTAS

Ana Bastos
Antas da Cunha Ecija & Associados

Magda Cocco
VdA

Ana Rita Paíño
Sérvulo & Associados

Pilar Sánchez- Bleda
Auren



LAW FIRM OF THE YEAR PRIVACY

OSBORNE CLARKE

FINALISTAS

Abreu Advogados
Antas da Cunha Ecija & Associados
KPMG Abogados
Pinsent Masons



MARÍA EUGENIA NOGUERAS PÉREZ, JAVIER FERNANDEZ-SAMANIEGO
MARIA MESHCHERSKAYA, RAFAEL GARCÍA DEL POYO, MARIO GRAS

**LAWYER OF THE YEAR
PRIVACY**

SARA HENRIQUES
SPS ADVOGADOS

FINALISTAS

Paloma Bru
Pinsent Masons

Ricardo Henriques
Abreu Advogados

Eric Romero Prades
KPMG Abogados

Ana Catarina Silva
Antas da Cunha Ecija & Associados



**BEST PRACTICE
SOFTWARE & SPORT**

ALEXANDER BENALAL
ThinkSmartLaw





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



World Compliance Association

Compliance cómo sinonimo de excelencia

por albert benito*



Existen numerosas empresas y organizaciones que consideran Compliance cómo aquellos que limitan y ponen trabas a las

operaciones o transacciones habituales en las mismas. En otros casos, son algunos los que piensan que Compliance es aquella función que trata por medio de listados de cumplimiento, de demostrar que la organización cumple con las leyes. Pero a muy pocos se les escucha decir que Compliance contribuye al éxito de la empresa u organización que apuesta por Compliance, cómo una palanca clave, estratégica, a la hora de obtener la Excelencia y por tanto la ventaja competitiva que toda organización busca para lograr sus objetivos fundacionales.

Dice el diccionario de la Real Academia Española que EXCELENCIA es aquello de superior calidad o bondad que hace digno de singular aprecio y estimación algo. En definitiva, aquello que resulta extraordinariamente bueno.

COMPLIANCE por su lado es un anglicismo que se refiere a aquellos modelos de organización y gestión que incluyen las medidas de vigilancia y control idóneas para prevenir delitos.

Me gusta pensar que, cuando nos referimos a modelos de

organización y gestión todas las organizaciones que operan en el tráfico jurídico mercantil quieren y persiguen un modelo de organización y gestión excelente, es decir, aquel modelo de gestión que precisamente por ser de superior calidad va a conferir a la organización que lo adopte esa ventaja competitiva que, de conseguirla supondrá el éxito de la organización, y de no tenerla, posiblemente su extinción.

Toda la lógica nos ayuda a concluir que lo mismo ocurrirá por tanto para el modelo de organización y gestión implementado en una organización para prevenir delitos. Las organizaciones y los profesionales que las implementan, sus técnicas, y sus controles, deben ser algo más que idóneos para que funcionen, para que sean apropiadas, es decir deben ser excelentes para alcanzar el fin que buscan. Por tanto, para que Compliance cómo modelo de organización y gestión sea idóneo, debe ser excelente. Compliance cómo sinónimo de excelencia.

Además, la excelencia en el Compliance va más allá de simplemente cumplir con las regulaciones internas o externas. También incluye la búsqueda de la eficiencia, la transparencia y la ética en todas las operaciones de la organización. Todo ello implica adoptar una mentalidad proactiva hacia la responsabilidad y el buen hacer en todas las áreas de la empresa. Es por ello por lo que existe la oportunidad de que los equipos de Compliance

se conviertan en una guía para la excelencia en las organizaciones en las que son parte.

Y esa es la verdadera función de Compliance en una organización. Compliance se debe convertir en el faro que guía a la organización y a todas sus áreas. Compliance no es sólo para asegurar el cumplimiento normativo interno o externo, o evidenciar el cumplimiento de las organizaciones completando unos cuantos "check list". Compliance es y debe ser el ejemplo de excelencia y buen hacer, en las organizaciones de las que son parte y, por tanto, desde su posición, los equipos de Compliance se encuentran ante la posibilidad de convertirse en el alma de cualquier compañía, en su estándar de calidad. La posición de Compliance es clave para el éxito de las organizaciones ya que Compliance debe marcar la excelencia de la organización.

¿A quién no le gustaría estar en esa posición? Si bien es cierto que cómo decía nuestro arácnido amigo que todos conoceréis, "un gran poder conlleva una gran responsabilidad" y ante la oportunidad de ser clave en el marco de una organización, la exigencia de servir con excelencia.

Es con el ejemplo y la guía al ejecutar el modelo de control y gestión, que debe hacerse de manera excelente para que resulte idóneo, con lo que Compliance se convierte en clave y en un valor estratégico para las organizaciones, puesto que marcando el estándar de

lo excelente y, en su posición transversal, extendiendo la cultura de la Excelencia es cómo las organizaciones podrán alcanzar esa posición de ventaja en el mercado frente a sus competidores. Por tanto, Compliance contribuye a una organización excelente y, en consecuencia, a una organización exitosa.

Incorporar la excelencia como una parte fundamental de la cultura organizacional implica un compromiso constante con la mejora continua y la innovación en todos los aspectos del negocio. Desde el liderazgo hasta el último empleado, cada individuo debe esforzarse por alcanzar la excelencia en sus funciones y contribuir al crecimiento y la sostenibilidad de la empresa estando Compliance en la posición idónea para convertirse en el motor de la excelencia en la organización de la que es parte.

Cómo dijo el filósofo estadounidense Will Durant, "somos lo que hacemos repetidamente. La excelencia, entonces, no es un acto sino un hábito" Hagamos entonces Compliance cómo hábito y seremos excelentes lo que garantizará el éxito de la organización en el largo plazo.

** Head of Compliance in Grenergy*

Women in a Legal World

“El papel pasa a la historia”: De los libros físicos a los folios electrónicos. Modificaciones registrales y notariales tras la ley 11/2023

por victoria rivera barrachina*



El 13 de mayo de 2024 asistí como representante de la Asociación Women in a legal World (WLW) en Murcia al acto organizado por el Decanato del Colegio de Registradores para conmemorar la puesta en marcha del Registro electrónico y la digitalización de los registros, en un evento en el que tradición e innovación estuvieron presentes y que la prensa resumió tituló: “El papel pasa a la historia”, que recoge perfectamente la filosofía de este hito histórico, pero que,

conceptualmente, va todavía más allá, apostando por un auténtico cambio en los hábitos en nuestras relaciones con los Registros, que pasan a ser telemáticas, mayoritariamente. Afirmaba el Decano, D. Jose Ramón Sánchez, que asistíamos a una nueva era, que tiene como eje fundamental la innovación tecnológica y la digitalización para la facilitación de la participación ciudadana, contribuyendo al progreso social, ofreciendo cercanía y seguridad jurídica para

garantizar los derechos que dicha Institución salvaguarda desde hace 163 años, para acompañarlo a los retos del siglo XXI, pero sin olvidar a quienes no se han podido adaptar a tales innovaciones, garantizando que no se produzca una brecha tecnológica que les impida el acceso a tales servicios. Cualquier ciudadano ha tenido o tendrá en algún momento contacto con algún Registro, normalmente con el de la Propiedad, (si compra o vende una vivienda, constituye una hipoteca para financiar dicha compra, o adquiere bienes por herencia), acudiendo previamente al otorgamiento de la pertinente escritura ante Notario, o con el Registro Mercantil, para constituir una persona jurídica, y esta nueva etapa de digitalización precisamente permite que dicho acceso más fácil, seguro y eficaz, garantizando la legalidad y la seguridad jurídica, con las comodidades de una sociedad tecnológica, como la que vivimos, realizando tales actuaciones de manera telemática, a través de la Sede electrónica registral o notarial. Se trata de poder realizar la mayoría de las actuaciones telemáticamente, sin tener que desplazarnos físicamente a registros y notarias para cumplimentar aquellas formalidades necesarias que dan validez a determinados actos jurídicos. Las ventajas son evidentes y se aplauden los esfuerzos realizados por el legislador y por los Colegios de Registradores y Notarios, que,

con mucha dedicación, recursos económicos destinados a inversión y formación de sus profesionales han realizado durante el último año para lograr implementar la digitalización de los registros, dejando el papel atrás, para dar cumplimiento a la Ley 11/2023, de 8 de mayo, de Digitalización, que regula la sede electrónica general; Se digitalizan los Registros de la Propiedad, Mercantiles y de Bienes Muebles, para facilitar las comunicaciones de la ciudadanía y otros organismos por medios electrónicos, la publicidad registral, la creación de un sistema informático registral adicional y un repositorio electrónico con información actualizada de las fincas. En resumen, se desplaza la fe pública registral de los libros físicos a los folios firmados electrónicamente en todos los Registros con legalidad y seguridad jurídica. Así, desde 1861 el Registro de la Propiedad se ha caracterizado por inscribir y dar publicidad a la propiedad de inmuebles y de los derechos reales que recaen sobre los mismos, así como las resoluciones judiciales o administrativas que les pueden afectar, y todo ello mediante trámites presenciales y físicos que se llevaban a cabo con abundante papel, que tiende a desaparecer, pues con esta reforma el papel físico tiene los días contados, si bien, será progresivo pues los documentos y libros físicos anteriores a la implantación del folio real electrónico, que forman parte del archivo

del Registro, lógicamente seguirán produciendo plenos efectos jurídicos y la posibilidad de realizar gestiones presencialmente seguirá disponible. El Registro mercantil no se queda atrás en esta digitalización y será posible la constitución de las sociedades de capital íntegramente en línea, así como de sus actos posteriores o sucesivos y demás operaciones inscribibles y las dirigidas al cumplimiento de obligaciones legales de dichas sociedades, la presentación online de los documentos necesarios para estas operaciones, la posibilidad de abrir y registrar una sucursal en otro Estado miembro de manera telemática. Los Notarios también se despiden del papel, ya que se regula un protocolo electrónico que refleje las matrices de los instrumentos públicos, la posibilidad de consulta digital y la posibilidad de otorgamiento de ciertos instrumentos a través de videoconferencia y comparecencia electrónica. Como conclusión de lo expuesto, asistimos a una nueva era digital que combina la innovación tecnológica con la atención presencial que seguirá disponible para evitar cualquier brecha tecnológica.

**Abogada y Asesora Jurídica de empresas. Socia y miembro del Gabinete técnico de WLW.*

The Coach Approach

¿Es el ÉXITO lo contrario del FALLO?

por Bárbara de Eliseu

Nadie nunca me hizo esta pregunta, pero supongo que la mayoría de nosotros pensamos que son dos caras de la misma moneda. También tendemos a pensar que no podemos tener ambas cosas, al menos al mismo tiempo. O tienes éxito o eres un perdedor. O fracasas o tienes éxito en una tarea. Ganas o pierdes un caso, ¡así es como funciona!

Bueno, voy directo al final y la respuesta es no, así no es como funciona. ¡El fracaso es parte de cada jornada hacia el éxito! Reflexionemos sobre este tema.

¿Pudiste pararte sobre una tabla en tu primer día de surf? ¿Hiciste un smash en tu primera semana de clases de tenis? ¿Has logrado la educación de tus hijos desde el primer día? ¿Has escrito los mejores argumentos en tu primer año de práctica jurídica?...

Éxito es una palabra llena de sueños, aspiraciones y triunfos y, a menudo, proyecta una larga sombra de expectativas sobre nuestros esfuerzos.

Por otro lado, el fracaso suele percibirse de forma negativa, asociado a la decepción o la pérdida. Sin embargo, esta percepción pasa por alto las

valiosas lecciones contenidas en cada revés, que conllevan el potencial de la introspección, el aprendizaje y la mejora.

Thomas Edison supuestamente dijo: "No he fallado. Acabo de encontrar 10.000 formas que no funcionan". Esta perspectiva subraya la esencia de ver el fracaso como un proceso interactivo, un camino en lugar de un punto final. En la búsqueda del éxito, el fracaso surge como un compañero inevitable, un trampolín que da forma y refina nuestro viaje. El fracaso no es simplemente un obstáculo que debe evitarse sino un componente esencial de toda historia de éxito.

Aceptar el fracaso como parte natural del proceso puede transformar los reveses en oportunidades de crecimiento, resiliencia y triunfo.

Te preguntarás: pero ¿por qué es tan importante esta reflexión? Es decir, porque el impacto psicológico del fracaso puede ser profundo y, a menudo, desencadenar sentimientos como vergüenza, ansiedad y baja autoestima. Y esa es la razón por la que es crucial replantear estas respuestas emocionales. En lugar de ver el fracaso como

un reflejo de insuficiencia personal, debería verse como un estado temporario que ofrece ideas valiosas.

Adoptar una mentalidad de crecimiento nos permite percibir el fracaso como un catalizador para el desarrollo personal y profesional.

Cambia el enfoque de las características fijas al potencial de crecimiento, fomentando la resiliencia y un enfoque proactivo para superar los desafíos.

Sí, he dicho desarrollo personal y profesional. A nivel personal, el fracaso ofrece una oportunidad única de crecimiento y superación personales. Nos obliga a afrontar nuestras limitaciones y adaptarnos a nuevas circunstancias. El proceso de superar el fracaso fortalece el carácter, promueve la disciplina y mejora las habilidades para resolver problemas.

Si no fueras abogado, sino jugador de baloncesto, habrías aprendido, desde el principio, que experimentar el fracaso es normal. Michael Jordan, ampliamente considerado como uno de los mejores jugadores de baloncesto de todos los tiempos, (según

sus propias palabras) falló más de 9.000 tiros y perdió casi 300 partidos durante su carrera. Sin embargo, vio cada fracaso como una lección y una oportunidad para mejorar. La dedicación de Jordan para perfeccionar continuamente sus habilidades contribuyó a su estatus legendario en el mundo del deporte.

En el mundo jurídico, los abogados que superan los fracasos con determinación dan ejemplo a sus equipos. Demuestran que los reveses son parte de la jornada y que la resiliencia y la adaptabilidad son cruciales para el éxito a largo plazo. Al aceptar el fracaso, los abogados en una posición de liderazgo crean una cultura de mejora continua dentro de sus bufetes de abogados o departamentos legales.

Continuando desde la perspectiva del entorno legal, el fracaso juega un papel crucial en el desarrollo profesional de los abogados, moldeando sus habilidades y resiliencia en el entorno legal de alto riesgo. Para muchos abogados, los reveses iniciales de su carrera, como perder un caso, enfrentar el rechazo de una firma de abogados prestigiosa o lidiar con cuestiones legales complejas, sirven como experiencias de aprendizaje fundamentales. Estas fallas obligan a los abogados a analizar críticamente sus estrategias, identificar debilidades y desarrollar una comprensión más profunda de los principios y procedimientos legales. A

través de este proceso, usted desarrollará una perspicacia jurídica más sólida y mejorará su capacidad para elaborar argumentos convincentes y prever posibles obstáculos. Además, la resiliencia que se desarrolla al enfrentar y superar el fracaso es invaluable para los abogados. La profesión jurídica a menudo se caracteriza por una presión intensa, clientes exigentes y altas expectativas, lo que hace que la capacidad de perseverar en la adversidad sea esencial. El fracaso enseña a los abogados a gestionar el estrés, mantener la compostura y afrontar los desafíos con una mentalidad de resolución de problemas. Esta resiliencia no sólo contribuye a su crecimiento personal, sino que también refuerza su reputación y credibilidad dentro de la comunidad jurídica. Tanto los clientes como los colegas respetan a un abogado que puede manejar los contratiempos con profesionalismo y convertirlos en oportunidades de crecimiento, lo que en última instancia conduce a una carrera más exitosa y satisfactoria.

¡Tú fallarás! Fracasará como todos los demás. Entonces, ¿cómo afrontarlo en tu trabajo diario? Considere las siguientes estrategias:

1. Vea los fracasos como oportunidades de crecimiento;
2. Establecer metas realistas;
3. Detente, reflexiona y aprende;

4. Busque comentarios;
5. Cultiva la resiliencia;
6. Celebre las victorias (incluso las más pequeñas);
7. Fomente un entorno de apoyo.

La Historia está llena de casos de éxito que implicaron una serie de fracasos que sirvieron de base para grandes triunfos. La capacidad de perseverar, aprender y adaptarse frente a los reveses es lo que distingue a los profesionales y organizaciones exitosos de aquellos que sucumben al fracaso. Pensemos en los ejemplos de Steve Jobs, Walt Disney o Vera Wang, entre tantos otros. Estas historias ilustran el poder transformador del fracaso. En lugar de ser un destino final, el fracaso puede ser un poderoso motivador que impulse a las personas a reevaluar sus objetivos, perfeccionar sus estrategias y perseguir el éxito con fuerzas renovadas.

Por lo tanto, todos deberíamos aceptar el fracaso porque probablemente sea la piedra angular del éxito. No es la antítesis del éxito sino una parte vital del viaje. Al comprender el valor del fracaso e incorporarlo a nuestra vida personal y profesional, podemos recorrer el camino hacia el éxito con mayor confianza y determinación. El fracaso, en esencia, no es el fin sino un paso crucial hacia el logro de nuestras más elevadas aspiraciones.



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 135 | Junio 2024

Editor-in-Chief

ilaria.jaquinta@iberianlegalgroup.com

In collaboration with

julia.gil@iberianlegalgroup.com

Contributor

mercedes galán, ana fernández blanes
bárbara de eltseu, diego cabezuela sancho

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

Events Coordinator

ilaria.guzzi@lcpublishinggroup.com

Editor

Oficina registrada:
C/ Ríos Rosas, 44 A - 2º G.H
28003 Madrid, Spain
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