LC PUBLISHING GROUP

# IBERIAN LAWYER

ESP

MAG

N.115
JUNIO 2022

**EU DIRECTIVA**
¿QUÉ PASA CUANDO ALGUIEN DENUNCIA?

**RETOS**
METAVERSO: REGULAR EL UNIVERSO VIRTUAL

**ENTREVISTAS**
BISILA BOKOKO: INSPIRAR NUEVOS VALORES

**MEDIOS Y DERECHO**
TIEMPO DE LEY: EL PROGRAMA RADIO SOBRE EL MUNDO JURÍDICO

**TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN**
AYUELA JIMÉNEZ APLICA LA TECNOLOGÍA A LOS CONFLICTOS

**RANKING DE INGRESOS**
LOS 50 MEJORES DESPACHOS DE ESPAÑA

**GANADORES**
IBERIAN LAWYER IP&TMT AWARDS 2022 SPAIN



# El camino de LATHAM & WATKINS

La vídeo entrevista a Ignacio Gómez-Sancha, socio director de la oficina de Madrid de Latham & Watkins

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

## IBERIANLAWYER

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

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

## THE LATINAMERICANLAWYER

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

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

# LA IMPORTANCIA DE SISTEMATIZAR LA COOPERACIÓN

by ilaria iaquinta

Los últimos dos años y medio han sido realmente difíciles para cualquier profesión. Los abogados no han sido una excepción. La pandemia ha impuesto distancias. Distancias que han impedido el intercambio de opiniones e ideas, elementos esenciales para construir el futuro de la profesión legal. La mejora de la situación sanitaria está permitiendo a los abogados volver a reunirse, creando conexiones e intercambios.

Un ejemplo, del que hablamos en este número de Iberian Lawyer, es la conferencia de ACC Europe, celebrada del 22 al 24 de mayo en Madrid. Los miembros de la asociación de las distintas jurisdicciones de Europa se reunieron para debatir sobre cómo pueden acompañar a los directivos en los grandes cambios que afectan a las empresas. Iberian Lawyer siguió muy de cerca este evento como media partner y en las páginas de este número podrán leer los artículos dedicados al él. El mundo ha cambiado. Y los abogados in-house no quieren quedarse atrás. Al contrario, quieren ir por delante. Y para intentar hacerlo y seguir un camino que aporte cada vez más valor a las empresas comparten experiencias, estrategias e ideas. En pocas palabras: trabajan juntos.

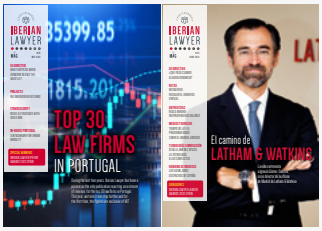
Después de estos años difíciles, reunirse de nuevo es un recordatorio, para aquellos que lo necesiten, de que nadie está solo dentro de la gran comunidad legal. Del 13 al 17 de junio se celebrará en Milán la sexta edición de la Legalcommunity Week de LC Publishing Group. Una semana de eventos dedicados a la comunidad jurídica y empresarial internacional. Abogados de empresa y in-house counsel de todo el mundo se reunirán para intercambiar ideas y experiencias sobre los temas más candentes e innovación jurídica. Pero también para disfrutar de la compañía y del networking en ocasiones más informales como la Corporate Run, el Corporate Music Contest o los cócteles organizados por los principales despachos de abogados con presencia en Italia.

LC Publishing Group se prepara para recibir a más de 4000 asistentes en los 30 eventos programados. Habrá más de 120 ponentes y 50 socios y colaboradores en la iniciativa. También hay 4 patrocinadores: el Ayuntamiento de Milán, el Colegio de Abogados de Italia (CNF), la Asociación de Abogados de Italia (Cassa Forense) y el Colegio de Abogados de Milán (Ordine degli Avvocati). Este año, en particular, los abogados y los in-house serán los protagonistas de los debates sobre: la innovación, la inteligencia artificial, la tecnología jurídica, las oportunidades de negocio que ofrecen los mercados de EMEA, el compliance, ESG y la sostenibilidad, las transacciones transfronterizas, la financiación de litigios, ect.

Para LC Publishing Group, la Legalcommunity Week es una oportunidad para ampliar los horizontes e intercambiar puntos de vista sobre los temas más importantes para toda la comunidad legal, siempre con ganas de aportar nuevas ideas y abierta al diálogo. Para la comunidad legal es una oportunidad única para hacer networking y debatir sobre el presente y el futuro de la profesión legal.

En cuanto al presente, en este número encontrarán, por ejemplo, la trayectoria financiera de los mayores despachos de abogados de España y Portugal y las últimas novedades en materia de whistleblowing, una incursión en el metaverso y las implicaciones legales de la nueva realidad virtual que se está imponiendo en todo el mundo. Además, en este número se habla de inteligencia artificial y ciberseguridad. También hay una entrevista con el socio director de socios directores de Latham & Watkins, así como contenidos dedicados al mundo in-house.

# CONTENTS




N 115 | Junio 2022

**Editor-in-Chief**
ilaria.iaquinta@iberianlegalgroup.com

**In collaboration with**
michael.heron@iberianlegalgroup.com
irina.wakstein@iberianlegalgroup.com

**Group COO**
valentina.pozzi@lcpublishinggroup.it

**Administration Officer**
carlos.donaire@iberianlegalgroup.com

**Graphic Designer**
francesco.inchingolo@lcpublishinggroup.it
andrea.cardinale@lcpublishinggroup.it
claudia.gentile@lcpublishinggroup.it

**Managing Director**
aldo.scaringella@iberianlegalgroup.com

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

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

**Country Manager Iberian Legal Group**
carlos.montagnini@iberianlegalgroup.com

**Contributors**
teresa alarcos, fernando ballestero, barbara de eliseu,nicola di molfetta

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

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

**Legal Deposit**
M-5664-2009




46 COVER
**EL CAMINO DE LATHAM & WATKINS**
La vídeo entrevista a Ignacio Gómez-Sancha, socio director de la oficina de Madrid de Latham & Watkins

6 **ON THE MOVE**
Nueva incorporación en Ramóny Y Cajal Abogados

32 **ON THE WEB**
¿Se acerca un tsunami de inflación?

40 **EU DIRECTIVA**
¿Qué pasa cuando alguien denuncia?

54 **RETOS**
Metaverso:regular el universo virtual

60 **ENTREVISTAS**
Bisila Bokoko: inspirar nuevos valoresen la empresa

64 **MEDIOS Y DERECHO**
Tiempo de Ley:el primer programa del radio sobre el mundo jurídico

68 **TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN**
Ayuela Jiménez aplica la tecnología a los conflictos

72 **RANKING DE INGRESOS**
Los 50 mejores despachos de abogados de España

82 **CLASIFICACIÓN DE LOS INGRESOS**
Los 30 mejores despachos de abogados de Portugal

86 **EXCLUSIVO**
Vuelve Rui Amendoeira

92 **CYBERSECURITY**
Risks & Strategies con VdA e IBM

96 **IN-HOUSE PORTUGAL**
Una referencia para la movilidad urbana

102 **EL EVENTO**
Abogados in-house reunidos en Madrid

106 **RENIÓN ANUAL DE LA ACC EUROPE**
El abogado in-house del futuro

110 **NOMBRES Y CIFRAS**
Facturación los despachos de abogados en Italia

114 **IP&TMT AWARDS 2022 SPAIN**

136 **THE COACH APPROACH**
¿Delegar? ¡De ninguna manera! Nadie hace el trabajo mejor que yo

140 **WOMEN IN A LEGAL WORLD**
Emprendedoras: las líderes que cambian el Mundo en la era digital por teresa alarcos

144 **WCA**
Mejorar el "compliance" reforzando la ciberseguridad



COMERCIAL

# Nueva incorporación en Ramóny Y Cajal Abogados

El despacho español Ramón y Cajal Abogados ha incorporado a su equipo de Mercantil al abogado del Estado, **Tomás Peña Grande** (en la foto), como socio.
Peña Grande ocupa su puesto desde 2016 y ha trabajado como jefe adjunto del servicio jurídico central de la AEAT y de la Audiencia Nacional, así como colaborador del Departamento de Arbitraje Internacional de España en el ámbito de las energías renovables.
Es doctor en Derecho y profesor asociado de la Universidad Carlos III de Madrid desde 2021.
Actualmente se incorpora al despacho como socio del departamento mercantil para reforzar un área en crecimiento que requiere de perfiles multidisciplinares para ofrecer un asesoramiento integral.
Ramón y Cajal Abogados, fundado en 1986 y especializado en mercantil y financiero, cuenta con oficinas en Madrid y Barcelona.



PROMOCIÓN

## Nueva incorporación en Sagardoy

El ex socio responsable de derecho laboral en PwC, **Marc Carrera** (en la foto), se ha incorporado como nuevo socio al despacho español Sagardoy. Carrera es licenciado en Derecho por la Universidad Pompeu Fabra de Barcelona y ha sido profesor asociado en la Facultad de Relaciones Laborales y Derecho de la Universidad de Barcelona.

De esta forma, el abogado vuelve a la que fue su casa, ya que fue socio de Sagardoy durante 16 años antes de incorporarse a PwC Tax & Legal en septiembre de 2018.

Carrera cuenta con más de 20 años de experiencia en el ámbito de las relaciones laborales y la seguridad social, prestando asesoramiento integral en materia laboral y de seguridad social a empresas tanto nacionales como internacionales.



ARBITRAJE

## Cuatrecasas promovió un nuevo socio en las áreas de Arbitraje y Litigios Internacionales

El asociado senior de Cuatrecasas **José Ángel Rueda García** ha sido promovido a socio reforzando las capacidades de Arbitraje y Litigios Internacionales.

Es experto en procedimientos de arbitraje bajo tratados de protección de inversiones extranjeras y contratos con estados soberanos -fundamentalmente el Tratado de la Carta de la Energía-, y en arbitrajes comerciales entre particulares.

Según la firma, José Ángel ha demostrado su gran capacidad en procedimientos arbitrales de gran complejidad, así como en el asesoramiento en asuntos de derecho internacional, público y privado. Este nombramiento viene a premiar su continuo esfuerzo, dedicación y compromiso con Cuatrecasas.

ENERGÍA

# Nueva incorporación en el equipo de Energía de Dentons



La firma dirigida por **Jabier Badiola** ha cerrado la contratación del abogado **Luis Gil Bueno** (en la foto), que se incorpora al equipo de Energía de Dentons como 'of counsel'. Hasta ahora, Gil Bueno ocupaba el mismo cargo en el despacho dirigido por Íñigo Erláiz "Gómez-Acebo & Pombo".
El nuevo 'of counsel' de Dentons es licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid, tiene un curso avanzado de Derecho de la Energía por el Instituto de Empresa (IE) y un máster en Derecho de la Competencia por la Universidad Rey Juan Carlos. También es especialista en derecho energético, derecho administrativo y sectores regulados.
Gil Bueno se incorporó a Gómez-Acebo en 1998. Sin embargo, a finales de 2002 dejó el despacho para incorporarse al departamento jurídico de Gas Natural (ahora Naturgy), puesto que dejó tres años y medio después para volver a su antigua casa, donde ha permanecido más de dieciséis años.







CORPORATIVO

# CMS nombró tres nuevos socios y refuerzó la práctica de Corporate

El Consejo de Socios de CMS Albiñana & Suárez de Lezo aprobó ayer la promoción y el nombramiento de tres nuevos socios. Se trata de **Ignacio Cerrato** e **Irene Miró** (oficina de Madrid) y **Pedro Ferreras** (oficina de Barcelona); los tres eran hasta ahora consejeros del departamento de Derecho Mercantil y Fusiones y Adquisiciones.

Ignacio Cerrato ha desarrollado toda su carrera profesional como abogado del despacho. Ha participado en numerosas operaciones de fusiones y adquisiciones nacionales e internacionales y tiene una amplia experiencia en derecho societario, actuando como secretario del Consejo de Administración de numerosas empresas españolas. Está especializado en los sectores de capital riesgo, energía, inmobiliario y productos de consumo. Es licenciado en Administración de Empresas y Derecho por la Universidad Autónoma de Madrid.

Irene Miró, con más de 11 años en el despacho, tiene una amplia experiencia como abogada mercantilista, principalmente en fusiones y adquisiciones, derecho societario, procesos de reestructuración empresarial, contratos mercantiles y gobierno corporativo. Es licenciada en Derecho y Empresa por la Universidad Pontificia de Comillas.

Pedro Ferreras se incorporó al despacho en 2019 como abogado mercantilista con experiencia en fusiones y adquisiciones, derecho societario, contractual, consumo y comercio electrónico. Está especialmente especializado en los sectores de aviación, automoción y nuevas tecnologías, destacando sus cargos de Vicesecretario del Consejo de Administración de Vueling y Secretario del Consejo de Administración de Centro Porsche Barcelona. Es licenciado y máster en Derecho con especialidad en Derecho de la Empresa por la Escuela Superior de Administración y Dirección de Empresas de Barcelona.

Con estos nuevos nombramientos, el despacho en España cuenta con 30 socios, de los cuales 11 pertenecen al departamento de Derecho Mercantil y Fusiones y Adquisiciones, una de las áreas con más peso dentro de la firma.

# LEGALCOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

PATROCINIO
Comune di Milano

*Patronage*

CNF Consiglio Nazionale Forense · CASSAFORENSE · Ordine degli Avvocati di Milano

# 13 - 17 JUNE 2022

## Milan, Italy



## THE GLOBAL EVENT
## FOR THE LEGAL BUSINESS COMMUNITY

#legalcommunityweek

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

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

PATROCINIO
Comune di Milano

# Patronage, Partners and Supporters 2022 Edition

## Patronage

CNF Consiglio Nazionale Forense
CASSAFORENSE
ORDINE DEGLI AVVOCATI DI MILANO

## Platinum Partners

BonelliErede
CARNELUTTI LAWFIRM
CHIOMENTI
INTESA SANPAOLO
LATHAM&WATKINS
MAISTO E ASSOCIATI
pwc
PwC TLS

## Gold Partners

Accuracy
ANDERSEN
ashurst
Baker McKenzie. MILAN-ITALY
B&P Barabino & Partners Consulenza in Comunicazione d'Impresa
BAT
BERGS & MORE LEGAL, TAX AND BUSINESS ADVISORY
CASTALDI PARTNERS
CMS law·tax·future
deminor LITIGATION FUNDING
大成 DENTONS
EVERSHEDS SUTHERLAND
GIANNI ORIGONI
GPBL
Legance AVVOCATI ASSOCIATI
Linklaters
MOPI
PAROLA ANGELINI
Pirola Pennuto Zei & Associati
PUCCIO PENALISTI ASSOCIATI
Ius Laboris Italy Global HR Lawyers Toffoletto De Luca Tamajo
Wolters Kluwer
SuiteNext

## Silver Partner

Centro Servizi INVESTIGATIVI
Elibra
KROLL
The Skill spin doctoring, crisis & litigation pr

## Supporters

ACC Association of Corporate Counsel EUROPE
AIGI
ANDAF Associazione Nazionale Direttori Amministrativi e Finanziari
ASLA
CAMERA ARBITRALE DI MILANO
elsa The European Law Students' Association ITALIA
FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO
ILT ITALIAN LEGALTECH
SLTA Swiss LegalTech Association

## Media Partners

LEGALCOMMUNITY
LEGALCOMMUNITYCH
INHOUSECOMMUNITYUS
INHOUSECOMMUNITY
FINANCECOMMUNITY
IBERIANLAWYER
THE LATINAMERICANLAWYER
FOODCOMMUNITY
foodiol

LC PUBLISHING GROUP SUPPORTS ASSOCIAZIONE CAF Centro Aiuto Minori e Famiglie

www.legalcommunityweek.com

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

PATROCINIO Comune di Milano

# Legalcommunity Week 2022 – Preliminary program

*Open with registration* *Private Event*

| *WEDNESDAY **8 JUNE*** | | | *Partners* | *Venue* | |
|---|---|---|---|---|---|
| **18:30 - 22:30** | | Pre-Opening Cocktail | B&P Barabino & Partners Consulenza in Comunicazione d'Impresa | Le Muse<br>Viale Pasubio 14, - Milan | INFO |
| *MONDAY **13 JUNE*** | | | *Partners* | *Venue* | |
| **09:00 - 13:00** | | Opening Conference:<br>Legal services trends shaping the future<br>**N°3 credits granted*** | pwc PwC TLS | Hotel Principe di Savoia<br>Piazza della Repubblica 17 - Milan | REGISTER |
| **14:15 - 16:15** | | Roundtable: "NRRP and ecological transition: the energy crisis test" | PAROLA ANGELINI. | Hotel Principe di Savoia<br>Piazza della Repubblica 17 - Milan | REGISTER |
| **14:15 - 16:15** | | Roundtable: "Legal Privilege"<br>**N°1 credit granted*** | AIGI CastaldiPartners | Hotel Principe di Savoia<br>Piazza della Repubblica 17 - Milan | REGISTER |
| **16:15 - 18:00** | | Roundtable: "Sustainability"<br>**N°1 credit granted*** | BAT | Hotel Principe di Savoia<br>Piazza della Repubblica 17 - Milan | REGISTER |
| **From 18:30** | | General Counsel Cocktail | GPBL In collaboration with deminor LITIGATION FUNDING | Gatti Pavesi Bianchi Ludovici<br>Piazza Borromeo 8 - Milan | INFO |
| **From 20:30** | | Rooftop Party | CastaldiPartners | CastaldiPartners<br>Via Savona 19 - Milan | INFO |
| *TUESDAY **14 JUNE*** | | | | | |
| **8:00 - 9:30** | | Breakfast on Finance:<br>NFT, Cryptoassets<br>& Decentralised Finance | GIANNI & ORIGONI | Gianni & Origoni<br>Piazza Belgioioso 2 - Milan | REGISTER |
| **9:15 - 13:00** | | Conference:<br>"Corporate counsel and tax directors facing international tax trends" | MAISTO E ASSOCIATI | Hotel Principe di Savoia<br>Piazza della Repubblica 17 - Milan | REGISTER |
| **9:30 - 13:30** | | Conference:<br>"Private Capital and Exit Strategy" | LATHAM&WATKINS | Hotel Principe di Savoia<br>Piazza della Repubblica 17 - Milan | REGISTER |
| **11:00 - 13:00** | | Roundtable:<br>Gig Economy & Employment Protection: an impossible balance? | PUCCIO PENALISTI ASSOCIATI | Hotel Principe di Savoia<br>Piazza della Repubblica 17 - Milan | REGISTER |
| **14:00 - 16:00** | | Roundtable: Evolutions of Italian infrastructure dealmaking | ashurst | Hotel Principe di Savoia<br>Piazza della Repubblica 17 - Milan | REGISTER |
| **14:15 - 16:15** | | Roundtable on Media<br>**N°1 credit granted*** | CARNELUTTI LAWFIRM | Hotel Principe di Savoia<br>Piazza della Repubblica 17 - Milan | REGISTER |
| **16:00 - 18:00** | | Roundtable: "Cross-border deals: managing multi-jurisdictional transactions effectively. Legal and Tax Aspects."<br>**N°1 credit granted*** | 大成 DENTONS | Hotel Principe di Savoia<br>Piazza della Repubblica 17 - Milan | REGISTER |
| **From 18:30** | | Women leadership:<br>the in-house cocktail | Baker McKenzie. MILAN-ITALY | Baker McKenzie<br>Piazza Filippo Meda 3 - Milan | INFO |
| **From 18:30** | | Let's meet up cocktail | EVERSHEDS SUTHERLAND | Eversheds Sutherland<br>Via Privata Maria Teresa 8 - Milan | INFO |
| *WEDNESDAY **15 JUNE*** | | | | | |
| **6:15 - 8:30** | | Corporate Run | Centro Servizi Investigativi MOPI The Skill | Canottieri San Cristoforo<br>Alzaia Naviglio Grande 122 - Milan | REGISTER |
| **9:00 - 13:00** | | Conference:<br>"Takeovers in Italy, between control acquisition and delisting" | CHIOMENTI | Hotel Principe di Savoia<br>Piazza della Repubblica 17 - Milan | REGISTER |
| **9:15 - 11:15** | | Roundtable: "Italy's appeal in the international arbitration market. What's new after the recent legislation changes?"<br>**N°1 credit granted*** | Accuracy | Hotel Principe di Savoia<br>Piazza della Repubblica 17 - Milan | REGISTER |

*by the Milan Bar Association

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

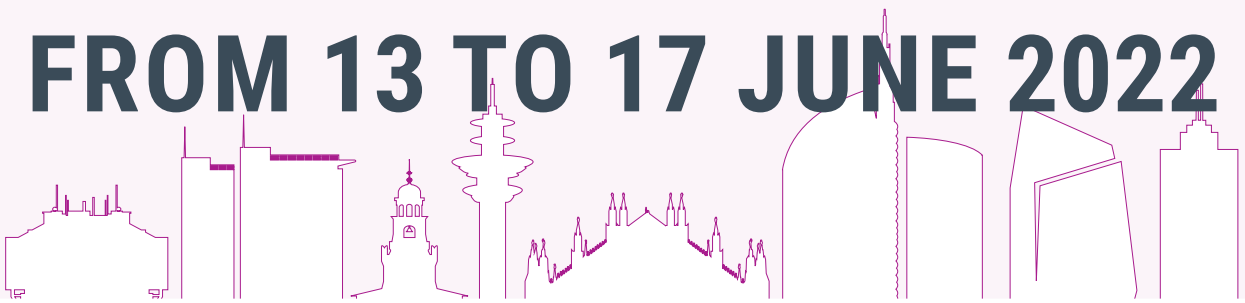
PATROCINIO Comune di Milano

# Legalcommunity Week 2022 – Preliminary program

*Open with registration* *Private Event*

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| ***WEDNESDAY 15 JUNE*** | | | | | |
| **11:00 - 13:00** | | Roundtable: "ESG factors and 231 Organizational Model" **N°1 credit granted*** | ANDERSEN | Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan | REGISTER |
| **14:00 - 16:00** | | Roundtable: "Emerging Markets: M&A and Innovative financing. Twhe new entry strategy for Europe-an companies" | BERGS & MORE LEGAL, TAX AND BUSINESS ADVISORY | Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan | REGISTER |
| **16:00 - 18:00** | | Roundtable: "Improving performance through inclusion and workforce empowerment" **N°1 credit granted*** | Linklaters | Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan | REGISTER |
| **From 18:45** | | HR Cocktail | Ius Laboris Italy Global HR Lawyers Toffoletto De Luca Tamajo | Centro Internazionale di Brera Via Marco Formentini 10 - Milan | INFO |
| **From 19:30** | | Corporate music contest | Centro Servizi Investigativi · The Skill · Media Partner | FABRIQUE Via Gaudenzio Fantoli 9 - Milan | REGISTER |
| ***THURSDAY 16 JUNE*** | | | | | |
| **09:00 - 13:00** | | Conference: The Outlook for North Africa in the new world order **N°2 credits granted*** | BonelliErede | Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan | REGISTER |
| **11:00 - 13:00** | | Roundtable: "Fintech & Insurtech" | CMS law·tax·future | Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan | REGISTER |
| **14:00 - 16:00** | | Roundtable: "Litigation Funding" **N°1 credit granted*** | deminor LITIGATION FUNDING | Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan | REGISTER |
| **16:00 - 18:00** | | Book Presentation: "Internet e Diritto d'Autore" (Internet and Copyrights) | AIGI | Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan | REGISTER |
| **17:00 - 19:30** | | Discussion & Cocktail | Legance AVVOCATI ASSOCIATI | Legance Via Broletto 20 - Milan | REGISTER |
| **19:15 - 23:30** | | Corporate Awards | LEGALCOMMUNITY AWARDS | WJC Via Achille Papa 30 - Milan | INFO |
| ***FRIDAY 17 JUNE*** | | | | | |
| **18:00** | | International guests greetings | LC PUBLISHINGGROUP | Milan | INFO |

# SEE YOU FROM 13 TO 17 JUNE 2022



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

*by the Milan Bar Association



ENERGÍA

# Andersen: Carmen Mozún nueva socia del área de Energía

Andersen ha incorporado a **Carmen Mozún** como socia del área de Energía, donde asesorará en operaciones corporativas relacionadas con este sector.
Licenciada en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid y especializada en Fusiones y Adquisiciones por la Universidad de Nueva York, Carmen Mozún cuenta con más de 20 años de experiencia trabajando en KPMG Abogados y Baker & McKenzie, tanto en la oficina de Madrid como en la de Nueva York, y se ha especializado en Fusiones y Adquisiciones, financiación de proyectos y financiación de activos, principalmente en el sector energético y de infraestructuras.



PROMOCIONES

# Cinco nuevas incorporaciones en Grant Thornton

Grant Thornton, la firma especializada en auditoría, consultoría y asesoramiento fiscal, legal y financiero, ha incorporado a cinco nuevos directivos. Se trata de **Íñigo Florez**, **Ricardo Martín**, **Anastasi Tejedor**, **Raúl Miranda** y **Ángel Turel**, que aumentarán las capacidades actuales de las diferentes líneas de servicio.

Las nuevas incorporaciones pertenecen a las áreas de Auditoría, Consultoría de Automoción y Movilidad, M&A, Asesoramiento Financiero y Outsourcing. De esta forma, la compañía busca reforzar estas categorías impulsando el crecimiento de sus diferentes negocios en España.

De izquierda a derecha: Iñigo Florez, nuevo director de Impulso I+D; Anastasi Tejedor, nueva directora de Auditoría; Ricardo Martín, nuevo director de Consultoría de Movilidad y Automoción; Raúl Mirada, nuevo director de Soluciones de Negocio; y Ángel Turel, responsable de M&A de Inmobiliaria.

La amplia experiencia de los nuevos directores y su conocimiento experto en las diferentes áreas y sectores permitirá a la Firma seguir ampliando su posición, cartera de clientes y proyectos en cada una de sus líneas de negocio.

Actualmente, Grant Thornton cuenta con 62.000 profesionales en más de 140 países. En España cuenta con un equipo de más de 900 profesionales que prestan servicio a más de 3.500 clientes en 11 oficinas repartidas por todo el país: Madrid, Barcelona, Bilbao, Castellón, Las Palmas, Málaga, Murcia, Pamplona, Valencia, Vigo y Zaragoza.



CUMPLIMIENTO E INVESTIGACIONES

# Nuevo codirector del grupo de Compliance & Investigations de Dentons en Europa

Dentons ha vuelto a nombrar al socio de la oficina española, **Diego Pol** (en la foto), como codirector del grupo de Cumplimiento e Investigaciones de la firma en Europa. El nuevo codirector trabajará con su socia de Berlín, **Judith Aron**, que también ha sido reelegida para el cargo hasta diciembre de 2024.

Diego Pol, que lidera la práctica de Compliance de Dentons en España desde la oficina de Barcelona, es experto en el diseño e implementación de programas de cumplimiento en todo tipo de empresas. También está especializado en la planificación y ejecución de investigaciones internas complejas.

A lo largo de su carrera, Diego ha asesorado a numerosas empresas españolas en materia de control de exportaciones y sanciones comerciales internacionales. Además, ha asesorado en fusiones y adquisiciones y otras operaciones corporativas. Ha sido reconocido entre los mejores abogados de cumplimiento normativo en España por el directorio jurídico Chambers and Partners.

Judith Aron está especializada en mediación corporativa global y cumplimiento normativo anticorrupción. Tiene una amplia experiencia en el asesoramiento a clientes, especialmente en el sector sanitario. También es miembro del Comité Europeo para el Avance de la Mujer de Dentons, un grupo que busca avanzar y promover el papel de las mujeres abogadas.

En la actualidad, Dentons cuenta con un equipo global de más de 10.000 abogados que ofrecen soluciones a medida a clientes del sector público y privado de todos los tamaños para sus necesidades locales, regionales e internacionales. Desde más de 200 oficinas en 81 países de todo el mundo, Dentons ofrece asesoramiento integral en 40 áreas de práctica y 25 sectores.

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

PATROCINIO
Comune di Milano

#legalcommunityweek

# SAVE THE DATE

Wednesday
**15**
**June**
**2022**



from
**7.30**
**pm**

**4th Edition**

# CORPORATE MUSIC CONTEST

LEGALCOMMUNITYWEEK

## GATES OPEN AT 19:30 • PERFORMANCES START AT 20:30

## FABRIQUE

Via Gaudenzio Fantoli, 9 - Milan

REGISTER

Partner

Centro Servizi INVESTIGATIVI

The Skill
spin doctoring, crisis & litigation pr

Media Partner

rockol

#CorporateMusicContest

For information: francesca.vistarini@lcpublishinggroup.it - +39 02 36727659

INCORPORACIÓN

## Nueva incorporación en White & Case



El abogado **Francisco Málaga** (en la foto) se ha incorporado a la firma estadounidense White & Case. En esta oportunidad, la firma busca reforzar su área de litigios con la contratación del ex socio del departamento de resolución de disputas de Linklaters.
Málaga es licenciado en Derecho por la Universidad de Oviedo, doctor por la Universidad de Bolonia (1996) y doctor por la Universidad Pompeu Fabra (1998), donde fue profesor de Derecho Procesal hasta 2016. Actualmente es profesor en Icade, impartiendo clases en el máster de acceso a la abogacía.
También es miembro del comité consultivo de la Corte de Arbitraje de Madrid y del colegio de árbitros de la Corte de Arbitraje de Barcelona. Ha desarrollado su carrera como abogado en Linklaters y Cuatrecasas, donde es socio del departamento de litigios desde 2007. Antes de incorporarse a la firma, fue juez suplente en la Audiencia Provincial de Barcelona.



CORPORATIVO

## WWFW nombró a Javier Ester como nuevo socio en España

Watson Farley & Williams ha nombrado a **Javier Ester** (en la foto) socio del bufete en España. Ester es uno de los ocho socios que la firma ha promovido en todo el mundo. Tras este nombramiento, se convertirá en socio del departamento corporativo en Madrid.
Ester tiene experiencia en transacciones comerciales, especialmente en operaciones de m&a y private equity, así como en reestructuraciones empresariales. Ha asesorado a fondos de inversión y empresas españolas e internacionales en transacciones en el sector energético, con un enfoque particular en activos renovables brownfield y greenfield, incluyendo estructuración, desarrollo, adquisiciones de proyectos y carteras, contratos de proyectos - PPAs, EPCs, O&Ms, etc. - y empresas conjuntas. También asesora en proyectos de infraestructuras, industriales y de servicios, tanto en España como a nivel internacional.
La nueva socia de WFW, que se incorporó a la firma en 2014, es licenciada en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid y tiene un Máster en Derecho de la Energía por el Instituto Superior de la Energía y Repsol.
Tras el nombramiento de Ester, WFW cuenta con 11 socios en España.



CONSULTORÍA

## Javier Betancor se incorporó a Auren como nuevo socio

Auren ha incorporado a **Javier Betancor** (en la foto), director y fundador de MBA Consultores como nuevo socio.
Su incorporación servirá para liderar la división de consultoría de la oficina de Auren en Canarias.
Con este movimiento, el objetivo de la firma es potenciar los servicios de consultoría en las islas en el asesoramiento en estrategia empresarial, innovación y tecnología. Además, buscan reforzar el servicio de asesoramiento en la expansión nacional e internacional de las empresas.



CORPORATIVO

## Clifford Chance nombró a Eugenio Fernández-Rico como nuevo socio

**Eugenio Fernández-Rico** ha sido nombrado socio de la práctica de Mercados Financieros Globales, que actualmente cuenta con siete socios y 44 abogados. Además, Clifford Chance informó de la promoción de 37 nuevos socios en sus principales áreas de práctica y regiones de la firma, especialmente en Europa y Reino Unido.
Licenciado en Derecho por la Universidad Pontificia de Comillas (ICADE), Fernández-Rico se incorporó al equipo financiero de Clifford Chance en 2006. En 2009, realizó una comisión de servicio en el Banco Europeo de Inversiones (BEI) en Luxemburgo.
Con más de 15 años de experiencia, cuenta con una amplia experiencia en todo tipo de operaciones de financiación (entre otras, corporativas, de adquisición, estructuradas y de exportación) y está especialmente centrado en la financiación de proyectos de energía, infraestructuras y telecomunicaciones tanto en España como en Latinoamérica.



PROMOCIONES

# Cuatrecasas confirmó cinco nuevos socios

En su "Asamblea Extraordinaria de Socios", celebrada en Sevilla, Cuatrecasas ha aprobado la promoción y el nombramiento como nuevos socios de los siguientes abogados **Alejandro Bonitch Pearcey** (Derecho Público y Sectores Regulados), **Elisabet Calzada Oliveras** (Laboral y Empleo), **Cristina Coca Fraile**, **Pablo Espolita Suárez** (Financiero y Tributario) y **José Ángel Rueda García** (Arbitraje y Litigios Internacionales).

Alejandro Bonitch Pearcey, socio de Derecho Público y Sectores Regulados, es especialista en derecho administrativo y regulatorio; sectores regulados, incluyendo energías renovables, infraestructuras y urbanismo; y en la gestión de todo tipo de recursos judiciales. Asesora a clientes nacionales e internacionales en asuntos transaccionales relacionados con el sector de las energías renovables y las infraestructuras.

Elisabet Calzada Oliveras, socia de Laboral y Empleo, es especialista en derecho laboral, tiene amplia experiencia en la negociación de convenios colectivos, prácticas de flexibilidad interna y procesos de reestructuración para clientes nacionales e internacionales. También asesora a empresas en cuestiones de derecho laboral derivadas de la introducción masiva de nuevas tecnologías, así como en cuestiones de igualdad, diversidad y sostenibilidad en las relaciones laborales.

Cristina Coca Fraile, socia de Derecho Financiero y Tributario, es especialista en el asesoramiento fiscal de grandes empresas familiares y en estructuras de IRPF de grandes contribuyentes. Tiene una larga trayectoria en la defensa de clientes en procesos de inspección y comprobación tributaria, así como en el asesoramiento en cuestiones fiscales relacionadas con la planificación, reorganización y transmisión intergeneracional de empresas familiares. Imparte clases en la Universidad Internacional de Cataluña (UIC) y lo ha hecho en el pasado en la Universidad de Barcelona.

Pablo Espolita Suárez, socio de Derecho Financiero y Tributario, es especialista en el asesoramiento a grandes grupos empresariales y empresas familiares en materia de fiscalidad, gestión patrimonial y precios de transferencia. Su experiencia incluye la planificación fiscal para la reorganización de grupos empresariales, fusiones y adquisiciones y transmisiones de empresas. También representa y defiende a clientes en procedimientos de inspección fiscal. Imparte clases en la Universidad Internacional de Cataluña (UIC) y lo ha hecho en el pasado en la EAE Business School.

José Ángel Rueda García, socio de Arbitraje y Litigios Internacionales, es especialista en procedimientos de arbitraje en el marco de tratados de protección de inversiones extranjeras y contratos con Estados soberanos, su práctica también incluye procedimientos de arbitraje comercial entre particulares. Asesora regularmente en cuestiones de derecho internacional público (inmunidad de los Estados y sanciones económicas internacionales) y derecho internacional privado (jurisdicción internacional y reconocimiento de sentencias extranjeras). Es doctor en Derecho y profesor asociado de la Universidad Pontificia Comillas-ICADE y de la Universidad Carlos III de Madrid.



LABORAL

# Nueva responsable de Laboral en DLA Piper España

El bufete español DLA Piper ha nombrado a **Paz de la Iglesia** (en la foto, a la izquierda) como nueva directora de la práctica de Laboral de la firma, con efecto a partir del 1 de mayo de 2022.
**Pilar Menor** (foto derecha) era la responsable de esta práctica en la oficina de Madrid. A partir de esta nueva incorporación, se centra en sus responsabilidades como socia principal del despacho en España y responsable internacional de la práctica laboral como Global co Chair Employment, Pension and Benefits, siendo actualmente uno de los abogados españoles con mayor responsabilidad internacional.
Paz de la Iglesia es socia responsable de Pro Bono y codirectora de la práctica de ESG en España, además de codirigir el sector de Hostelería en Madrid. Ha participado en numerosas operaciones de reestructuración empresarial, intervención legal ante juzgados y tribunales sociales, negociación colectiva, redacción de contratos de alta dirección, asesoramiento en aspectos laborales de fusiones y adquisiciones, etc. También es ponente habitual en seminarios sobre temas sociolaborales. Este año Paz ha sido galardonada como Abogada Laboral del Año 2022 en materia de Fusiones y Adquisiciones por Iberian Lawyer.

IBERIANLAWYER AWARDS

# energy

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

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

## CHECK OUT **THE FINALIST**

**22 June 2022 • Madrid**

**WINNERS** ON in
FROM 20:30

Follow us on

**#IBLEnergyAwards**

LC PUBLISHING GROUP

# IBERIAN LAWYER AWARDS

## energy

## JURY*

*in progress



**Antonio Adami**
Senior Director & General Counsel EMEA
*Canadian Solar*



**Patrícia Afonso Fonseca**
Head of Legal,
*Novo Banco*



**Marta Almeida Afonso**
Chief Legal Officer and Company Secretary, *REN*



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



**Javier Cabezudo Pueyo**
Lead Counsel for South Europe and Africa and Lead Lawyer for M&A,
*Siemens Gamesa Renewable Energy*



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



**Clara Cerdán Molina**
General Counsel,
*Ferroglobe*
Vicepresident,
*Women in a legal world*



**Marta Cruz de Almeida**
General Counsel, *Galp*



**Gianluca D'Angelo**
Vice President and General Counsel, *Vestas Mediterranean South Europe, Middle East, Africa*



**Moisés Garcìa**
Senior Legal Consuel,
*METKA*



**Sara Gonçalves**
Head of Legal and Corporate Affairs,
*Endesa Portugal*



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



**Joana Martins Mendes**
Head of Legal&Regulatory and Corporate Affairs,
*Finerge*



**Daniel Pérez**
PPA Lead & Chief Legal Officer, *Holaluz*



**José Ricardo Pérez Blanco**
Head of Legal Business Affairs Iberia, *Endesa*



**Bruno Pina**
Head of Legal,
*Repsol Portugal*



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

#IBLEnergyAwards

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




CORPORATIVO

## Crowe Legal incorporó a Elena García de la Torre procedente de PWC

La incorporación de la nueva socia forma parte del plan estratégico de Crowe para potenciar la oficina en la capital española. **Elena García de la Torre** (en la foto) se incorpora a la firma para liderar la oficina de Madrid.
Cuenta con más de dos décadas de experiencia profesional en fiscalidad general, especializada en procesos de reestructuración empresarial y en la tributación de grupos consolidados a nivel nacional e internacional.
Antes de incorporarse a PwC, donde lleva más de 14 años, trabajó en Cuatrecasas y KPMG.
La firma también ha reforzado la práctica fiscal con la promoción de **Daniel Tarroja** a socio de la oficina de Barcelona.

FINANZAS

## Sérvulo confirmó un nuevo socio director



**Manuel Magalhães** ha sido confirmado como nuevo socio director de Sérvulo & Associados. **Paulo Câmara**, actual socio director, seguirá formando parte del consejo de administración.
Manuel Magalhães cuenta ya con una trayectoria de 20 años liderando algunas de las operaciones más emblemáticas que se han producido en el mercado nacional, en las áreas de Finanzas y Gobernanza, Reestructuración e Insolvencia, Inmobiliario, Turismo y Urbanismo. El abogado es socio de Sérvulo desde 2011.
Socio director de Sérvulo desde 2014, Paulo Câmara, deja una huella de liderazgo basada en su capacidad de anticiparse a los retos y proyectar el futuro a partir de una visión estratégica.
En los últimos años, Paulo Câmara ha impulsado el proceso de internacionalización de la firma, liderando proyectos de referencia en el ámbito del gobierno corporativo y la regulación financiera, en Portugal, Angola, Mozambique y Cabo Verde.
Paulo Câmara continuará con sus funciones en el consejo de administración, en particular, en la codirección del Departamento de Finanzas y Gobierno y en la coordinación de los proyectos ESG de la firma.Manuel Magalhães comenzará oficialmente en su nuevo cargo el 1 de septiembre de 2022.



INCORPORACIÓN

# PLMJ refuerzó el equipo de Resolución de Disputas

**Ricardo Silva Pereira** se ha incorporado a la práctica de Resolución de Disputas de PLMJ como abogado senior. El abogado se incorpora al despacho procedente de Linklaters y cuenta con 15 años de experiencia. Durante este tiempo, su principal foco de atención ha sido el área de resolución de conflictos, donde se ha especializado en reestructuración e insolvencia, y arbitraje. Su especialización en estas materias se consolidó con la realización del Curso de Insolvencia de la Facultad de Derecho de la Universidad de Coimbra (2014) y el Curso de Extensión Universitaria en Arbitraje de la Facultad de Derecho de la Universidad Nova (2015), entre otros. También ha publicado artículos y participado como ponente en conferencias sobre reestructuración e insolvencia. El nuevo senior counsel de PLMJ es miembro de la Asociación Portuguesa de Arbitraje (APA) y de la Asociación Portuguesa de Insolvencia y Recuperación (APDIR), donde también es presidente de la Junta General.



CORPORATIVO

## Telles refuerza el área de Corporate/M&A

Telles ha reforzado su equipo con la integración de **Nuno Marques** como of counsel, en la práctica de Mercantil, Societario y Fusiones y Adquisiciones. El abogado se une al equipo liderado por Carlos Lucena y Francisco Espregueira Mendes.

Con 13 años de experiencia profesional, Nuno Marques ha desarrollado su experiencia en privatizaciones, reorganizaciones empresariales, private equity y contratos mercantiles. El abogado ha participado en complejas transacciones nacionales y transfronterizas en varios sectores industriales, como la energía, las infraestructuras y el transporte.

Nuno Marques tiene un postgrado en Derecho Europeo de la Competencia por el King's College de Londres y en Contratación Pública por la Facultad de Derecho de la Universidad de Lisboa. Es licenciado en Derecho por la Universidad NOVA de Lisboa. Antes de incorporarse a Telles, fue abogado de PLMJ y Cuatrecasas.



INCORPORACIÓN

## Carlos Peixoto se incorporó a Caiado Guerreiro

**Carlos Peixoto** ha reforzado el equipo de Caiado Guerreiro. El ex diputado de la Asamblea de la República, y ex presidente del comité político del PSD/distrito de Guarda, es reconocido por su experiencia y por el trabajo desarrollado en diversas áreas del derecho - con enfoque en el contencioso civil y penal - reflejando esta colaboración el fortalecimiento de la estrategia de crecimiento de Caiado Guerreiro, también a nivel territorial, reconociendo la importancia del interior del país.



BANCA & FINANZAS

# PLMJ confirmó un nuevo socio en el área de Banca y Finanzas

João Dias Lopes ha sido nombrado socio del área de Banca y Finanzas de PLMJ. El nuevo socio, en el despacho desde 2016, tiene una experiencia de más de 15 años en asuntos de marco regulatorio y en el asesoramiento a clientes del sector bancario y financiero, así como a empresas cotizadas, accionistas e inversores.

"El nombramiento de nuevos socios es siempre un momento especial para PLMJ y estamos muy orgullosos de dar la bienvenida a otro miembro que, en los últimos años, ha contribuido con un trabajo de alta calidad para el despacho. Además de sus excepcionales competencias jurídicas, João Dias Lopes tiene las características personales que exigimos a los líderes. El nombramiento de socios que han crecido dentro del despacho hace que este momento sea aún más importante, ya que refleja nuestra apuesta por los mejores talentos desde una edad temprana y refuerza lo que venimos diciendo: PLMJ tiene una carrera apasionante que ofrecer a nuestros abogados, por lo que hay talento, determinación e impacto en la organización, que va mucho más allá de la prestación de servicios jurídicos", dijo Bruno Ferreira, socio director de PLMJ.

LC PUBLISHING GROUP

IBERIAN LAWYER

PORTUGAL AWARDS

2ND EDITION

# IP & TMT

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

## CHECK OUT **THE FINALIST**

## 6 July 2022 • Lisbon

## WINNERS ON in FROM 20:30

Follow us on

#IBLIpTmtAwardsPT

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

LC PUBLISHING GROUP

IBERIAN LAWYER PORTUGAL AWARDS

IP & TMT

# JURY



**Carlos Alberto**
COO
*myPartner*



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



**Teresa Carvalho de Oliveira**
Legal Counsel
*Vinci Energies Portugal*



**Isabel Charraz**
Country Legal Counsel Portugal & Greece,
*Citibank Europe*



**Fátima Correia da Silva**
Chief Compliance Officer & Data Protection Officer,
*Critical Techworks*



**Nuno Cruz**
T Director
*Dentsu Portugal*



**Tiago da Mota**
Legal Director–Counsel
*The Walt Disney Company Portugal*



**Ana De Nardiz**
Head of Legal Compliance,
*EISS Iberia*



**Tiago Duarte**
Chief Technology Officer & Co-Founder
*Stellium Consulting*



**Luis Geraldes**
CEO
*i2S Brokers*



**Luis Graça Rodrigues**
Head of Legal Department
*Minsait*



**Lígia Gutierrez Setúbal**
Associate General Counsel,
*Feedzai*



**Marta Marques Castro**
Senior Legal Counsel for Refining, Logistics & Commercial, *Galp*



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



**Fernando Montenegro**
CEO
*Argo Baum Tech Precision*



**Joana Oliveira**
Legal Director, *Group Ghost - Corporate Management*



**Leonor Pimenta Pissarra**
Country Chief Legal Officer,
*Novartis Farma*



**Luís Sousa**
CEO
*Softstore*

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





PROMOCIONES

# Abreu refuerzó su asociación con tres nuevas promociones

Abreu Advogados ha promovido a **Diogo Pereira Duarte**, **Hugo Teixeira** y **Maria Santa Martha** como socios. Además del reconocimiento de la calidad y del importante trabajo realizado por los tres abogados a lo largo de su carrera, estas invitaciones "reflejan el refuerzo de la estrategia de crecimiento de Abreu Advogados y su afirmación como uno de los principales despachos independientes de Portugal, con un grupo de socios altamente cohesionado y especializado", según un comunicado de la firma.

"Diogo Pereira Duarte, Hugo Teixeira y Maria Santa Martha representan el compromiso, la dedicación y el talento que buscamos en todos nuestros profesionales y que aplicamos en los servicios y proyectos que desarrollamos cada día junto a nuestros clientes. Les agradecemos su trabajo, que es una muestra de que Abreu Advogados es un despacho que prepara el futuro, invierte en nuevos líderes y, más que seguir las tendencias, quiere anticiparse a ellas. Creemos que este es el camino correcto para seguir poniendo en práctica cada vez más el futuro", dijo Inês Sequeira Mendes, socia directora de Abreu Advogados.

Con estas tres promociones, Abreu Advogados cuenta ahora con 39 socios y más de 210 abogados.

Diogo Pereira Duarte acumula más de dos décadas de experiencia. Es coordinador del área de práctica de Derecho Financiero de Abreu Advogados y profesor de Derecho Civil y Financiero en la Facultad de Derecho de la Universidad de Lisboa. Trabaja principalmente en derecho bancario de inversión y tiene una experiencia especializada en el asesoramiento sobre las implicaciones legales resultantes de la intersección entre la tecnología y el derecho financiero (FinTech), tales como: contratos inteligentes y blockchain; inteligencia y quantum; criptodivisas, criptoactivos e innovación en los servicios de pago. También es organizador de conferencias periódicas sobre Fintech y editor de estudios colectivos sobre este tema.

Hugo Teixeira tiene más de 15 años de experiencia y trabaja principalmente en fusiones y adquisiciones, derecho corporativo y contratos comerciales (distribución). Se centra especialmente en asuntos corporativos y financieros, fusiones y adquisiciones, escisiones, reestructuraciones corporativas, compras de activos, creación de vehículos de inversión, start-ups, preparación para la financiación de capital privado y financiación de capital riesgo.

María Santa Martha lleva más de 20 años asesorando a clientes locales y extranjeros y trabaja principalmente en operaciones inmobiliarias de gran envergadura; en inmuebles corporativos, compra y venta de activos, sale and leaseback; en el desarrollo de proyectos inmobiliarios comerciales, de vivienda, servicios y logística y en la planificación de la expansión de instalaciones comerciales. Asimismo, se centra en transacciones corporativas y de fusiones y adquisiciones, habiendo participado en varias operaciones de fusiones y adquisiciones y asesorado a reconocidas empresas, tanto nacionales como internacionales.





PROMOCIONES

## DLA Piper promuevió a dos nuevos socios en Portugal

DLA Piper ha anunciado que 74 abogados han sido promovidos a su sociedad. Los ascensos se han producido en todas las áreas de práctica de la firma, abarcando 38 oficinas en 21 países. Entre los nuevos socios hay dos portugueses: Inês Teixeira y Nuno Castelo Branco.

**Inês Teixeira** es miembro del área de práctica Lit & Reg (regulatorio) y está en DLA Piper ABBC desde 2007. Se centra más en asuntos regulatorios y de operaciones y es responsable de la asistencia diaria a los clientes en una variedad de sectores, incluyendo el transporte, los juegos de azar en línea y la energía.

A nivel global, el área de Mercantil fue la que más socios incorporó, con 20 ascensos, seguida de Litigios y Regulación, con 19 ascensos, y diez en Finanzas, Proyectos y Reestructuración. Otros grupos de práctica fueron Empleo, ambos con ocho promociones, Propiedad Intelectual y Tecnología con siete, seis en Inmobiliario y cuatro en Fiscal.

A nivel regional, Estados Unidos fue el país que más promociones realizó, con 23 nuevos socios, seguido del Reino Unido, con 15, 13 en Europa continental, ocho en Latinoamérica, cinco en Asia y Canadá, tres en Australia y uno en Oriente Medio y Sudáfrica.

De los 74 ascensos, 36 fueron de mujeres (49%), lo que demuestra claramente el compromiso del bufete de aumentar la representación en la asociación.



ARBITRAJE Y LITIGIOS

## Herbert Smith promocionó a Paulino Fajardo como nuevo responsable regional de litigios y arbitraje en EMEA

Herbert Smith ha promovido a **Paulino Fajardo** como nuevo director regional de Litigios y Arbitraje para la región EMEA. Con más de 30 años de práctica, Paulino se unió a Herbert Smith Freehills como socio en 2014.Con su nombramiento, Paulino sustituye a la socia de la oficina de Londres Jenny Stainsby, que termina su mandato de tres años como directora regional de litigios de EMEA.



# ¿Se acerca un tsunami DE INFLACIÓN?

La inflación en Europa ha alcanzado un récord por el sexto mes consecutivo. Esto se debe a los temores sobre la actual guerra de Ucrania y su impacto en el suministro energético de Europa. La inflación en Europa fue del 8,1% en abril de 2022, frente al 7,8% de marzo. Un año antes, la tasa era del 2,0%.

Estas cifras las publica Eurostat, la oficina estadística de la Unión Europea. Quedan por saber cómo reaccionará el Banco Central Europeo.

Según las fuentes, el banco central considera que las presiones sobre los precios se reducirán en el tercer

IBERIANLAWYER AWARDS

10th Celebrative Edition

# Forty UNDER 40

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

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

## SAVE THE DATE

**6 October 2022 • Madrid**

Follow us on

**#IBLFortyUnder40**

trimestre de este año, aunque se espera que los costes de la energía mantengan la inflación relativamente alta. Dicho esto, varios sectores en Iberia están demostrando que la actividad de fusiones y adquisiciones puede soportar la presión de la inflación en varios escenarios. El mejor ejemplo de esto viene del sector de las telecomunicaciones, que nos proporcionó la mayor transacción del último mes. Uría Menéndez ha asesorado a Axa y Swiss Life Asset Managers en la adquisición de Lyntia Networks, el principal operador español de fibra óptica neutra, por valor de 2.000 millones de euros. Clifford Chance también asesoró a Telefónica SA, en la adquisición del 100% de las acciones de la empresa alemana BE-terna Acceleration Holding GmbH y sus filiales.

En España, las energías renovables siguen proporcionando comodidad y oportunidades a los inversores. La más significativa fue la de Elona Capital, asesorada por MAIO Legal, que llegó a un acuerdo con EnerHi para codesarrollar una cartera de proyectos de hasta 750 MW que servirá a Elona Capital para dotar de proyectos a su primer Fondo de Infraestructuras. El proyecto supone una inversión total de más de 500 millones de euros. El acuerdo de codesarrollo abarca siete proyectos fotovoltaicos greenfield (PV) ubicados en seis provincias diferentes. El equipo de energía de Ontier ha asesorado a la empresa canadiense y china Canadian Solar en la adquisición de un proyecto fotovoltaico de 50 MWp en desarrollo en Andalucía. El proyecto incluye su infraestructura de evacuación y otros elementos integrantes de la instalación.

Por otro lado, Gómez-Acebo & Pombo ha asesorado a Met Group y a su filial Met Renewables en la adquisición de un parque fotovoltaico de 50MWp situado en Cádiz. Met Group es una compañía energética europea, con sede en Suiza, con actividades en gas natural y electricidad, centrada en la venta al por mayor, el comercio y la venta de múltiples productos básicos, así como en infraestructuras energéticas y activos industriales. El grupo está presente en 13 países europeos y ésta ha sido su primera operación fotovoltaica en España.

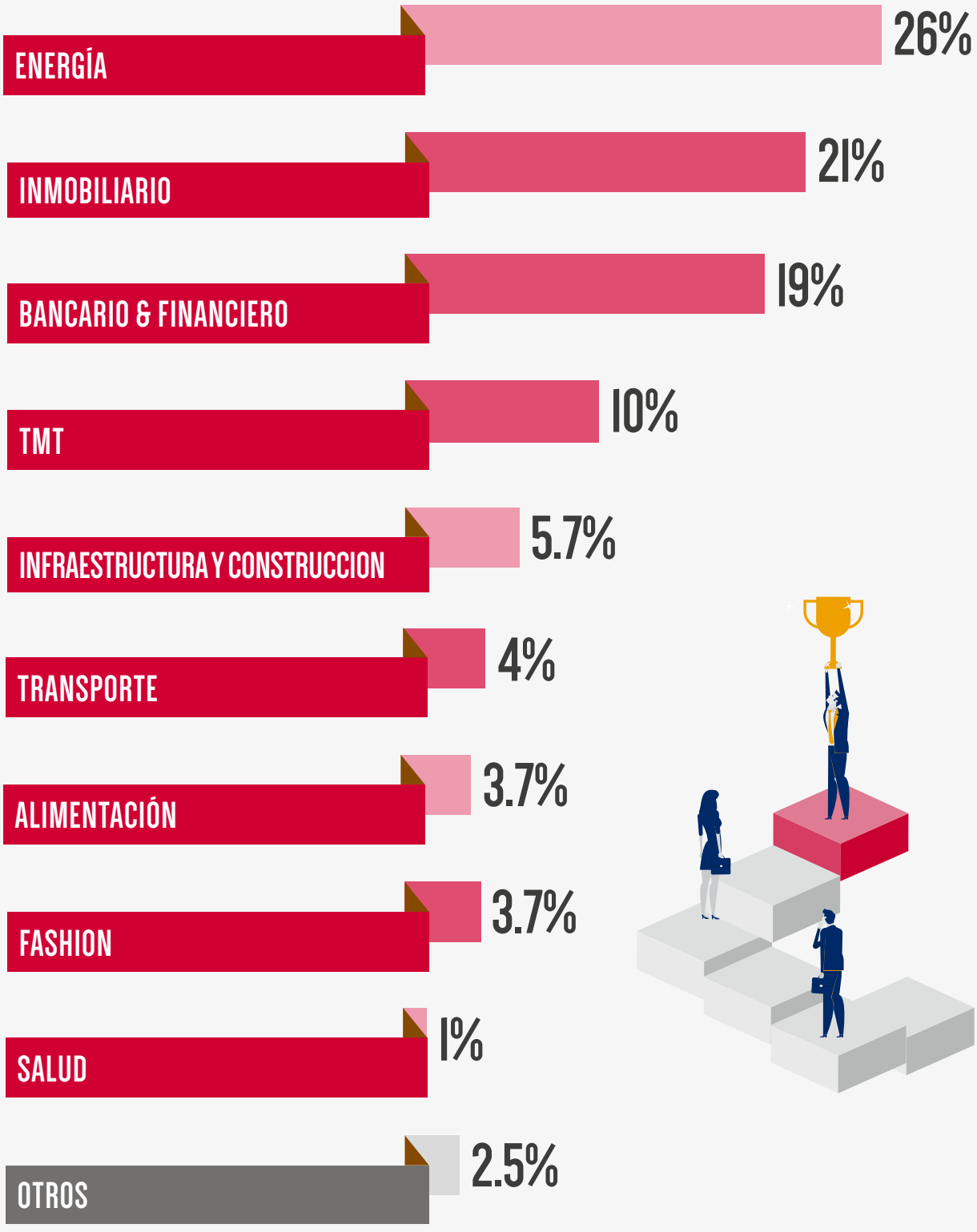
Desde Portugal, asistimos a la primera operación inmobiliaria en criptomoneda, que contó con el asesoramiento de Antas da Cunha Écija. Cuatrecasas asesoró al grupo paneuropeo Infinitas Learning en la adquisición de LeYa S.A., un grupo editorial que incluye varias editoriales en lengua portuguesa y que gestiona operaciones en Portugal y Mozambique. Visabeira, filial del holding multinacional y multisectorial portugués Grupo Visabeira, ha anunciado el cierre de la operación con Goldman Sachs Asset Management tras recibir las aprobaciones habituales en materia de competencia y regulación. La inversión total de Goldman fue de 200 millones de euros.

## URÍA ASESORA EN LA ADQUISICIÓN DE LYNTIA NETWORKS POR 2.000 MILLONES DE EUROS

Uría Menéndez, ha asesorado a la gestora de inversiones Axa y a Swiss Life Asset Managers en la adquisición de Lyntia Networks, el principal operador de fibra óptica neutra en España.

Lyntia Network es un operador mayorista líder en el mercado español de las telecomunicaciones y opera una red de fibra propia de alta

# DEALS IBÉRICOS: SECTORES CLAVE




*Periodo: 26 de abril de 2022 – 27 de mayo de 2022 (fuente: Iberianlawyer.com)*

INHOUSECOMMUNITY

IBERIANLAWYER

2nd Edition

# Legaltech Day

The event focusing on legaltech trends in the Iberian market

# LEGALTECH OUTLOOK:

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



## SAVE THE DATE

## 15 SEPTEMBER 2022

**Madrid**

**PARTNER**

AMBAR•PARTNER

**SUPPORTER**

ACC Association of Corporate Counsel EUROPE

**For partnerships and sponsor opportunities:** carlos.montagnini@iberianlegalgroup.com

**#IBLLegaltechday**

INHOUSECOMMUNITY

IBERIANLAWYER

2nd Edition

# Legaltech Day

The event focusing on legaltech trends in the Iberian market

# LEGALTECH OUTLOOK:

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

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

## PROGRAM

08.45 Check- in and Welcome Coffee

09.00 Welcome Speech and Keynote Speech

09.20 Session 1
**Lawyers and technology. Where are we?**

10.30 Networking Break

11.00 Session 2
**How to create efficiencies and manage risk with technology**

12.15 Session 3
**Will A.I and technology bring to an end the billable hour?**

13.30 Standing Lunch and Networking

15.00 Session 4
**What's next for legal operations?**

16.15 Q&A

16.30 Closing Remarks

17.00 EOD

17.30 Legaltech Cocktail

PARTNER

AMBAR·PARTNER

SUPPORTER

ACC Association of Corporate Counsel EUROPE

**For partnerships and sponsor opportunities:** carlos.montagnini@iberianlegalgroup.com

**#IBLLegaltechday**

calidad de más de 43.000 kilómetros, desplegada principalmente a lo largo de las infraestructuras de distribución de electricidad y gas. De este modo, conecta alrededor de 2.700 pueblos y ciudades, tanto metropolitanas como rurales, pequeñas y medianas, así como zonas costeras.

Emmanuel Lejay, Director General de Swiss Life Asset Managers, ha declarado: "La infraestructura de telecomunicaciones es un activo estratégico para la empresa suiza, ya que el mundo continúa su evolución hacia la digitalización".

El importe de esta operación ha superado los 2.000 millones de euros y el equipo de Uría Menéndez que ha asesorado a Axa y Swiss Life ha estado formado por: **Manuel Echenique** (socio, Madrid), **Blanca Arlabán** (socia, Londres), Sergio Moreno (asociado, Madrid), Arlanza Sánchez (asociada, Londres), Guillermo del Río (asociado, Madrid), Gonzalo Sanz Setien (asociado, Madrid).

**Area de Practica**
Corporate/M&A and Telecommunications
**Deal**
€2 billion acquisition of Lyntia Networks
**Firma**
Uría Menéndez
**Socios**
Manuel Echenique and Blanca Arlabán
**Valor**
2 mil milliones de euros

## CLIFFORD CHANCE Y LINKLATERS ASESORAN EN EL ACUERDO DE 360 MILLONES DE EUROS ENTRE EL REAL MADRID Y SIXTH STREET


Manuel Echenique


Blanca Arlabán


Luis Alonso


Eduardo Garcia

Clifford Chance ha asesorado al Real Madrid C. F. en su acuerdo estratégico con Sixth Street y Legends, empresa especializada en la gestión de estadios y experiencias premium para organizaciones deportivas. Linklaters ha asesorado a Sixth Street en la adquisición de una participación del 30% en la unidad de negocio del Real Madrid dedicada a la explotación del Estadio Santiago Bernabéu.
Este acuerdo supondrá una aportación de aproximadamente 360 millones de euros para el Real Madrid, que el club podrá destinar a cualquiera de sus actividades.
A través de esta alianza, Sixth Street, una firma de inversión estadounidense, adquiere el derecho a participar en la explotación de determinados negocios en el nuevo estadio Santiago Bernabéu por un periodo de veinte años. Asimismo, Legends aportará su experiencia y conocimiento en la explotación de grandes estadios y centros de ocio, permitiendo optimizar la gestión del estadio Santiago Bernabéu.
El equipo multidisciplinar de Clifford Chance que ha asesorado al Real Madrid C. F. ha estado liderado por **Luis Alonso**, socio de Corporate/M&A, y **Eduardo García**, socio de Global Financial Markets, con el apoyo de Pablo Murcia, Corporate/M&A counsel, Roberto Grau, Tax Counsel, Jorge Martín, Corporate/M&A Senior Associate, Max Thierfelder, Corporate/M&A Associate, y Mariana Ceballos, Global Financial Markets Associate.
Linklaters actuó con **Alejandro Ortiz**, José Buigues y Pablo de Rabassa para los aspectos corporativos; Juan Barona, Javier Hernández y Jaime Pelegrí para los aspectos bancarios; Roberto

Sánchez y Gonzalo Sanz para el Derecho Público; Gabriel Cabello, Rosario Bernáldez y Paula Iglesias para el sector inmobiliario; Alejandro Meca y Álvaro Albiñana para los impuestos; Ceyhun Pehlivan y Eduardo Novella para la propiedad intelectual. Un equipo del Reino Unido (Julian Davies y Emma Lance) también participó en la operación

**Area de Practica**
Corporate M&A, Private Equity y Fiscal
**Deal**
€360 million agreement between Real Madrid and Sixth Street
**Firma**
Clifford Chance and Linklaters
**Socio lidér**
Luis Alonso, Eduardo García y Alejandro Ortiz
**Valor**
€360 milliones

## ADCE ASESORA EN LA PRIMERA OPERACIÓN INMOBILIARIA DE PORTUGAL EN CRIPTOMONEDAS

Antas da Cunha Écija fue el primer bufete de abogados portugués en asesorar la escritura pública de un inmueble, en Portugal, en el que la transacción se realizó íntegramente en criptomoneda. El apartamento de tres dormitorios, situado en Braga, costó al comprador casi 3 bitcoins (unos 110 mil euros).

**Nuno da Silva Vieira**, socio responsable del Departamento de Inteligencia Jurídica de Antas da Cunha Écija, lideró el proceso que culminó ayer (5 de mayo de 2022), en Póvoa do Varzim, con la citada transacción. El equipo de abogados que acompañó el proceso


Alejandro Ortiz

contó también con Joana Cunha d'Almeida (socia responsable del Departamento de Derecho Fiscal de Antas da Cunha Écija) y Alexandra Mota Gomes (socia responsable del Departamento de Derecho Penal, Infracciones Administrativas y Compliance de Antas da Cunha Écija).

Para llevar a cabo esta operación, fue necesario observar un conjunto de procedimientos que normalmente no se aplican a una escritura pública normal. Nuno da Silva Vieira explica: "Para que el proceso se cubra con la máxima transparencia, es necesario conocer el origen del dinero, comprender el camino recorrido por ese mismo dinero hasta llegar al activo digital, dar a conocer los datos personales de las partes implicadas en el negocio, informar del número del monedero digital y, en el momento de la transacción, demostrar que el activo virtual pasó efectivamente de un monedero a otro". Y añade: "En Portugal, el número de inversores, sobre todo extranjeros, que han manifestado su interés por comprar bienes inmuebles utilizando monedas virtuales, ha aumentado exponencialmente en los últimos tiempos. En este sentido, no tengo ninguna duda de que, a partir de ahora, veremos muchas transacciones inmobiliarias utilizando activos virtuales, sin tener que convertirlos en moneda fiduciaria (por ejemplo, euros)."


Nuno da Silva Vieira

**Practice area**
Real Estate y Fintech
**Deal**
Primera operación inmobiliaria de Portugal en criptomonedas
**Firma**
Antas da Cunha Ecija
**Socio lidér**
Nuno da Silva Vieira
**Valor**
3 Bitcoin

# ¿QUÉ PASA CUANDO ALGUIEN DENUNCIA?

## Para determinar qué impacto tendrá la Directiva de la UE sobre la denuncia de irregularidades en las empresas, a ambos lados de la península ibérica

por michael heron

El 18 de junio de 2022 entrará en vigor la Directiva de la UE sobre la denuncia de irregularidades. Los países miembros de la UE tenían hasta el 17 de diciembre de 2022 para incorporar la Directiva a su legislación nacional. Las empresas del sector privado con 250 trabajadores o más tenían hasta el 17 de diciembre de 2021. Las entidades con 50 trabajadores o más, tienen dos años más. Iberian Lawyer entrevistó a algunos de los principales profesionales del derecho que asesoran en este ámbito, para entender cómo impactó esta Directiva en España y Portugal.

### IMPACTO

La principal preocupación del empresariado en Iberia, es sin duda entender el por qué de esta nueva Directiva de la UE sobre Whistleblowing, y su inminente impacto. **Paulo de Sá e Cunha** es el socio coordinador del área de white collar crime y administrative Offenses de Cuatrecasas. El abogado respondió a esta cuestión afirmando: "Creo que no sólo servirá para la protección directa de los denunciantes en el ámbito laboral, sino que también tendrá un fuerte impacto en la prevención y represión de las infracciones, funcionando como un mecanismo de defensa para las organizaciones. Es de esperar que el efecto disuasorio sobre la mala conducta sea aún más eficaz que el efecto de "control de daños"". De Sá e Cunha continúa diciendo que cree que el impacto será muy alto, "por el tipo de organizaciones afectadas (organizaciones públicas y privadas de todos los sectores con 50 colaboradores o más), el alcance de las infracciones (blanqueo de dinero, crimen organizado y corrupción, así como delitos medioambientales, problemas de salud pública y seguridad, y violaciones de la privacidad)".

**Cláudia Martins**, socia de Macedo Vitorino, cree que la "Directiva de la UE sobre la denuncia de irregularidades tenía por objeto evitar normas desconcertantes y crear una protección coherente en todos los Estados miembros de la UE, en concreto en lo que ocurre con el denunciante después de que informe de posibles irregularidades dentro de la organización y en las medidas que pueden adoptarse para resolverlas". Martins añade que hay una cuestión cultural en juego en Portugal y que denunciar puede percibirse de forma muy negativa. Dice: «Es una cuestión cultural, que empieza en el patio de recreo cuando somos niños, y no desaparece rápidamente. La Directiva de la UE sobre la denuncia de irregularidades puede ser un buen punto de partida. Sin embargo, para

INHOUSECOMMUNITY
IBERIANLAWYER
THE LATINAMERICANLAWYER

4th Edition

# LEGALDAY

The Iberian event for the legal business community



## SAVE THE DATE

## 3 NOVEMBER 2022

## Madrid

Partners

AMBAR·PARTNERS
AYUELA JIMÉNEZ ABOGADOS
CMS law·tax·future
EVERSHEDS SUTHERLAND
LCA

**For information:** carlos.montagnini@iberianlegalgroup.com



CLÁUDIA FERNANDES MARTINS

hacer lo correcto, el pleno cumplimiento dependerá de la aplicación y el cumplimiento de las normas locales y, principalmente, del arraigo de estas normas en la cultura ética y organizativa. En una palabra, dependerá de las personas, por lo que no será necesariamente inmediato».

## ASPECTOS TÉCNICOS

**Paulo Farinha Alves** es socio del área de resolución de conflictos de PLMJ, con más de 30 años de experiencia en derecho penal. Alves se apresuró a destacar los aspectos técnicos de esta nueva ley en Portugal, influenciada por la Directiva. "La Ley 93/2021 es una ley muy técnica, por lo que la formación es crucial para evitar que el mecanismo se utilice para otros fines. Obliga a las empresas a desarrollar un flujo de trabajo que les permita cumplir con sus obligaciones de comunicación con el denunciante y, al mismo tiempo, dar el seguimiento necesario a la información recogida tras la denuncia.

## PERSPECTIVA ESPAÑOLA

Sin embargo, ¿En qué se diferencian las cosas en España, si es que se diferencian? **Alain Casanovas** es socio de KPMG Abogados desde hace más de 20 años. A la pregunta de si hay alguna particularidad en el sistema jurídico español, en comparación con lo que han implantado otros países, responde: "El Anteproyecto

"LA DIRECTIVA DE LA UE SOBRE LA DENUNCIA DE IRREGULARIDADES PUEDE SER UN BUEN PUNTO DE PARTIDA. SIN EMBARGO, PARA HACER LO CORRECTO, EL PLENO CUMPLIMIENTO DEPENDERÁ DE LA APLICACIÓN Y EL CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS LOCALES Y, PRINCIPALMENTE, DEL ARRAIGO DE ESTAS NORMAS EN LA CULTURA ÉTICA Y ORGANIZATIVA"

CLÁUDIA MARTINS MARTINS

6th Edition

# GoldAwards

by Inhousecommunity

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

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

## SAVE THE DATE

## 3 November 2022 • Madrid

Partners

AMBAR·PARTNERS

Abreu: advogados

AYUELA JIMÉNEZ ABOGADOS

CMS law·tax·future

EVERSHEDS SUTHERLAND

LCA

Follow us on

**#IBLGoldAwards**

"ESTOY CONVENCIDO DE QUE EL PRINCIPAL CAMBIO SERÁ CULTURAL"

**PAULO DE SÁ E CUNHA**

amplia los contenidos de la Directiva europea, como también han hecho otros países como Francia o Suecia. En este sentido, no limita su alcance a las infracciones del Derecho de la Unión Europea, sino también las penales o administrativas graves o muy graves u otras del ámbito laboral. La regulación de programas de clemencia (para informantes que hayan participado en las infracciones administrativas, pero decidan igualmente denunciarlas), con clara inspiración en los existentes para la defensa de la competencia, es un enfoque no generalizado en otros países".

Las estadísticas han demostrado en el pasado que España es uno de los pocos países del mundo que no



PAULO DE SÁ E CUNHA

protege a los denunciantes. Preguntamos a **Raquel Navares**, directora de Pons Compliance, cómo refuerza este debate el nuevo proyecto de ley que regula la protección de los denunciantes, aprobado el 4 de marzo por el Consejo de Ministros. Navares afirma que, "Por fin se habla concreta y específicamente de la protección a quien informe sobre alguna conducta ilícita o irregular, recogiéndose en el artículo 2 del citado anteproyecto -Ámbito material de aplicación-". Añade que: "Hasta ahora, no se regulaba explícitamente, y las personas que informaban sobre hechos reprobables venían a sufrir consecuencias negativas por ello, tales como despidos, ser apartados de sus funciones o asignación de otras menos relevantes, presiones, acoso laboral, etc. Y todo ello porque la garantía de protección al informante no se tenía muy en cuenta, que digamos."

En cuanto a este nuevo proyecto de ley "Anteproyecto de Ley 'APL'"que regula la protección de los denunciantes aprobada por el Consejo de Ministros, Iberian Lawyer ha preguntado a **Vanessa**


VANESSA FERNÁNDEZ-LLEDÓ

**Fernández-Lledó**, socia y coordinadora de compliance de Gómez-Acebo & Pombo, qué es lo que hay que mejorar. La abogada lo confirma: "Es pronto para pronunciarse sobre las posibles lagunas dado que el APL puede aún sufrir ajustes y modificaciones notables, no sería la primera vez que esto sucede, de hecho, a día de hoy circulan borradores del texto no definitivo del APL dado que aún no ha sido oficialmente publicado. En base a los textos que circulan cabe decir que el APL carece, a día de hoy, de concreción sobre la mayoría de los aspectos que regula, limitándose a recoger, en términos generales, los deberes y obligaciones de las partes, lo que lógicamente si finalmente no se desarrolla en la norma exigirá una posterior autorregulación. Tampoco se regula nada sobre cómo se deberá encajar esta protección del alertador en el marco del de los procedimientos de investigación interna."

## CULTURA?

Queda por ver cuál será el impacto final de esta Directiva en la comunidad empresarial de Iberia. Algunos sostienen que los denunciantes son vitales para mantener una sociedad abierta y transparente, ya que sacan a la luz las malas conductas. Paulo de Sá e Cunha cree que, pase lo que pase, nuestra cultura va a cambiar para siempre: "Estoy convencido de que el principal cambio será cultural. Es evidente que la aplicación de la nueva legislación modificará el panorama del cumplimiento de la normativa para las organizaciones del sector público y las empresas privadas en Portugal, lo que contribuirá a la eficiencia, la competitividad y la disminución de los riesgos de perturbaciones operativas, financieras o de reputación. Pero, además, la existencia de nuevas herramientas y procedimientos para detectar y actuar ante posibles infracciones contribuirá a cambiar la mentalidad individual y colectiva".

> EN BASE A LOS TEXTOS QUE CIRCULAN CABE DECIR QUE EL APL CARECE, A DÍA DE HOY, DE CONCRECIÓN SOBRE LA MAYORÍA DE LOS ASPECTOS QUE REGULA
>
> VANESSA FERNÁNDEZ-LLEDÓ



# El camino de LATHAM & WATKINS

IGNACIO GÓMEZ-SANCHA

Video Podcast

# Desde los estudios de Iberian Lawyer hemos entrevistado a Ignacio Gómez-Sancha, socio director de la oficina de Madrid de Latham & Watkins

Los retos no son un problema para **Ignacio Gómez-Sancha**, socio director de la oficina de Madrid de Latham & Watkins. Primero, en julio 2019, recogió un legado importante, el de Juan Picón, uno de los abogados más relevantes en España, y posteriormente tuvo que hacer frente a la pandemia. A pesar de las dificultades, el despacho ha conseguido bajo su dirección crecer en volumen de negocio, áreas de especialización, número de profesionales y lograr importantes resultados. Iberian Lawyer ha entrevistado desde sus estudios a Ignacio Gómez-Sancha para hablar con él del papel de la oficina española de Latham & Watkins a nivel mundial, de la participación da la firma en las principales operaciones de fusiones y adquisiciones en España. Hemos hablado también de los últimos tres años, que corresponden al periodo de su mandato como socio director de la firma en el país, del presente y del futuro del bufete.

**El año pasado, a nivel global la firma registró un ingreso de más de cinco mil millones de dólares, lo cual supuso un incremento del 27% respeto a 2020. ¿Qué resultados registró el bufete en España?**
En España tuvimos un resultado muy bueno con un incremento que se situó en torno al 20%, lo que fue extraordinariamente satisfactorio para el equipo. En Latham & Watkins somos una firma completamente integrada y por ello no hacemos cuentas de resultados por países y no tenemos presupuestos. El pasado ejercicio España contribuyó de manera muy significativa al incremento global de la firma y fue un año absolutamente histórico que no será fácil de repetir.

**¿Qué papel juega la oficina española en el camino de Latham & Watkins? ¿España es un mercado prioritario para el bufete a nivel internacional?**
Lo es. Aunque España es un país pequeño en comparación con otros, es un mercado con una alta importancia estratégica ya que es la puerta de acceso a Latinoamérica, una de las áreas con mayores posibilidades de crecimiento del mundo y donde las grandes transacciones por encima de los 100 millones se realizan bajo derecho americano. La estrategia de la firma es que la práctica latinoamericana se atiende desde España y desde Estados Unidos y nos asociamos con los despachos líderes locales de los diferentes países. Así, España, que destaca por ser una de las principales economías de Europa y de las principales plazas financieras del mundo, hace de puente estratégico para todas las empresas españolas en Latinoamérica.

> AUNQUE ESPAÑA ES UN PAÍS PEQUEÑO EN COMPARACIÓN CON OTROS, ES UN MERCADO CON UNA ALTA IMPORTANCIA ESTRATÉGICA YA QUE ES LA PUERTA DE ACCESO A LATINOAMÉRICA

**En España la firma está en las principales operaciones. Cada año estáis en el "top ten" del ranking de Mergermarket sobre fusiones y adquisiciones por valor y por número de transacciones frente a firmas que tienen un número de abogados mucho mayor. ¿Cómo es eso?**
Nuestra estrategia está basada en ser una firma especializada en transacciones y en aquellos clientes que necesitan de manera constante la mejor y más pionera tecnología transaccional. Las SPACs son un claro ejemplo de cómo hemos importado en España la tecnología internacional y el año pasado asesoramos a Wallbox en la primera operación de SPAC en España (aquí la noticia, *ndr*). Desde Latham & Watkins hemos participado prácticamente en todas las operaciones que han tenido un componente español ya que tenemos más de dos años de experiencia haciendo SPACS en países como Estados Unidos, Londres o Ámsterdam. Los clientes que son usuarios constantes de servicios legales en transacciones quieren disfrutar de este conocimiento.

**Tomaste las riendas de la oficina española del bufete hace tres años. Primero recogiste un legado importante, el de Juan Picón, y luego tuviste que enfrentarte a la pandemia. ¿Cómo han sido estos tres años?**
Han sido tres años de verdadera aventura. Cuando me nombraron sustituto de Juan Picón en el equipo estábamos todavía de luto por la pérdida y entonces un amigo

LC PUBLISHING GROUP

THE LATINAMERICANLAWYER AWARDS

2nd Edition

# ENERGY & INFRASTRUCTURE

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

## SAVE THE DATE

**1 December 2022 • São Paulo**

Send your submission or ask for info to

**guido.santoro@iberianlegalgroup.com**

**vincenzo.rozzo@iberianlegalgroup.com**

Follow us on

**#TheLatamLawyerAwards**

www.thelatinamericanlawyer.com




me preguntó que qué haría si al llegar a casa me encontrase con tres elefantes y una plaga de hormigas en el salón. Recuerdo que le dije que primero me encargaría de las hormigas para después poder sacar a los elefantes y él me contestó "no, si haces eso, los elefantes se pueden asustar y te van a pasar por encima. Primero tienes que aguantar los mordiscos de las hormigas pacientemente, sacar a los elefantes y después ya te ocupas de las hormigas. ¿Cuáles son tus tres elefantes como socio director?". Mis tres elefantes son mi propia práctica y desempeño como abogado, el reclutamiento y conseguir que el equipo de socios y compañeros dieran su mejor versión en general.
Han sido tres años de dedicación a los tres pilares. Hemos incorporado el mejor talento a la firma con abogados de la talla de Sebastián Albella, Pedro de Rojas, José María Alonso, María José Descalzo o Luis Sánchez, profesionales de primer nivel y, sobre todo, grandes personas y ejemplos a seguir. En el punto de conseguir que el equipo alcance su mejor versión, socios como Nacho Pallarés y José Antonio Sánchez-Dafos de Mercantil y Óscar Franco en Litigación han tenido una trayectoria espectacular. Finalmente, en la práctica personal, he trabajado en operaciones únicas como la adquisición de BME por parte de SIX o la inversión de los 2 mil millones de euros que CVC realizado en LaLiga.

**Hablemos del presente. ¿Qué objetivos tiene el bufete para este año?**
2022 es un año muy especial. Estamos saliendo de la pandemia, estamos ante una incipiente recesión mundial y el conflicto bélico entre Rusia y Ucrania es el mayor reto al que se enfrentan los mercados de capitales. La previsión es que vivamos una segunda mitad de año más lenta y una vuelta a las reestructuraciones como respuesta al cambio de ciclo. Llevamos diez años de un crecimiento histórico, con los bancos centrales en modo expansivo, impactando los mercados de capitales y facilitando la financiación empresarial y ahora estamos recorriendo el camino en sentido contrario. En Latham &

IBERIANLAWYER

THE LATINAMERICANLAWYER

# Expert Opinion



# YOUR SPACE, YOUR ARTICLE.

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

PUBLISHING GROUP LC

Watkins llevamos dos trabajando ante la posibilidad de que llegase este escenario y estamos preparados para el cambio de ciclo.

**¿Esto supone reforzar algunas áreas en particular? ¿Cuáles?**
Queremos tener un equipo equilibrado y capaz de adaptarse a las diferentes situaciones. Por ejemplo, el equipo de *banking* es muy bueno en *restructuing*, por lo que llegado el momento tuviesen que participar en reestructuraciones lo harán realmente muy bien, y el de *private equity* puede hacer también M&A y operaciones corporativas. Los profesionales de la firma destacamos por tener una elevada capacidad de adaptación y flexibilidad.

**¿Y más allá?**
En el ámbito de oportunidades de crecimiento, no tenemos interés en crecer por crecer. El mayor volumen en sí mismo no es un valor para nosotros. Lo que queremos es un crecimiento con sentido y para eso buscamos constantemente compañeros que entiendan nuestra filosofía y forma de trabajar y que sean capaces de aportar el mismo tipo de valor que estamos tratando de dar a nuestros clientes. Por eso estamos siempre abiertos al crecimiento y a las oportunidades. No descartamos nuevas incorporaciones, pero no las estamos buscando activamente ya que lo que importa es encontrar a la persona adecuada en el momento adecuado. Así lo hemos hecho estos últimos años y hemos ido creciendo hasta triplicar el tamaño y llegando a ser hoy unos 60 abogados.

**¿Cómo se miden estos retos?**
Para los abogados, la medición de los resultados nunca es sencillo porque normalmente hay dos maneras más populares: los rankings de las operaciones y las clasificaciones editoriales. Estamos muy poco obsesionados por eso y lo que nos importa es ser reconocidos como

> “ES IMPORTANTE DESTACAR QUE LA NUEVA GENERACIÓN DE ABOGADOS TIENE QUE SER MUCHO MÁS COMPLETA: YA NO VALE CON SABER DE DERECHO, HAY QUE SABER DE FINANZAS, DE PSICOLOGÍA O DE VENTAS”

## EL DESPACHO
### EN CIFRAS

**1934**
Año de fundación de Latham & Watkins

**15**
Los años de presencia en España

**90**
Los profesionales en España

**1**
Oficina en España (Madrid)

**12**
Los socios (+ 1 of counsel)

**4**
Los counsels

**US$5.849**
Millones facturados en 2021 en el mundo

líderes en el ámbito transaccional y el despacho que va a estar en cualquier operación grande. En las grandes operaciones hay diferentes roles posibles: asesorar al comprador, al vendedor, al financiador del comprador o del vendedor o al consejo de administración. En la firma que queremos tener un rol en cada transacción importante.

**¿Qué impronta dejarás en la estrategia futura de la firma?**
Mi mayor ideal es ser conocido como la persona que mejor explicó la cultura de la Latham, una firma con una cultura verdaderamente única, extraordinariamente humana y basada en valores como la colegialidad, la cooperación, el consenso, la meritocracia y la transparencia. Trabajar en esta Latham es muy exigente, pero todo se hace en un entorno de confianza.

> EN EL ÁMBITO DE OPORTUNIDADES DE CRECIMIENTO,NO TENEMOS INTERÉS EN CRECER POR CRECER. EL MAYOR VOLUMEN EN SÍ MISMO NO ES UN VALOR PARA NOSOTROS. LO QUE QUEREMOS ES UN CRECIMIENTO CON SENTIDO



**Décima y última pregunta. ¿Cómo ves el futuro del sector legal español?**
Absolutamente brillante. Creo mucho en las capacidades del sector legal español. El crecimiento del mercado bursátil español durante los últimos 25 años ha sido increíble, poco comparable con el de ningún otro país. El sector legal, que es accesorio, ha ejercido su papel muy bien y creo que lo vamos a seguir haciendo. Es importante destacar que la nueva generación de abogados tiene que ser mucho más completa: ya no vale con saber de derecho, hay que saber de finanzas, de psicología o de ventas. En consecuencia, creo el sector va a estar extraordinariamente bien preparado para los retos del siglo XXI.



# METAVERSO:
# regular el universo virtual

El metaverso será un desafío regulatorio pero los expertos confían en que parte de la normativa existente se pueda trasladar a este nuevo espacio

LC PUBLISHING GROUP

# THE LATIN AMERICAN LAWYER

## THE DIGITAL AND FREE MAGAZINE

## DEDICATED TO THE LATIN AMERICAN BUSINESS COMMUNITY

### Every issue includes:

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

Follow us on

For information:
info@iberianlegalgroup.com

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

Download on the App Store

GET IT ON Google Play

El metaverso se ha convertido en la nueva palabra de moda. Numerosos artículos, noticias y seminarios nos hablan sobre este nuevo fenómeno virtual, de sus oportunidades y amenazas.

Definido como "la evolución natural de internet" por el fundador de Facebook **Mark Zuckenberg**, el metaverso transformará la forma en la que las personas adquieren artículos, juegan, se informan e interactúan, abriendo nuevas oportunidades de negocios para aquellas empresas que sepan acercarse a su público objetivo. Muchas compañías ya se están posicionando en este universo virtual para intentar captar parte de ese potencial negocio millonario. Al ser algo tan novedoso, se plantean muchos retos tecnológicos, sociales, generando a su vez mucha incertidumbre jurídica.

"Las posibilidades en este nuevo espacio son infinitas, por los múltiples casos de uso y utilidades que pueden activar las empresas en el mismo. Desde la potenciación de las capacidades de los equipos a través de formaciones inmersivas dirigidas, hasta el lanzamiento de productos o servicios, ampliando tremendamente las posibilidades de penetrar en nuevos mercados y acceder a nuevos usuarios que interactúan en estos espacios y plataformas", explica **Noemí Brito**, directora responsable de las áreas legales IT & IP (digital law) de KPMG Abogados.

En particular, empresas de sectores como el formativo, inmobiliario, retail, moda, automoción y videojuegos entre otros han iniciado una carrera imparable para estar presentes en este nuevo entorno, buscando mejorar la experiencia del usuario, el incremento de la productividad y eficiencia en la empresa aunque todavía no hay datos contrastados de la rentabilidad de estas inversiones.

Todo indica que es pronto para que este nuevo entorno tenga una normativa específica. Pero ¿realmente se va a necesitar una regulación propia para el metaverso? "Puede parecernos un escenario diferente, pero no lo es tanto. Al igual que plataformas y redes sociales como Twitter, Instagram o Youtube aplican mecanismos para la identificación, denuncia y eliminación de contenido infractor generado por los propios usuarios, los metaversos deberán aplicar también este tipo de mecanismos de control", explica **Javier Fernández-Lasquetty,** socio de Elzaburu.

> MUCHAS DE LAS REGULACIONES ACTUALES PODRÁN TRASLADARSE Y APLICARSE A ESTOS ESPACIOS SIN PERJUICIO DE POSIBLES MODULACIONES POR LAS ESPECIALES IMPLICACIONES EN EL METAVERSO
>
> **NOEMÍ BRITO, KPMG ABOGADOS**



LC PUBLISHING GROUP

IBERIAN LAWYER PORTUGAL AWARDS

# Labour

3rd Edition

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

## SAVE DATE

## 15 December 2022 • Lisbon

Follow us on

#IBLLabourAwardsPT

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




Los expertos consultados coinciden: muchas de las regulaciones actuales podrán trasladarse y aplicarse a estos espacios sin perjuicio de posibles modulaciones por las especiales implicaciones en el metaverso. Según Noemí Brito, también resultarán aplicables las normativas sectoriales que correspondan, dependiendo del sector de actividad de que se trate. Ello no quiere decir que, en el futuro, puedan surgir normas, circulares o instrucciones específicas por parte de los reguladores competentes que atiendan a aspectos especialmente críticos en estos nuevos espacios digitales como es la gestión de la identidad, incluso, tras el fallecimiento de las personas o la huella cerebral.

## PROTEGER LA MARCA

Hermès, Nike y Miramax presentaron recientemente demandas alegando que los NFT infringían su propiedad intelectual. Estos ejemplos sentaron un precedente sobre la importancia de proteger la marca en el universo digital.

"La opción más prudente en caso de querer garantizar la protección de marcas en los metaversos para poder impedir la comercialización de activos virtuales que puedan incluir estas marcas es ampliar la protección de los registros marcarios. Aunque dependerá del caso concreto, la opción más habitual es la solicitud de protección en las clases 9 (productos virtuales descargables), 35 (servicios de comercialización y promoción de productos virtuales) y 42 (servicio de puesta a disposición de productos virtuales no descargables)", explica Fernández-Lasquetty.

Según este experto, el denominado User Generated Content (UGC) es un factor fundamental y uno de los principales riesgos que nos encontramos en el ámbito de propiedad intelectual. Muchas de las plataformas mejor posicionadas en los metaversos actuales (Roblox, TheSandobox o Decentraland, entre otras) deben su éxito precisamente a la capacidad de sus usuarios para generar contenido y experiencias dentro de su plataforma, quienes además obtienen una recompensa por las ventas de sus diseños a través del marketplace de dichas plataformas. Esta generación masiva de activos digitales potencialmente infractores de derechos de propiedad intelectual de terceros (en algunos casos en forma de NFT) por parte de los propios usuarios para su comercialización en mercados virtuales supone gran riesgo que merece ser controlado.

## PROBLEMAS DE PRIVACIDAD DE DATOS

Los escépticos del metaverso reclaman formas de proteger a los usuarios sin sacrificar su privacidad. "La empresa responsable del metaverso en cuestión deberá establecer las reglas del juego dentro de su entorno virtual y ello implica definir los diferentes niveles de privacidad en que los usuarios puedan configurar sus avatares. Así se establecerá si la actividad del usuario puede ser visible para otros metaversianos y si sus interacciones están abiertas o limitadas a los perfiles que él apruebe. En este sentido, se deberá aplicar el principio de privacidad por defecto que establece el RGPD y que sea el usuario el que elija el nivel de privacidad aplicable de entre los disponibles, pero partiendo de una configuración privada por defecto" explica **Joaquín Muñoz**, socio responsable de protección de datos de Bird & Bird.

Parece que el RGPD está preparado y en Europa contamos con herramientas suficientes que se han visto fortalecidas con el acuerdo alcanzado el pasado abril por la Unión Europea sobre la Ley de Servicios Digitales (*Digital Service Act*) que complementará a la Ley de Mercados Digitales (Digital Markets Act). Los nuevos derechos digitales recogidos en la Carta europea y española de derechos digitales también prevén interesantes principios a considerar, por lo que concierne a la protección de la identidad digital personal y el derecho al pseudonimato en Internet. "El ámbito de aplicación del RGPD no sólo se circunscribe a las empresas con sede en Europa sino también a aquellas empresas que, residiendo fuera de la UE puedan ofrecer productos y/o servicios a ciudadanos europeos. La consecuencia práctica de esto es que si una empresa titular de un metaverso dirige el mismo a ciudadanos europeos tendrá que cumplir con los requisitos del RGPD, además de tener que designar un representante de la empresa en la Unión Europea a los efectos de atender a las consultas, en particular, de las autoridades de control y de los interesados, sobre todos los asuntos relativos al tratamiento, a fin de garantizar el cumplimiento de lo dispuesto en el RGPD", comenta el experto.

Por otro lado, también la identidad digital soberana (SSI) se presenta como una de las soluciones ante el reto jurídico que supone el metaverso. "Permitirá al usuario controlar de forma más directa y segura la liberación y compartición de datos en estos nuevos entornos y plataformas digitales, asegurando, su vez, mejor la identidad personal tras el avatar a través del que se opera en tales espacios", concluye Noemí Brito.

Estamos por tanto ante una nueva realidad que promete cambiar las interacciones sociales, los negocios y con ello, la regulación.



> "LA OPCIÓN MÁS PRUDENTE EN CASO DE QUERER GARANTIZAR LA PROTECCIÓN DE MARCAS EN LOS METAVERSOS PARA PODER IMPEDIR LA COMERCIALIZACIÓN DE ACTIVOS VIRTUALES QUE PUEDAN INCLUIR ESTAS MARCAS ES AMPLIAR LA PROTECCIÓN DE LOS REGISTROS MARCARIOS"
>
> JAVIER FERNÁNDEZ-LASQUETTY, ELZABURU

BISILA BOKOKO



# BISILA BOKOKO: INSPIRAR NUEVOS VALORES EN LA EMPRESA

Entrevistada por Iberian Lawyer, la empresaria española habla de la importancia de contar con un buen abogado, de la internacionalización, y de liderazgo femenino entre otros temas

# "ESTABLECER POLÍTICAS DE DIVERSIDAD Y APLICARLAS DEBERÍA ESTAR EN EL ADN DE CUALQUIER DESPACHO, SIN EMBARGO, QUEDA MUCHO POR HACER"

Bisila Bokoko es empresaria española muy reconocida en el mundo de los negocios en EE.UU. Durante siete años dirigió la Cámara de Comercio de España en Nueva York antes de lanzar su propio proyecto.

Formada en derecho y económicas, Bisila es fundadora y CEO de BBES, una agencia de desarrollo empresarial de Nueva York que ayuda a empresas y despachos de abogados a establecerse en mercados internacionales y a integrar una estrategia de diversidad.
También destaca su labor para Naciones Unidas apoyando a mujeres en proyectos de emprendimiento, integración y desarrollo económico sostenible.

Entrevistada por Iberian Lawyer, nos habla de la importancia de contar con un buen abogado, de la internacionalización, de liderazgo femenino y diversidad, entre otros temas.
Desde 2012 eres fundadora y CEO de BBES (Bisila Bokoko Embassy Services), una consultora que apoya la internacionalización de organizaciones.

**¿Cuál es la clave para tener una mayor presencia internacional?**
Hay una serie de factores que son claves para la internacionalización: conocer bien el mercado objetivo, el entorno legal y laboral, el entorno cultural, definir una estrategia clara, adaptarse a lo que el mercado demanda, apoyarse en socios locales o instituciones en el país de destino, dirigir esfuerzos al área de marketing adaptándose a las formas que cada mercado te marca, establecer plazos y presupuestos realistas y, por último, tener una actitud positiva y una mentalidad abierta. Esto se aplica para despachos y empresas: he sido testigo directo de varias firmas de abogados instalarse en el mercado americano, formar *joint ventures* o vender sus servicios, y lo han hecho con mucho éxito.
Desde tu empresa también ayudas a entender las trabas legales para estar presente en el mercado americano.

**¿Cuáles son los principales retos a nivel legal de la internacionalización?**
Tengo formación legal como licenciada en derecho y uno de los retos con los que me encuentro es que las empresas son reticentes a contratar servicios legales antes de iniciarse en la aventura de la internacionalización, pero siempre recomiendo a mis clientes tener un abogado como una medida preventiva. Es importante asesorarse bien, la parte contractual según en qué mercados puede ser muy diferente a la nuestra y podemos caer en situaciones complicadas.
A lo largo de la última década los despachos profesionales más relevantes han comenzado

# "LA NARRATIVA QUE EXISTE EN EL MUNDO LEGAL ENTORNO A LAS MUJERES ESTÁ EN PROCESO DE CAMBIO Y SE PUEDE LOGRAR CON OPTIMISMO Y PERSISTENCIA"

a establecer políticas reales en materia de diversidad, inclusión e igualdad de oportunidades.

**¿En qué puede beneficiar a un despacho contar con una política de diversidad?**
La heterogeneidad es un valor añadido para los bufetes de abogados. Las empresas que apuestan por la diversidad en sus estructuras son hasta un 5% más rentables. Por otro lado, establecer esas políticas de diversidad y aplicarlas debería estar en el ADN de cualquier despacho de abogados, sin embargo, queda mucho por hacer. Se fortalecería mucho la confianza de los clientes y también supondría un refuerzo del compromiso de los abogados que forman parte de la firma si sienten que realmente su diversidad es valorada.
Como asesora de empresas en estrategias de diversidad.

**¿Cuáles son los elementos más importantes? ¿Qué ventajas ofrece el talento diverso dentro de las organizaciones?**
El elemento más importante en las estrategias de diversidad es crear una cultura basada en la empatía, la colaboración y la confianza. La diversidad aporta riqueza y valor: es una fuente de atracción y retención de talento, se potencia la creatividad y la innovación, mejora la reputación y la imagen corporativa, trae mayor productividad y más crecimiento.
En estos momentos, el acceso de la mujer en la alta dirección en los despachos de abogados tiene mucho camino por recorrer.

**¿Qué hace falta para que haya más mujeres en lo alto en el sector legal?**
Lo primero que hace falta es que las mujeres creamos más en nosotras mismas; yo parto de lo que ha sido mi propia experiencia personal. Cuando empecé a creer en mi, y a saltar las vallas que se me ponían por delante con la convicción de que quien tuviera prejuicios no tiene nada que ver conmigo, cambiaron muchas



cosas. Considero que es muy importante contar con mentores y referentes. La narrativa que existe en el mundo legal entorno a las mujeres está en proceso de cambio, y se puede lograr con optimismo y persistencia.

**¿Qué podrías aconsejar a las mujeres abogadas que buscan seguir creciendo profesionalmente en el sector legal?**
Mi consejo es que se comprometan con su propósito. Las barreras hay que superarlas para que las nuevas generaciones lo tengan más fácil. La contribución de las mujeres al mundo legal hará que sea más justo y empático. Es un "*win-win*" para todos. Y no se trata de hacerlo solas o enfrentándose a los hombres, se trata de hacerlo en colaboración con ellos desde nuestra esencia, nuestra verdad y coherencia.
Has sido la Directora Ejecutiva de la Cámara de Comercio España-Estados Unidos en Nueva York.

"NO ES NECESARIO SACRIFICAR LA VIDA PERSONAL PARA CONSEGUIR LOGROS PROFESIONALES. ES UNA CREENCIA LIMITANTE EL PENSAR QUE EL AFÁN DE LOGRO PROFESIONAL PUEDE MERMAR NUESTRA VIDA PERSONAL"

**¿Qué diferencias ves entre la forma de hacer negocios entre Estados Unidos y España?**
Veo diferencias en el ritmo de la negociación, en Estados Unidos es más rápido. Allí el fracaso es parte del camino. Nuestras relaciones profesionales son más personales, nos gusta hacer negocios con personas que nos gusten, mientras que en Estados Unidos todo está basado en la parte más racional y práctica. Nos cuesta mucho hablar de dinero y lo dejamos al final mientras que para los americanos es lo primero en la conversación. Pero también hay muchos puntos de unión que hacen que las relaciones sean fluidas y fructíferas si se siguen ciertas reglas. Cuando llegué hace 22 años las cosas eran muy diferentes y había muchos estereotipos que se han superado gracias al buen hacer de las empresas españolas en Estados Unidos.

**En un sector tan exigente como el legal, ¿cómo se puede conseguir conciliar vida personal y profesional?**
No es necesario sacrificar la vida personal para conseguir logros profesionales. Es una creencia limitante el pensar que el logro profesional puede mermar nuestra vida personal. Es una cuestión de organizarse y de priorizar en cada momento puntual lo que de verdad importa. El equilibro es la clave y estar feliz con nosotros mismos, sin culpa y sin vergüenza. Considero que es necesario que las mujeres nos sintamos realizadas en los ámbitos profesionales y personales, y en el mundo legal es posible.

**¿Cuál crees que ha sido la clave de tu éxito para convertirte en una mujer inspiradora?**
Mi éxito siempre lo he basado en mi propia convicción de éxito sin compararla con el éxito de acuerdo a otras personas o estándares. Mi historia es la de muchas personas independientemente de la procedencia o circunstancias. Para mi, éxito es disfrutar de mi tiempo a mi antojo. Cada uno tiene que encontrar su definición del éxito y liberarse de etiquetas que quizás nos frenan más que ayudarnos a avanzar.



JORGE FUSET

# TIEMPO DE LEY:
## el primer programa del radio sobre el mundo jurídico

Podcast

Iberian Lawyer entrevista al conductor y director de "Tiempo de Ley", Jorge Fuset. "Al público le encanta el mundo legal.Está lleno de series y películas sobre abogados y casos judiciales"

por irina wakstein

Dirigido por el abogado **Jorge Fuset** y producido por **César Alcalá**, nace en febrero de este año "Tiempo de Ley", el primer programa de radio en una emisora generalista sobre información jurídica en España. A través de este formato, Fuset busca ofrecer a su audiencia toda la información, curiosidades y novedades del ámbito legal.

Tal es así que, todos los lunes de 19 a 20 horas, distintos profesionales del rubro se disponen a ser entrevistados para continuar profundizando, difundiendo y ampliando las temáticas jurídicas que más los convocan.

"Tiempo de Ley" se produce desde la delegación de Decisión Radio en Cataluña y se emite a través de sus 15 emisoras en Comunidad de Madrid, Comunidad Valenciana, Principado de Asturias, Castilla La Mancha, Andalucía, Galicia, Región de Murcia, Castilla León, Galicia y Aragón.

De esta forma, aborda semanalmente la actualidad legislativa y las noticias vinculadas a los pequeños y grandes despachos, la creación de nuevas áreas de trabajo, las alianzas y fichajes, entre otros. Además, se propone analizar distintos casos desde un punto de vista jurídico, contando con la participación de su audiencia en vivo.

El programa, de la productora Oír y Ver, abre sus puertas a todos los profesionales de España, sin importar el tamaño de su despacho, buscando darle voz a los colegios de abogados de todos los partidos judiciales del país. También pone a disposición el espacio para editoriales, proveedores jurídicos y facultades de derecho que son quienes forman a los profesionales del futuro.

En esta oportunidad, desde Iberian Lawyer, tuvimos el gusto de hablar con su protagonista, el abogado, conductor y director de "Tiempo de Ley", **Jorge Fuset**:

**¿Cuándo y cómo nace el formato y el programa radial "Tiempo de Ley"?**

He sido fan de la radio desde los catorce años y he ejercido como abogado desde los veinticinco años. Por mi parte, lo que me di cuenta es que los abogados que salen en los medios de comunicación, lo hacen comentando casos mediáticos o dando una opinión legal sobre temas concretos pero nunca son los protagonistas de los medios. Entonces lo que nosotros buscamos saber desde Tiempo de Ley es sobre el profesional pero, más específicamente, sobre la persona que hay detrás.

> "LO QUE NOSOTROS BUSCAMOS SABER DESDE TIEMPO DE LEY ES SOBRE EL PROFESIONAL PERO, MÁS ESPECÍFICAMENTE, SOBRE LA PERSONA QUE HAY DETRÁS"



"AL INICIO ESTABA CONVENCIDO QUE ERA DE NICHO PERO TAMBIÉN ES CIERTO QUE AL PÚBLICO EN GENERAL LE ENCANTA EL MUNDO LEGAL. ESTÁ LLENO DE SERIES Y PELÍCULAS SOBRE ABOGADOS Y CASOS JUDICIALES"

**¿Sentías que tu contenido actual no estaba siendo abordado por nadie del mundo radial?**
Exactamente, no sólo en el mundo radial sino en los medios de comunicación en general. Allí sólo interesan los perfiles jurídicos únicamente para casos puntuales. Por lo tanto, nosotros le hemos dado la vuelta y nos resulta importante todo lo que opine ese jurista, toda su persona y trayectoria profesional. Creemos que es fundamental que este contenido sea conocido no sólo por el público general sino también por otros profesionales que muchas veces no sabemos qué hacen, a qué dedican el tiempo libre o qué intereses tienen fuera de su profesión, cómo tienen organizado el despacho, etc. Esto no existía antes, no había entrevistas de este tipo donde el protagonista sea el profesional.

**¿Cómo es que un abogado inicia este tipo de proyecto y qué fue lo que te estimuló a encarar esta temática?**
Todo sucedió a partir de una entrevista que me realizaron como abogado para explicar los casos que llevamos en el despacho y explicar nuestro punto de vista sobre algún tema legal. Allí tuve el gusto de conocer al presidente y al director de Decisión Radio. Les comenté la propuesta de hacer este programa puesto que no existía ese contenido. Casi al instante, me aprobaron la idea y así fue que construimos un estudio de radio en nuestro propio despacho y desde ahí es donde trasmitimos.

**¿Y al día de hoy trabajas con otros colaboradores para llevar adelante "Tiempo de Ley"?**
Tengo un productor que me ayuda en todo lo que es edición, grabación y contactos con los entrevistados. También tenemos otros colaboradores para el manejo de las redes sociales y el sitio web. En total somos unas cuatro personas realizando el programa.

**¿Cuáles son las principales temáticas que abordan?**
El formato de programa siempre es el mismo, hacemos una editorial de algún tema jurídico relevante de la semana y luego también seleccionamos las noticias más interesantes para comentarlas. Finalmente, lo que es el contenido largo del programa, son una o dos entrevistas dependiendo del personaje. Algunas duran 20 minutos y otras han llegado a durar más de una hora porque son realmente casos muy interesantes.

**Y teniendo en cuenta este tipo de perfiles entrevistados que tienen en "Tiempo de Ley": ¿Crees que cuentan con una audiencia que no pertenece al mundo del derecho o estás convencido que es un programa 100% de nicho?**
Al inicio estaba convencido que era de nicho pero también es cierto que al público en general le encanta el mundo legal. Está lleno de series y películas sobre abogados y casos judiciales. Ese interés se puede trasladar a nuestro programa porque no utilizamos terminología muy técnica y porque no se trata de adentrarnos en los detalles de una especialización concreta sino de repasar la trayectoria profesional y los intereses de esa persona fuera de la profesión. De esta forma nuestros oyentes pueden aprender aspectos que les resulten prácticos incluso para su propia vida.

**Al día de hoy Jorge, y teniendo en cuenta tu experiencia tanto dentro del mundo jurídico como ahora dentro del mundo de medios y más específicamente del mundo radial: ¿Cómo te parece conviven estos dos mundos?**
Hay podcasts didácticos, publicitarios, etc, nosotros hacemos un programa muy de autor y no pretendemos hacer clientes sino dar información de interés a profesionales y entretenimiento a los oyentes en general. Por lo tanto, se puede enfocar desde muchos puntos de vista, consideramos que el que tiene más interés para nosotros y nuestra audiencia es el programa que hacemos hoy en día. Si bien tengo mi propio despacho y no vivo de esto, estoy convencido que estamos haciendo el programa que queremos escuchar.

"SI BIEN TENGO MI PROPIO DESPACHO Y NO VIVO DE ESTO, ESTOY CONVENCIDO QUE ESTAMOS HACIENDO EL PROGRAMA QUE QUEREMOS ESCUCHAR"

**¿Cuáles son tus objetivos a corto mediano y largo plazo con "Tiempo de Ley"?**
A corto plazo: Nuestro objetivo es que sea conocido por todos los operadores jurídicos al menos de España aunque también nos oyen fuera del país según las métricas que tenemos.
A medio plazo: Que se siga escuchando como hasta ahora por los profesionales y que nos apoyen en el crecimiento del programa.
A largo plazo: Llegar a una audiencia que no sólo consista en el nicho jurídico sino también una gran audiencia de todo tipo de públicos que lo considere de entretenimiento e interés.





EDUARDO AYUELA Y PABLO TORÁN

# AYUELA JIMÉNEZ aplica la tecnología a los conflictos

El despacho español ha implementado la tecnología para las resolución de conflictos y cuenta este proyecto a Iberian Lawyer

por irina wakstein

"Los conflictos legales son un mar de complicaciones para quien no bucea cada día en la burocracia de ley. Nosotros nos encargaremos de llegar a buen puerto", es el lema principal de Ayuela Jiménez, la boutique legal especializada en la resolución de conflictos vinculados al mundo de los negocios.

Apostando al talento joven, a la innovación y tecnología, los socios de Ayuela Jiménez crearon un nuevo sistema de resolución de conflictos.

"Pensamos en cómo generar un valor diferenciador en tiempo de pandemia y empezamos a hacer pruebas con distintos casos que nos iban llegando y vimos que los clientes lo recibían con mucho interés", sostiene Eduardo Ayuela, socio de procesal mercantil.

Lo cierto es que, durante el estado de alarma, los tres socios: Eduardo Ayuela, Joaquín Jiménez y Pablo Torán pensaron cómo crear una propuesta de resolución de conflictos aplicando la tecnología e innovación. Si bien el sistema lleva más de dos años desde su creación, sus ideólogos afirman que día a día continúa evolucionando.

"Es importante destacar que no se trata de una herramienta formal que se puede vender o licenciar ahora mismo. Más bien es un método de trabajo de business intelligence que cruza información de bases de datos oficiales públicas como puede ser Cendoj o estadísticas del Consejo Oral del Poder Judicial y bases de datos privadas", explica Ayuela.

La creación de este método de trabajo fue posible también gracias al apoyo de un ingeniero industrial que, si bien es ajeno al mundo jurídico, supo entender la propuesta y asistir a los socios de la firma para su posterior implementación.

"Cuando nacimos como despacho intentamos crecer en varias áreas y montar un espacio full service, pero luego nos dimos cuenta que con la llegada del legal tech no tenía mucho sentido montar nuevas oficinas con 150 abogados queriendo cubrir todas las áreas. A lo mejor, el servicio que nosotros debíamos ofrecer era otro, debíamos dedicarnos a generar valor, buscando esos espacios donde las armas se igualan entre los grandes despachos y los más pequeños. Eso normalmente sucede en una negociación, en un conflicto, en una contienda, o


EDUARDO AYUELA


PABLO TORÁN

"NO SE TRATA DE UNA HERRAMIENTA FORMAL QUE SE PUEDE VENDER O LICENCIAR AHORA MISMO. MÁS BIEN ES UN MÉTODO DE TRABAJO DE BUSINESS INTELLIGENCE"
**EDUARDO AYUELA**

"TENER LA POSIBILIDAD DE ANALIZAR CUÁL ES LA TENDENCIA JURISPRUDENCIAL EN UN DETERMINADO TIPO DE ASUNTOS NOS PERMITE ACONSEJAR AL CLIENTE DÓNDE ES MEJOR LITIGAR Y CÓMO ORDENAR LAS PRETENSIONES EN FORMA ESTRATÉGICA"
**PABLO TORÁN**

en un ADR, donde en general un solo abogado entra a la sala de vistas", sostiene Ayuela.
Al día de hoy, desde esta boutique legal con sedes en Madrid y Bilbao, siguen sorteando obstáculos y enfrentando desafíos. La tecnología y la innovación son armas de doble filo y más aun cuando se trata de un sector formal y tradicional como el jurídico. "Una dificultad que hemos percibido, y no es menor, es que recibimos los resultados de una determinada corriente jurisprudencial en algunas bases de datos, es decir, salen más destacadas resoluciones a favor que en contra de algunas cuestiones y eso si que nos impide ver e interpretar la situación a nivel global", cuenta el socio de procesal civil, Torán.
Otro de los grandes desafíos que se presenta para la firma es cómo hacer convivir la tecnología e innovación con la atención personalizada hacia cada cliente. En relación a este punto, Ayuela sostiene: "La realidad es que mantenemos el proceso tradicional de la defensa del asunto en lo que es la puesta en marcha. Lo que este método nos permite es que el cliente pueda tomar decisiones al inicio o durante el procedimiento o incluso decidir si recurrir o no, y eso es caso por caso, en forma 100% personalizada".
"Es muy interesante tener la posibilidad de analizar cuál es la tendencia jurisprudencial en un determinado tipo de asuntos y esta herramienta lo hace posible. Nos permite aconsejar al cliente dónde es mejor litigar y cómo ordenar las pretensiones en forma estratégica. Esto es muy importante porque puede cambiar por completo el resultado", agrega Torán.
Sin duda, el aporte juvenil, innovador, tecnológico y disruptivo resulta ser un valor agregado para este despacho que hoy cuenta con 20 empleados y un método de trabajo único en el mercado legal español.
"En la digitalización que estamos viviendo ahora mismo van a haber algunos procesos en el mundo jurídico que se van a automatizar por completo pero van a haber otros que no. Nosotros creemos que un pleito, es decir, un abogado frente a otro defendiendo un caso, difícilmente se automatice o digitalice pero, pese a que eso no suceda, es esencial ir de la mano con los avances tecnológicos porque son los que nos van a permitir estar mejor preparados y porque la tendencia natural va hacia eso. Entonces efectivamente es un sector muy tradicional muy de imprimir la demanda y tenerlo todo en papel y, ese tránsito de lo tradicional a lo moderno, sin perder la esencia, es el verdadero reto", concluye Ayuela.

"EFECTIVAMENTE ES UN SECTOR MUY TRADICIONAL Y ESE TRÁNSITO DE LO TRADICIONAL A LO MODERNO, SIN PERDER LA ESENCIA, ES EL VERDADERO RETO"
**EDUARDO AYUELA**

LC PUBLISHING GROUP

IBERIANLAWYER

# Expert Opinion

## Podcast IBL

**The appointment where the most important law professionals will discuss the latest legal trends, tips and tools in the Iberian context**

# YOUR SPACE, YOUR VOICE.

www.iberianlawyer.com



# LOS 50 MEJORES DESPACHOS de abogados de España

Iberian Lawyer publica los datos de los 50 mejores despachos de abogados de España por sus ingresos. El estudio muestra que los principales bufetes del país aumentaron sus ingresos en los últimos cuatro años

por ilaria iaquinta

Un año con un signo positivo. Así fue 2021 para los 50 primeros despachos de abogados por ingresos en España que facturaron un total de 2.700 millones de euros. Un valor, este, que creció un 16% respecto al registrado en 2018 y que publicó Iberian Lawyer (aquí el enlace a la revista que contiene el artículo dedicado). Es una cifra reveladora y confirma lo mucho que crece el mercado de los servicios jurídicos año tras año, demostrando ser inmune a los cisnes negros, como el Covid-19.

## EL PODIO

Garrigues se confirma en el escalón más alto del podio por cuarto año consecutivo con una facturación de 361,4 millones, un 7% más que los 336,7 millones registrados en el ejercicio anterior y un crecimiento del 14% en los últimos cuatro años. Las cifras registradas son fruto del trabajo de los más de 1.200 abogados de la firma, activos en las distintas áreas de asesoramiento, particularmente fuerte en M&A. En 2021, el bufete ocupó el segundo lugar en las tablas de clasificación de fusiones y adquisiciones de Mergermarket por valor y por número de operaciones. Con una facturación total de 414,2 millones, la firma es también, entre las de origen español, la que más factura en el mundo.
En segundo lugar, otra confirmación de los últimos cuatro años: Cuatrecasas. La firma registró 285,92 millones de facturación en España, un 4% más que los 276 millones de 2020, creciendo un 17% en los últimos cuatro años. Cuando se habla de fusiones y adquisiciones, Cuatrecasas también tiene una trayectoria envidiable: en las Legue Table de Mergermarket, la firma ocupa el primer lugar en cuanto a número de operaciones gestionadas y el tercero por el valor de las mismas. Con 815 profesionales en España, de los cuales 193 son socios, el bufete se sitúa también entre los más grandes del país. A nivel mundial, la facturación fue de 349,96 millones.
En el escalón más bajo del podio se encuentra nuevamente Uría Menéndez. La empresa tuvo unos ingresos de 206,8 millones, un 6% más que los 195 millones del año pasado, y ha crecido un 14% en los últimos cuatro años. Los resultados en el extranjero también han sido especialmente buenos. En total, la firma facturó 264,43 millones.

## LAS BIG FOUR

Justo detrás de los tres mayores despachos de abogados de España se sitúan las "Big Four". Con una facturación total de 562,1 millones, tienen una cuota de mercado del 21%.
En concreto, PwC Tax & Legal facturó 169,3 millones en 2021, un 5% más que los 160,9 millones de 2020. En los últimos cuatro años, la firma ha logrado un incremento del 9% en sus ingresos.
EY Abogados mejoró un 5% interanualmente al subir de 144,2 millones en el ejercicio anterior a 151,2 millones. Entre las " Big Four", EY es también la que más ha crecido en los últimos cuatro años, aumentando un 22% desde los 123,6 millones ganados en 2018.
En sexto lugar se sitúa Deloitte Legal, con 132,6 millones, frente a los 125,3 millones de 2020 (+6% anual). El crecimiento de los ingresos de la firma es más lineal: en comparación con hace cuatro años, el bufete ha mejorado un 3%.
En séptimo lugar se encuentra KPMG Abogados, con 109 millones, que presenta una mejora del 2% interanual y del 7% en cuatro años.

## ÚLTIMOS PUESTOS DEL TOP TEN

Pérez-Llorca, Ejaso ETL Global y Baker McKenzie cierran el Top Ten. En particular, Pérez-Llorca alcanzó una facturación de 91,04 millones, un 33% más que los 68,5 millones de 2020. El bufete también está entre los que más han crecido en los últimos cuatro años. De hecho, registró un aumento del 75% en sus ingresos en el periodo.
Ejaso ETL Global, que creció un 69% respecto a 2018, registró 91 millones este año frente a los 85 del anterior (+7%).
Baker McKenzie, por su parte, ganó un 3% interanual con un total de 75,7 millones de ingresos.
En undécimo lugar se encuentra Gómez-Acebo & Pombo con una facturación de 68,44 millones, lo que supone un aumento del 9% respecto al año pasado. El bufete registró un fuerte aumento de los ingresos en los últimos cuatro años, concretamente un 27%, por lo que este año también consiguió desplazar por primera vez a Clifford Chance y Linklaters, que habían obtenido mejores resultados en los años anteriores.

# LOS 50 MEJORES DESPACHOS POR INGRESOS

## MAGIC CIRCLE

Inmediatamente después aparecen las "magic circle". Clifford Chance creció un 3% a lo largo del año, hasta los 66,9 millones. Linklaters perdió cerca de un 7% con respecto al año anterior. Mientras que Allen & Overy, que con sus 57,2 millones sigue muy por detrás de sus predecesores, es, en comparación con los otras firmas del "magic circle", el que más ha crecido en el cuatrienio (+33%) y, por tanto, va ganando cuota de mercado.

## TOP 50

La clasificación continúa sin grandes sorpresas en comparación con las ediciones anteriores. De hecho, los despachos de abogados que figuran entre los 50 primeros en términos de ingresos son los mismos y, en la mayoría de los casos, han registrado resultados crecientes. Sólo hay una nueva entrada en la lista: se trata de Squire Patton Boggs, que sube al puesto 49 desde el 52 que ocupaba el año pasado. El bufete facturó 10,37 millones, un 38% más que los 7,49 millones de 2020 y un 50% más que los 6,9 millones de 2018.

| | Firma | 2021 | 2020 | % | 2019 | 2018 | 4 años |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | **Garrigues** | 361,4 | 336,7 | 7% | 328,8 | 316,6 | 14% |
| 2 | **Cuatrecasas** | 285,92 | 276,03 | 4% | 276,8 | 243,4 | 17% |
| 3 | **Uría Menéndez** | 206,8 | 195 | 6% | 191,4 | 181,1 | 14% |
| 4 | **PwC Tax & Legal** | 169,3 | 160,9 | 5% | 159,9 | 155,8 | 9% |
| 5 | **EY Abogados** | 151,2 | 144,2 | 5% | 136,2 | 123,6 | 22% |
| 6 | **Deloitte Legal** | 132,62 | 125,19 | 6% | 128,1 | 128,7 | 3% |
| 7 | **KPMG Abogados** | 109 | 106,6 | 2% | 110,8 | 101,9 | 7% |
| 8 | **Pérez-Llorca** | 91 | 68,5 | 33% | 64 | 52 | 75% |
| 9 | **Baker McKenzie** | 75,72 | 73,23 | 3% | 69,8 | 66,8 | 13% |
| 10 | **Gómez-Acebo & Pombo** | 68,44 | 63 | 9% | 62 | 54,1 | 27% |
| 11 | **Clifford Chance** | 66,9 | 64,9 | 3% | 66,7 | 63,2 | 6% |
| 12 | **Linklaters** | 65,9 | 70,6 | -7% | 67,8 | 67,8 | -3% |
| 13 | **Allen & Overy** | 57,2 | 53,7 | 7% | 49,1 | 43 | 33% |
| 14 | **Hogan Lovells** | 47,2 | 46,3 | 2% | 46,2 | 42,4 | 11% |
| 15 | **Ecija** | 43,63 | 43,51 | 0% | 39 | 34,2 | 28% |
| 16 | **Herbert Smith Freehills** | 41,51 | 37,40 | 11% | 39 | 38,3 | 8% |
| 17 | **DWF-RCD** | 40,05 | 37,8 | 6% | 37,1 | 34,3 | 17% |
| 18 | **BDO Abogados** | 35,5 | 31,7 | 12% | 28,7 | 25,5 | 39% |
| 19 | **CMS Albiñana & Suárez de Lezo** | 34,8 | 27,3 | 27% | 26,7 | 24,1 | 44% |
| 20 | **Andersen** | 32,46 | 26,51 | 22% | 25 | 21,5 | 51% |
| 21 | **Roca Junyent** | 29,6 | 28,7 | 3% | 28,6 | 27,1 | 9% |
| 22 | **Ramon y Cajal Abogados** | 29,3 | 26,4 | 11% | 26,4 | 24,2 | 21% |
| 23 | **Sagardoy Abogados** | 29 | 26,5 | 9% | NA | 17,8 | 63% |
| 24 | **Auren Abogados** | 28,9 | 27 | 7% | 26,6 | 25,1 | 15% |
| 25 | **DLA Piper** | 28,49 | 29,78 | -4% | 29,8 | 30 | -5% |

Datos basados en la información recabada a través de los despachos, registro mercantil y estimación propia. Algunas firmas cierran el año fiscal en fechas diferentes

| | Firma | 2021 | 2020 | % | 2019 | 2018 | 4 años |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 26 | **Broseta** | 27,5 | 24,3 | 13% | 26,8 | 25,1 | 10% |
| 27 | **Ashurst LLP Sucursal en España** | 27,23 | 24,5 | 11% | 26,3 | 27,7 | -2% |
| 28 | **Ontier** | 25,25 | 22,90 | 10% | 22,1 | 23,1 | 9% |
| 29 | **Elzaburu** | 23,19 | 22,64 | 2% | 17 | 15,3 | 52% |
| 30 | **Bufete Barrilero & Asociados** | 23 | 21,6 | 6% | 21,1 | 20,6 | 12% |
| 31 | **Ejaso ETL Global** | 21,73 | 19,33 | 12% | 80,5 | 53,8 | -60% |
| 32 | **Grant Thornton** | 20,5 | 19,5 | 5% | 19,2 | 15,8 | 30% |
| 33 | **Lener** | 19,5 | 18,9 | 3% | 20,5 | 20,1 | -3% |
| 34 | **Montero Aramburu Abogados** | 19,3 | 17,05 | 13% | 17,8 | 17,5 | 10% |
| 35 | **Martínez-Echevarría Abogados** | 19 | 18 | 6% | 17,8 | 17 | 12% |
| 36 | **Mazars Tax & Legal** | 18,50 | 17 | 6% | 15,6 | 13,6 | 32% |
| 37 | **Garrido Abogados** | 18 | 16,2 | 11% | 15,3 | 13,6 | 32% |
| 38 | **Eversheds Sutherland** | 17,58 | 14,49 | 21% | 14,2 | 12,2 | 44% |
| 39 | **Dentons** | 16,29 | 15,86 | 3% | 16,8 | 15,19 | 7% |
| 40 | **Cremades & Calvo-Sotelo** | 15,6 | 15,1 | 3% | 17,4 | 11 | 42% |
| 41 | **Watson Farley & Williams** | 15,20 | 15,10 | 1% | 12 | 8,1 | 88% |
| 42 | **King & Wood Mallesons** | 14,72 | 12,85 | 15% | 13,3 | 11,3 | 30% |
| 43 | **Simmons & Simmons** | 14,72 | 12,59 | 17% | 10 | 7,8 | 89% |
| 44 | **Ceca Magán Abogados** | 13,71 | 11,54 | 19% | 8,9 | 7,1 | 93% |
| 45 | **PKF Attest** | 13 | 12,81 | 1% | 12,7 | 12,4 | 5% |
| 46 | **Balder IP Law** | 12,69 | 12,81 | -1% | NA | NA | NA |
| 47 | **Marimón Abogados** | 10,8 | 10,4 | 4% | 10,2 | 9 | 20% |
| 48 | **Rödl & Partner** | 10,5 | 10,1 | 4% | 9,3 | 8 | 31% |
| 49 | **Squire Patton Boggs** | 10,37 | 7,49 | 38% | 7,7 | 6,9 | 50% |
| 50 | **Toda & Nel-lo Abogados** | 10,18 | 8,23 | 24% | 8,2 | 8 | 27% |

Datos basados en la información recabada a través de los despachos, registro mercantil y estimación propia. Algunas firmas cierran el año fiscal en fechas diferentes

## LOS DESPACHO QUE MÁS HAN CRECIDO (POR INGRESOS) EN LOS ÚLTIMOS CUATRO AÑOS

En los últimos cuatro años, entre los 50 despachos por ingresos en España, nada menos que 35 han registrado un crecimiento de dos dígitos. En concreto, los despachos que más han crecido son: Ceca Magán Abogados que marcó un incremento del 93%, Simmons & Simmons (+89%) y Watson Farley & Williams (+88%).

| | Firma | 2021 | 2018 | 4 años |
|---|---|---|---|---|
| 1 | **Ceca Magán Abogados** | 13,71 | 7,1 | 93% |
| 2 | **Simmons & Simmons** | 14,72 | 7,8 | 89% |
| 3 | **Watson Farley & Williams** | 15,2 | 8,1 | 88% |
| 4 | **Pérez-Llorca** | 91 | 52 | 75% |
| 5 | **Sagardoy Abogados** | 29 | 17,8 | 63% |
| 6 | **Elzaburu** | 23,19 | 15,3 | 52% |
| 7 | **Andersen** | 32,46 | 21,5 | 51% |
| 8 | **Squire Patton Boggs** | 10,37 | 6,9 | 50% |
| 9 | **CMS Albiñana & Suárez de Lezo** | 34,8 | 24,1 | 44% |
| 10 | **Eversheds Sutherland** | 17,58 | 12,2 | 44% |
| 11 | **Cremades & Calvo-Sotelo** | 15,6 | 11 | 42% |
| 12 | **BDO Abogados** | 35,5 | 25,5 | 39% |
| 13 | **Allen & Overy** | 57,2 | 43 | 33% |
| 14 | **Mazars Tax & Legal** | 18 | 13,6 | 32% |
| 15 | **Garrido Abogados** | 18 | 13,6 | 32% |
| 16 | **Rödl & Partner** | 10,5 | 8 | 31% |
| 17 | **Grant Thornton** | 20,5 | 15,8 | 30% |
| 18 | **King & Wood Mallesons** | 14,72 | 11,3 | 30% |
| 19 | **Ecija** | 43,63 | 34,2 | 28% |
| 20 | **Gómez-Acebo & Pombo** | 68,44 | 54,1 | 27% |
| 21 | **Toda & Nel-lo Abogados** | 10,18 | 8 | 27% |
| 22 | **EY Abogados** | 151,2 | 123,6 | 22% |
| 23 | **Ramon y Cajal Abogados** | 29,3 | 24,2 | 21% |
| 24 | **Marimón Abogados** | 10,8 | 9 | 20% |
| 25 | **Cuatrecasas** | 285,9 | 243,4 | 17% |
| 26 | **DWF-RCD** | 40,05 | 34,3 | 17% |
| 27 | **Auren Abogados** | 28,8 | 25,1 | 15% |

Estimación de Iberian Lawyer

## LOS DESPACHO QUE MÁS HAN CRECIDO (POR INGRESOS) EN LOS ÚLTIMOS CUATRO AÑOS

| | Firma | 2021 | 2018 | 4 años |
|---|---|---|---|---|
| 28 | **Garrigues** | 361,4 | 316,6 | 14% |
| 29 | **Uría Menéndez** | 206,8 | 181,1 | 14% |
| 30 | **Baker McKenzie** | 75,72 | 66,8 | 13% |
| 31 | **Bufete Barrilero & Asociados** | 23 | 20,6 | 12% |
| 32 | **Martínez-Echevarría Abogados** | 19 | 17 | 12% |
| 33 | **Hogan Lovells** | 47,2 | 42,4 | 11% |
| 34 | **Broseta** | 27,5 | 25,1 | 10% |
| 35 | **Montero Aramburu Abogados** | 19,3 | 17,5 | 10% |

Estimación de Iberian Lawyer

## TOP 10 - INGRESOS POR SOCIO

Si se analizan los despachos de los que disponemos de cifras completas sobre los equipos, Linklaters aparece, según las estimaciones de Iberian Lawyer, como la firma que genera más ingresos por socio en España (3.468.421 euros).

| | Firma | Ingresos por socios |
|---|---|---|
| 1 | **Linklaters** | 3.468.421 € |
| 2 | **Allen & Overy** | 3.364.706 € |
| 3 | **Herbert Smith Freehills** | 2.767.333 € |
| 4 | **KPMG Abogados** | 2.270.833 € |
| 5 | **PwC Tax & Legal** | 2.227.632 € |
| 6 | **Deloitte Legal** | 2.138.710 € |
| 7 | **Elzaburu** | 2.108.182 € |
| 8 | **Ashurst LLP Sucursal en España** | 2.094.615 € |
| 9 | **Uría Menéndez** | 1.863.063 € |
| 10 | **EY Abogados** | 1.821.687 € |

Estimación de Iberian Lawyer

## LAS FIRMAS QUE MÁS CRECIERON EN NÚMERO DE PROFESIONALES

En cuanto al número de profesionales de los 50 primeros despachos por ingresos en España, comparando las plantillas de 2020 y 2021 facilitadas a Iberian Lawyer por los bufetes, las organizaciones que más crecieron son: Ejaso ETL Global, que creció un 33% al pasar de 180 (incluyendo 34 socios) a 239 (incluyendo 42 socios) profesionales. Sigue Ceca Magán Abogados con un crecimiento del 26% pasando de 103 (incluyendo 23 socios) a 130 profesionales (incluyendo 24 socios). En el tercer escalón del podio se encuentra Squire Patton Boggs con un aumento del 22% en el número de profesionales, pasando de 37 a 45.

Entre los despachos más pequeños, destaca Ayuela Jiménez, que registró un aumento del 31% en el número de profesionales, pasando de 13 (incluyendo 4 socios) a 17 (incluyendo 5 socios).

| | Firma | N. profesionales (trainees incluídos) | | |
|---|---|---|---|---|
| | | 2021 | 2020 | % Crecimiento |
| 1 | **Ejaso ETL Global** | 239 | 180 | 33% |
| 2 | **Ceca Magán Abogados** | 130 | 103 | 26% |
| 3 | **Squire Patton Boggs** | 45 | 37 | 22% |
| 4 | **Pinsent Masons** | 30 | 25 | 20% |
| 5 | **Montero Aramburu Abogados** | 193 | 163 | 18% |
| 6 | **Andersen** | 238 | 206 | 16% |
| 7 | **Pérez-Llorca** | 291 | 256 | 14% |
| 8 | **Ontier** | 120 | 107 | 12% |
| 9 | **Lener** | 312 | 290 | 8% |
| 10 | **King & Wood Mallesons** | 53 | 50 | 6% |
| 11 | **Toda & Nel-lo Abogados** | 53 | 50 | 6% |
| 12 | **Herbert Smith Freehills Spain LLP** | 130 | 123 | 6% |
| 13 | **Ashurst LLP Sucursal en España** | 79 | 75 | 5% |
| 14 | **PwC Tax & Legal** | 996 | 947 | 5% |
| 15 | **Baker McKenzie** | 215 | 206 | 4% |
| 16 | **Eversheds Sutherland Spain** | 72 | 69 | 4% |
| 17 | **Marimón Abogados** | 73 | 70 | 4% |
| 18 | **Ecija** | 298 | 286 | 4% |
| 19 | **DWF-RCD** | 400 | 385 | 4% |
| 20 | **Watson Farley & Williams** | 72 | 70 | 3% |
| 21 | **Broseta** | 187 | 182 | 3% |
| 22 | **Balder IP Law** | 38 | 37 | 3% |
| 23 | **Cuatrecasas** | 815 | 802 | 2% |
| 24 | **Allen & Overy** | 172 | 170 | 1% |
| 25 | **Gómez-Acebo & Pombo** | 306 | 304 | 1% |
| 26 | **EY Abogados** | 892 | 888 | 0,5% |

Datos basados en la información recabada a través de los despachos o recogidos en sus sitios web oficiales

## DIVERSIDAD DE GÉNERO EN LAS FIRMAS

En cuanto a la diversidad de género de los profesionales de los 50 primeros despachos por ingresos en España, al observar la plantilla de 2021 facilitada a Iberian Lawyer por las firmas, las tres con mayor diversidad de género son: Ceca Magán Abogados, que cuenta con un 71% de mujeres entre sus 130 profesionales.

Siguen Lener con un 67% de mujeres dentro de su equipo de 312 profesionales y Balder Ip Law con un 61% de mujeres entre sus 38 profesionales.

Los tres despachos con mayor número de mujeres en el "partnership" son Marimón Abogados (35%), Pinsent Masons (33%) y Watson Farley & Williams (30%).

| | Firma | N. profesionales (trainees incluídos) | % De los cuales as mujeres | % mujeres entre los socios |
|---|---|---|---|---|
| 1 | **Ceca Magán Abogados** | 130 | 71% | 17% |
| 2 | **Lener** | 312 | 67% | 35% |
| 3 | **Balder IP Law** | 38 | 61% | 27% |
| 4 | **Abdón Pedrajas Littler** | 40 | 60% | 25% |
| 5 | **Marimón Abogados** | 73 | 58% | 35% |
| 6 | **Pinsent Masons** | 30 | 57% | 33% |
| 7 | **PwC Tax & Legal** | 996 | 57% | NA |
| 8 | **Broseta** | 187 | 55% | 21% |
| 9 | **Ejaso ETL Global** | 239 | 54% | 26% |
| 10 | **Gómez-Acebo & Pombo** | 306 | 53% | 19% |
| 11 | **Elzaburu** | 70 | 53% | 9% |
| 12 | **Andersen** | 238 | 49% | 19% |
| 13 | **Eversheds Sutherland Spain** | 72 | 49% | 17% |
| 14 | **Ashurst LLP Sucursal En España** | 79 | 48% | 23% |
| 15 | **Dentons** | 58 | 47% | 13% |
| 16 | **Garrigues** | 1202 | 43% | 18% |
| 17 | **Squire Patton Boggs** | 45 | 40% | 18% |
| 18 | **Linklaters** | 139 | 38% | 16% |
| 19 | **DLA Piper** | 92 | 34% | 17% |
| 20 | **Simmons & Simmons** | 38 | 29% | 17% |
| 21 | **Watson Farley & Williams** | 72 | 24% | 30% |

Datos basados en la información recabada a través de los despachos o recogidos en sus sitios web oficiales

## TRES FIRMAS CON INGRESOS ENTRE 6 Y 10

Entre los despachos que facturan entre 6 y 10 millones, destaca la evolución de AGM Abogados que registró un aumento de la facturación del 7% respecto a los 8,18 millones del año anterior hasta los 8,77 millones.
Las prácticas de Fusiones y Adquisiciones, Fiscalidad y Procesal han sido las que han impulsado los resultados de la firma.
También contribuyó a estos resultados el crecimiento del equipo, que pasó de 67 a 74 abogados, y que ahora cuenta con 19 socios, frente a los 15 de 2020.
Pinsent Masons se mantuvo estable en 6,9 millones. Este resultado se debió principalmente a los buenos resultados del área de Corporate M&A. El bufete también aumentó su equipo de 25 abogados en 2020 a 30 en 2021.
También hay que destacar a Abdón Pedrajas Littler, que obtuvo unos ingresos de 6,72 millones en 2021, un 11% más que los 6,08 millones del año pasado.

| | Firma | 2021 | 2022 | % Crecimiento |
|---|---|---|---|---|
| 1 | **AGM Abogados** | 8,77 | 8,18 | 7% |
| 2 | **Pinsent Masons** | 6,9 | 6,9 | 0% |
| 3 | **Abdón Pedrajas Littler** | 6,72 | 6,08 | 11% |

Datos basados en la información recabada a través de los despachos, registro mercantil y estimación propia.

## TRES FIRMAS CON INGRESOS ENTRE 1 Y 5

Entre los despachos con ingresos entre 1 y 5 millones, destaca la evolución de Zurbarán Abogados, que registró un incremento del 22% en su facturación, pasando de 4,5 millones en el año anterior a 5,5 millones. El bufete cuenta hoy con 31 profesionales, entre ellos 10 socios.
También destaca Ayuela Jiménez, que subió a 2,6 millones desde los 1,66 de 2020, un 36% más. Los principales motores del buen desempeño del bufete fueron principalmente las prácticas de Procesal y Fusiones y Adquisiciones. También contribuyó a este resultado el crecimiento del equipo de 13 a 17 abogados, que a día de hoy cuenta con cinco socios, frente a los cuatro de 2020.
Otro resultado notable fue el de Blas A. González Abogados, cuyos ingresos en 2021 se duplicaron con respecto al año pasado, pasando de 0,82 millones a 1,68 millones, debido principalmente al buen crecimiento del área procesal, que generó el 70% de los ingresos de la firma.

| | Firma | 2021 | 2020 | % Crecimiento |
|---|---|---|---|---|
| 1 | **Zurbarán Abogados** | 5,5 | 4,5 | 22% |
| 2 | **Ayuela Jiménez** | 2,26 | 1,66 | 36% |
| 3 | **Blas A. Gonzalez Abogados** | 2 | 1 | 105% |

Datos basados en la información recabada a través de los despachos, registro mercantil y estimación propia.


DE VOLTA AOS PALCOS
ROCK N LAW
2022
MÚSICA DE BRAÇOS ABERTOS
AOS REFUGIADOS
VAMOS APOIAR A ASSOCIAÇÃO DOS UCRANIANOS EM PORTUGAL QUE VAI AJUDAR CERCA DE 3.000 REFUGIADOS DANDO APOIO ALIMENTAR, PSICOLÓGICO, JURÍDICO E INTEGRAÇÃO PROFISSIONAL.
Спілка Українців у Португалії
Associação dos Ucranianos em Portugal
facebook.com/pagina.rock.n.law
rocknlaw_
INICIATIVA:
Abreu advogados
CMS law·tax·future
DLA PIPER
CUATRECASAS
EVERSHEDS SUTHERLAND FCB
GA_P Gómez-Acebo & Pombo
SRS ADVOGADOS
Linklaters
GARRIGUES
MORAIS LEITÃO GALVÃO TELES, SOARES DA SILVA & ASSOCIADOS
Lúcio
PLMJ
URÍA MENÉNDEZ PROENÇA DE CARVALHO
VdA
APOIOS:
SOFTWAY
MEDIA PARTNER:
advocatus
IBERIANLAWYER

CLASIFICACIÓN DE LOS INGRESOS



# LOS 30 MEJORES DESPACHOS

## DE ABOGADOS DE PORTUGAL

Durante los últimos cuatro años, Iberian Lawyer ha sido pionera, ya que es la única publicación que presenta una estimación de los ingresos de los 30 principales despachos de abogados de Portugal. Este año, hemos dado un paso más y, por primera vez, las cifras no incluyen el IVA

por michael heron

Dos mil veintiuno fue un año difícil para la economía mundial. Portugal demostró estar en vías de recuperarse de la crisis pandémica, impulsado por una de las tasas de vacunación más altas del mundo. En general, se prevé que el PIB aumente un 4,8% en 2021. El Primer Ministro, **António Costa**, se enfrentó a una crisis política tras el fracaso del gobierno en la aprobación de su presupuesto en la Asamblea Nacional en octubre de 2021. Desafiando todos los pronósticos y las encuestas de opinión, los socialistas de centro-izquierda en el gobierno de Portugal ganaron una mayoría parlamentaria absoluta en las elecciones generales anticipadas del domingo 30 de enero de 2022, asegurando un nuevo mandato para el primer ministro, Antonio Costa.

También fue otro año positivo para el mercado portugués de despachos de abogados en 2021, con un crecimiento constante en todas las clasificaciones. Los 30 principales despachos de abogados por ingresos en Portugal registraron una facturación total de más de 500 millones de euros, y los cinco primeros despachos acapararon una cuota de mercado de casi el 50%. Esto es bastante sorprendente si se compara con la clasificación global de ingresos, en la que ningún despacho tiene más del 1% de la cuota de mercado. A pesar de que se ha producido un crecimiento significativo, en algunos casos de dos dígitos, esto demuestra lo saturado que está el mercado portugués y lo difícil que es para las empresas aumentar su cuota de mercado.

## LOS BIG "THREE"

Aunque el mercado portugués ha adoptado tradicionalmente un enfoque muy reservado de los ingresos de los despachos de abogados, Iberian Lawyer ha abierto un nuevo camino al publicar información sobre los ingresos de los principales despachos del país. Este es el primer año que publicamos los datos sin IVA.

Los tres grandes, también conocidos como el triángulo mágico, dominan el ranking y lideran la clasificación. VdA y PLMJ han aumentado sus ingresos en 2021 en comparación con 2020, con Morais Leitão a la cabeza.

2021 fue un año sorprendente para Morais Leitão. En cuanto al número de operaciones en fusiones y adquisiciones, Private Equity, Venture Capital y Asset Acquisitions, el despacho registró 24 transacciones, según datos de Mergermarket.

Entre las más destacadas se encuentran las operaciones de asesoramiento a Mota Engil, EDP y Galp. En cuanto a las contrataciones laterales a nivel de socios, el antiguo director general de Galp, **Rui Oliveira Neves**, regresó a casa después de una estancia de ocho años fuera. Viera de Almeida cerró el año 2021 con el segundo mayor valor de operaciones en fusiones y adquisiciones, capital privado, capital riesgo y adquisiciones de activos, registrando un valor total de sus operaciones de 3.600 millones. También fue un año exitoso en cuanto a la captación de contrataciones laterales. Según los datos obtenidos por TTR, PLMJ terminó el año 2021 a la cabeza de la clasificación de fusiones y adquisiciones, con 43 operaciones y un valor total de 6.000 millones de euros. Este mayor rendimiento se ha atribuido a la reorganización interna de la firma en su práctica de fusiones y adquisiciones, reduciendo el tamaño del equipo y centrándose en las operaciones de alto valor.

## PERSIGUIENDO AL GRUPO

Si alguna firma tiene la capacidad de alcanzar a las tres grandes, esa es sin duda Abreu. La firma ha logrado un crecimiento de dos dígitos en años consecutivos, y con un nuevo liderazgo al frente, su futuro parece brillante. A pesar de no figurar entre las principales empresas o firmas de Portugal, Abreu ha demostrado un crecimiento consistente en todos los ámbitos, y compartió con Iberian lawyer que su división de ingresos entre el país y el

## TOP 30

| | FIRMA | 2021 | 2020 | % |
|---|---|---|---|---|
| 1 | Morais Leitão | 63 | 61 | 3,23 |
| 2 | VdA | 60,8 | 59 | 3,05 |
| 3 | PLMJ | 53 | 50 | 5,83 |
| 4 | Uría Menéndez - Proença de Carvalho | 38 | 36,2 | 4,85 |
| 5 | Abreu | 37,8 | 33,6 | 11,76 |
| 6 | Miranda | 23,5 | 22 | 6,59 |
| 7 | Cuatrecasas | 21 | 20 | 4,88 |
| 8 | CMS | 20 | 19 | 5,13 |
| 9 | Garrigues | 19,8 | 18 | 9,52 |
| 10 | Linklaters | 17,4 | 15 | 14,81 |
| 11 | Caiado Guerreiro | 17,1 | 16,8 | 1,77 |
| 12 | DLA Piper | 15 | 13,5 | 10,53 |
| 13 | SRS | 13 | 13 | 0 |
| 14 | Sérvulo | 12,5 | 12,1 | 3,25 |
| 15 | Telles | 11,7 | 11 | 6,17 |
| 16 | CS Associados | 11,5 | 11,5 | 0 |
| 17 | Eversheds Sutherland FCB | 8,5 | 8 | 6 |
| 18 | PRA - Raposo, Sá Miranda | 8,2 | 7,1 | 14,4 |
| 19 | CCA | 8 | 7,5 | 6,45 |
| 20 | Gómez-Acebo & Pombo | 7,4 | 6,9 | 7 |
| 21 | GPA – Gouveia Pereira, Costa Freitas & Associados | 7,3 | 5,6 | 26,34 |
| 22 | SLCM – Serra Lopes | 7 | 6,9 | 1,44 |
| 23 | Antas da Cunha Ecija | 6,3 | 4,9 | 25 |
| 24 | SPS - Sociedade de Advogados | 5,7 | 5,3 | 7,3 |
| 25 | RRP Advogados | 5,03 | 4,7 | 7 |
| 26 | CTSU – Deloitte | 5 | 4,45 | 11,6 |
| 27 | Cerejeira Namora, Marinho Falcão | 4,7 | 3,3 | 35 |
| 28 | AAMM | 4,15 | 4,62 | -10,72 |
| 29 | Pares Advogados | 3 | 3 | 0 |
| 30 | Andersen Tax e Legal | 2,5 | 2,3 | 8,3 |

*Datos basados en la información recopilada a través de los bufetes de abogados y la estimación propia.*

extranjero se encuentra casi al 50%. Lo mismo puede decirse de VdA, ya que ambos despachos demuestran la diversidad que está adquiriendo el sector en Portugal, ya que sus dos socios directores son mujeres.

## FIRMAS INTERNACIONALES

Los despachos extranjeros vuelven a mostrar su fortaleza, con Uría a la cabeza una vez más. Los buenos resultados y el crecimiento también pueden atribuirse a Cuatrecasas, CMS, Garrigues y DLA Piper. Cuatrecasas, en particular, ha compartido noticias positivas al invertir en una nueva oficina. Con unos 10.000 metros cuadrados repartidos en diez plantas, la inversión en espacios de trabajo colaborativos es evidente en las nuevas instalaciones. Otra característica destacada es su entorno eminentemente digital, con tecnología que ofrece mayor eficiencia, seguridad de la información y productividad. El bufete también aumentó su número de socios a 23, y anunció un nuevo liderazgo con **Nuno Sá Carvalho**, que tomará las riendas de **Maria João Ricou** a finales de este año.

Linklaters registró el mayor crecimiento de este grupo, con casi un 15% respecto a 2020. Sus prácticas de fusiones y adquisiciones y de banca, en constante crecimiento, han contribuido claramente a ello. En el área de Private Equity, Linklaters fue uno de los tres despachos que realmente destacó, con transacciones por un valor total de 450 millones de euros.

DLA Piper ABBC tuvo otro gran año, con la que podría ser su operación más destacada al asesorar a EDP Renováveis en la venta de una cartera eólica por 530 millones de euros. También hubo un número importante de contrataciones laterales, ninguna más significativa que la incorporación de la oficina de Zaragoza da Matta. CMS Portugal también estuvo muy activo con sus contrataciones, reforzando su práctica de Real Estate con la contratación de **João Pinheiro da Silva** y su equipo procedente de CTSU - Deloitte.

## LAS FIRMAS QUE MÁS CRECIERON

Más abajo en la clasificación, pero aún así digno de mención, no podíamos ignorar a Cerejeira Namora, Marinho Falcão, que logró el mayor crecimiento de todos los despachos con un asombroso 35%. En los últimos años han tenido un impacto real en el mercado y se están haciendo un nombre en el área de derecho de la privacidad, digital y tecnológico. No es de extrañar, por tanto, que Antas da Cunha Écija haya alcanzado un crecimiento del 25%, siendo otro despacho con una creciente reputación en este campo del derecho. GPA - Gouveia Pereira, Costa Freitas & Associados y PRA, fueron los otros dos despachos independientes portugueses que tuvimos que destacar, ya que ambos registraron un crecimiento de dos dígitos y entraron en nuestro top 5, en el 2º y 5º puesto respectivamente.

| | FIRMA | % |
|---|---|---|
| 1 | **Cerejeira Namora, Marinho Falcão** | 35 |
| 2 | **GPA – Gouveia Pereira, Costa Freitas & Associados** | 26,34 |
| 3 | **Antas da Cunha Ecija** | 25 |
| 4 | **Linklaters** | 14,81 |
| 5 | **PRA - Raposo, Sá Miranda** | 14,4 |

*Estimación de Iberian Lawyer*



# Vuelve
# RUI AMENDOEIRA

Iberian Lawyer tuvo el placer de entrevistar a Rui Amendoeira de OneLegal. El ex socio director de Miranda y ex socio de VdA, nos habla de su nuevo proyecto y repasamos algo del pasado

por michael heron

**Rui Amendoeira** ha vuelto. Aunque la realidad es que podría decirse que nunca se fue, sería justo decir que el abogado ha mantenido un perfil bajo, desde que dejó VdA hace unos años. Como descubre Iberian Lawyer en esta entrevista, Amendoeira ha estado muy ocupado fundando su nuevo proyecto, OneLegal. Como descubrimos, es una propuesta única que se apoya en la experiencia de sus abogados. Se trata de una plataforma sencilla pero eficaz, sin oficina centralizada. Amendoeira se empeña en subrayar que no es su bebé, y que todos sus socios son iguales. Se trata de una entidad nacida después de la crisis covid, con un gran potencial.

**¡Felicidades por el lanzamiento de su nuevo proyecto! ¿Puede contarnos más sobre OneLegal?**
OneLegal es una plataforma. Es una plataforma de abogados y bufetes de abogados con sede en algunos de los países de habla portuguesa, que siempre han sido mi área de práctica y experiencia. Fue una idea que surgió de las conversaciones que mantuve con algunos de los socios con los que he establecido relaciones a lo largo de los años. Estoy trabajando con una serie de abogados en estas jurisdicciones. Decidimos que debíamos formalizar estas relaciones y crear una estructura y una marca. De esta manera, podemos mostrar al mercado nuestra experiencia y cobertura. Es un tipo de plataforma diferente, en el sentido de que está muy descentralizada, sin sede oficial. Esto se debe a que está formada por abogados que se conocen y confían entre sí desde hace muchos años. Si por ejemplo, tengo que remitir un asunto a Mozambique, simplemente lo envío a mi socio de Maputo y ya está. Hay una enorme confianza entre todos los que participamos en este proyecto.
Esto se creó en el mundo post covid, así que tenemos que ser capaces de utilizar todas nuestras herramientas digitales y comunicarnos de forma eficiente entre nosotros y nuestros clientes. Tenemos un ambicioso plan de marketing y una sólida estrategia digital. Nuestro sitio web se construyó intencionalmente para crear esta plataforma. No tenemos grandes gastos generales, así que queremos ser ágiles y eficientes.

> “HAY UNA ENORME CONFIANZA ENTRE TODOS LOS QUE PARTICIPAMOS EN ESTE PROYECTO”

**¿A quiénes considera sus principales competidores y en qué se diferencia su proyecto?**
Nuestros principales competidores son, por supuesto, los bufetes de abogados que operan en estos países y una serie de alianzas y redes. Pero en realidad no pensamos en ellos ni dedicamos mucho tiempo a la competencia. Lo bueno de este proyecto es que no partimos de cero. Todos los profesionales del derecho han construido sus respectivas prácticas a lo largo de, en algunos casos, 20, 25 y 30 años o más, así que simplemente somos más fuertes juntos. Tenemos una huella realmente establecida en cada uno de los países en los que operamos. OneLegal es simplemente una herramienta que nos permite comunicar al mercado que tenemos esta oferta multijurisdiccional y que podemos apoyar a los clientes sobre el terreno en estos mercados, conjuntamente. Además, estos países son tan grandes, con tantas oportunidades, que uno nunca debería preocuparse por la competencia. Sinceramente, preocuparse por la competencia es una pérdida de tiempo, ya que se podría aprovechar para centrarse en uno mismo.



**Este proyecto da la sensación de que todos los abogados y bufetes son iguales, y no es sólo el proyecto lusófono de Rui Amendoeira. ¿Fue intencionado?**
Tienes toda la razón. La intención fue siempre que cada componente, en conjunto, fuera más valioso que la suma de sus partes. Queríamos que nuestra plataforma de comunicación fuera diferente. Teníamos esta capacidad, ya que no se trata de una red tradicional de bufetes de abogados, así que partimos de una hoja en blanco y podíamos hacer lo que quisiéramos. Nunca tuvimos prisa. Algo que sentíamos que faltaba en los sitios web de otros bufetes, era la diferenciación. Nos parecía que todas las páginas web eran iguales, con un contenido similar. Así que queríamos hacer algo diferente. Queríamos utilizar el sitio para presentar a los abogados de una manera más personal, como sus intereses, con vídeos de presentación, con sus debilidades e imperfecciones también. Nadie es perfecto. Pero todo el mundo puede ser auténtico si decide mostrarlo. También queríamos compartir información sobre la cultura y la historia de cada país.

**¿Qué sectores crees que ayudarán a impulsar el crecimiento del África lusófona durante los próximos cinco años?**
No es sólo África, Timor-Leste también es una parte muy importante de nuestra actividad. Depende de cada país, pero está claro que los recursos naturales siguen desempeñando un papel importante, con la excepción de Cabo Verde. La actividad hoy en día está muy diversificada. Trabajamos en todos los sectores empresariales.

> “TENEMOS UNA HUELLA REALMENTE ESTABLECIDA EN CADA UNO DE LOS PAÍSES EN LOS QUE OPERAMOS”

**¿Cuáles fueron los principales motivos que le llevaron a decidir dejar Miranda después de 24 años y unirse a VdA?**
Creo que sólo se puede permanecer en una organización a largo plazo, si se comparten los mismos puntos de vista con los demás socios en cuanto a la dirección que se quiere dar a la empresa. Llegué a un punto en el que quería hacer cosas diferentes y básicamente lo natural era seguir un camino diferente. Una vez que sabes lo que quieres

## SOBRE **RUI AMENDOEIRA**

Durante 30 años, la práctica de Rui se ha centrado principalmente en Angola, pero también tiene una gran experiencia en todo el continente africano lusófono y francófono, incluido Timor-Leste. Ha cubierto una gran cantidad de proyectos y transacciones a lo largo de la cadena de valor del petróleo y el gas, incluyendo desarrollos upstream, proyectos de gas natural licuado (GNL), proyectos de instalaciones de regasificación, adquisiciones y desinversiones, joint ventures, farmins y farmouts, oleoductos transfronterizos, etc. Rui es requerido con frecuencia para redactar y negociar una variedad de acuerdos de petróleo y gas, incluyendo contratos de concesión, acuerdos de producción compartida, acuerdos de participación, JOAs, acuerdos de operación, acuerdos de unitización de campos, toda la gama de contratos de servicios, contratos FPSO, acuerdos de transporte por oleoducto, acuerdos de almacenamiento, recolección e interconexión, acuerdos de ingeniería, construcción y adquisición, y otros documentos que requieren una amplia experiencia multidisciplinaria. Entre sus clientes se encuentran productores de petróleo y gas, operadores, contratistas de perforación y empresas constructoras, grandes empresas de servicios públicos, refinerías, instituciones financieras y una serie de otras empresas de los sectores de la energía, la banca y las infraestructuras.

# LC Publishing Group

lcpublishinggroup.com




INFORMATION



EVENTS



INTELLIGENCE



PUBLICATIONS

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

MAG
LEGALCOMMUNITY
LEGALCOMMUNITYCH
FINANCECOMMUNITY
INHOUSECOMMUNITY
INHOUSECOMMUNITYUS
FOODCOMMUNITY
FOODCOMMUNITYNEWS
IBERIANLAWYER
THE LATINAMERICANLAWYER

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

> NO PASÉ NI UN SEGUNDO PENSANDO EN MIRANDA DESPUÉS DE TOMAR LA DECISIÓN DE IRME

hacer, y es diferente de lo que ya estás haciendo, entonces la decisión es muy fácil. En el momento en que dejé Miranda, no miré atrás ni un segundo. Pasé página por completo, y nunca he hablado públicamente de ello a los medios de comunicación hasta ahora, como sabes.
El pasado ya no existe, no se puede cambiar.
El futuro no existe por definición, así que solo tienes el presente.

**Tal vez parecía una historia más grande en 2015 de lo que sería hoy, ya que los movimientos laterales masivos a nivel de socios simplemente no eran tan comunes antes en Portugal?**
No sé si era una noticia importante o no. Pero honestamente, no pasé ni un segundo pensando en Miranda después de tomar la decisión de irme. Creo que como abogados, a veces nos creemos más importantes de lo que somos. No creo que al mundo de los negocios le importara realmente que 30 abogados dejaran un bufete para unirse a otro.

**¿Qué aprendió de su tiempo en VdA?**
Dentro de lo que llamamos el sector legal en Portugal, en un sentido amplio, cuando se trata de bufetes de abogados, creo que Portugal está en un buen lugar, si se compara con los bufetes de primer nivel de otros países. Trabajo mucho con despachos internacionales en el Reino Unido y en los Estados Unidos, y siempre he tenido la idea de que algunos despachos de abogados en Portugal están a la altura de los demás en cuanto a su nivel. Pude confirmarlo en VdA, lo que fue una muy buena experiencia para mí. Creo que el bufete está muy bien gestionado, lo que es fundamental cuando se alcanza un cierto tamaño. La cultura es fuerte, lo que es muy importante. Igualmente importante es que el bufete tiene muy buenos abogados. No es sólo suerte que muchos de los mejores abogados estén en VdA. Todo esto tarda décadas en construirse.
VdA no es el único ejemplo de esto, y creo que hay un puñado de bufetes en Portugal que se pueden incluir en esta categoría.

**¿Cree que el mercado legal en Portugal va a cambiar mucho durante esta década? En caso afirmativo, ¿qué prevé que ocurra?**
No sigo muy de cerca el sector legal en Portugal, ya que paso la mayor parte de mi tiempo fuera del país. Creo que el mercado legal portugués es uno de los sectores más difíciles de romper ahora mismo, ya que hay muchos actores bien establecidos. No creo que veamos pronto nuevos despachos internacionales, ya que el mercado no es lo suficientemente grande. Algunas firmas estadounidenses obtienen más ingresos de una gran transacción, por ejemplo en Nueva York, que los que generaría un bufete de tamaño medio en Portugal en diez años. Dicho esto, se ven continuamente nuevos proyectos y nuevas empresas. Eso es muy positivo.

> ALGUNAS FIRMAS ESTADOUNIDENSES OBTIENEN MÁS INGRESOS DE UNA GRAN TRANSACCIÓN, POR EJEMPLO EN NUEVA YORK, QUE LOS QUE GENERARÍA UN BUFETE DE TAMAÑO MEDIO EN PORTUGAL EN DIEZ AÑOS

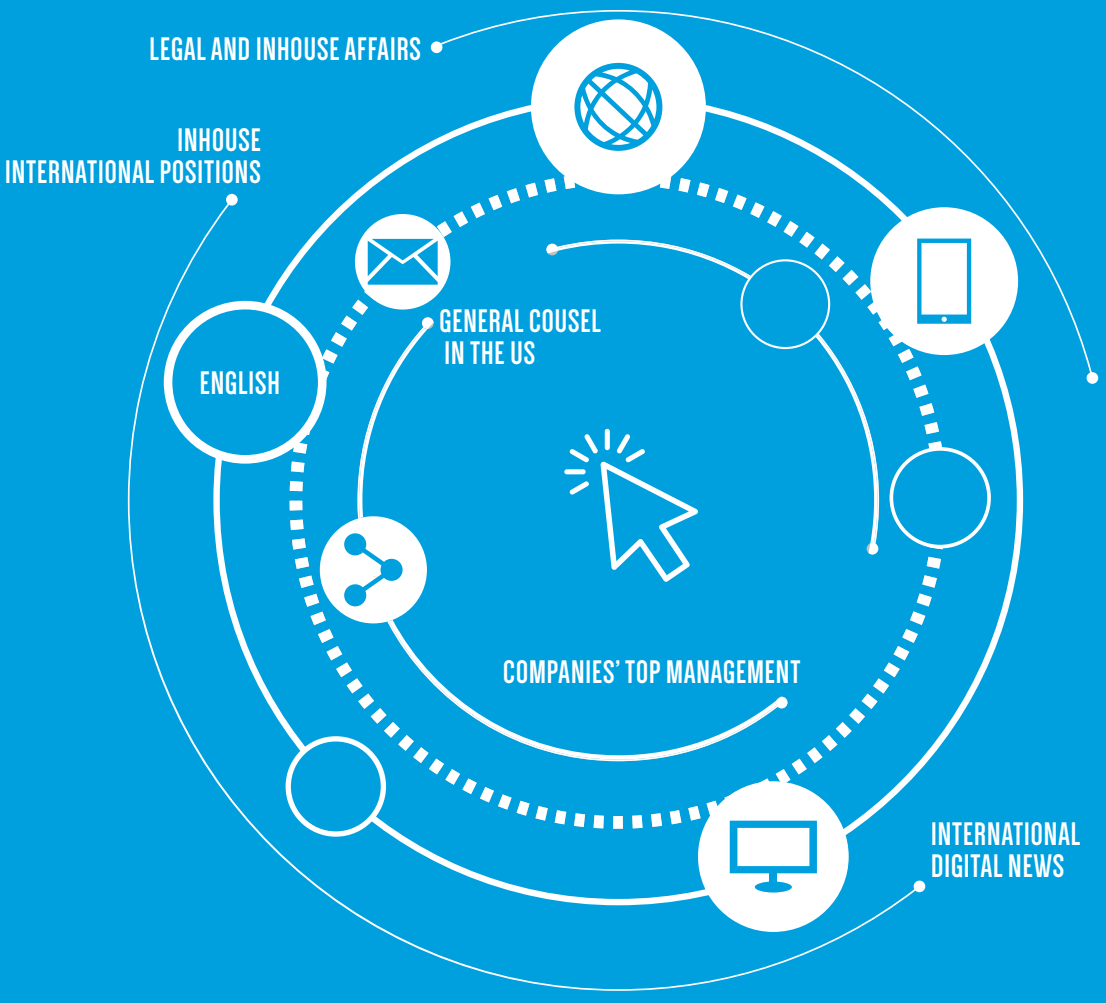
## ACERCA DE ONELEGAL

OneLegal reúne a una comunidad única de abogados. El proyecto nació en un mundo postcovento, con una sólida infraestructura digital que proporciona un servicio sin fisuras por muy difíciles y exigentes que sean las circunstancias económicas y sociales. Su modelo va mucho más allá de la anticuada y engorrosa estructura de una red tradicional de despachos de abogados. La mayoría de los miembros de OneLegal se conocen desde hace tiempo y tienen una amplia experiencia de colaboración profesional. Su filosofía es sencilla pero eficaz. Proporcionan un servicio y una experiencia de primera clase a una base de clientes mayoritariamente internacional. Todos los representantes de OneLegal comparten las mismas características y valores. Todos tienen décadas de experiencia y un profundo conocimiento de los mercados en los que operan. Sus abogados son reconocidos como especialistas y líderes en diversos sectores y jurisdicciones. OneLegal está presente en Portugal, Angola, Cabo Verde, Moçambique y Timor Leste.

LC PUBLISHING GROUP

# INHOUSECOMMUNITYUS

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




Follow us on

www.inhousecommunityus.com




# Risks & Strategies con VdA e IBM

Video

Iberian Lawyer tuvo el placer de colaborar con VdA e IBM en el evento "Cybersecurity Risks&Strategies".
Se celebró en la sede de VdA en Lisboa, el 11 de mayo de 2022

por michael heron


MAGDA COCCO

LOS DESPACHOS DE ABOGADOS DESEMPEÑAN UN PAPEL IMPORTANTE, PORQUE PUEDEN AYUDAR A LOS CLIENTES A NAVEGAR POR LA COMPLEJA LEGISLACIÓN QUE REGULA LA CIBERSEGURIDAD

MAGDA COCCO

Iberian Lawyer organizó un importante evento con el apoyo de VdA e IBM. El título era: "Riesgos y estrategias de ciberseguridad". El objetivo de esta iniciativa era proporcionar formación técnica a los departamentos jurídicos de Portugal sobre el importante tema de la ciberseguridad. El evento tuvo lugar en la sede de VdA en Lisboa, durante la mañana del miércoles 11 de mayo de 2022.

## ITINERARIO

Los aspectos más destacados del evento fueron las siguientes sesiones:

- **Sesión I** - "Panorama de la ciberseguridaden la sociedad digital" Gonçalo Capelo Martins, consultor gerente senior, SecurityAdvisory&SolutionsConsulting, IBM.
- **Sesión II** - "Riesgos y amenazas a la ciberseguridad" **Henrique Delfina**, consultor senior, SecurityAdvisory&SolutionsConsulting, IBM **Manuel Lopes Guerra**, consultor de SecurityAdvisory&SolutionsConsulting, IBM
- **Sesión III** - "Panorama jurídico y normativo de la ciberseguridad" **Maria de Lurdes Gonçalves**, asociada gerente enInformación, Comunicación y Tecnología, VdA
- **Sesión IV** - "Estrategias de ciberseguridad" **Gonçalo Capelo Martins**, consultor gerente senior, SecurityAdvisory&SolutionsConsulting, IBM **Henrique Delfina**, consultor senior, SecurityAdvisory&SolutionsConsulting, IBM
- **Sesión V** - "Ciberseguridad - La perspectivadel regulador" **Lino Santos**, Coordenador do Centro Nacional de Cibersegurança Portugal
- **Sesión VI** - "El papel delabogado interno | Equipo de cumplimiento" **Magda Cocco**, socia directora de la área de Información, Comunicación y Tecnología, VdA, **Mafalda Mascarenhas Garcia**, jefa del Departamento Jurídico de IBM Portugal | Investigaciones y Estrategia de Ciberseguridad, Lead Counsel Europe, **Lara Reis**, responsable de cumplimiento y protección de datos, Haitong Bank, **Pedro Machado**, director seniordel país | responsable de protección de datos, Grupo Ageas Portugal, **Rita Sousa**, responsable de cumplimiento, EDP
- **Sesión VII** - "Buenasprácticas de seguridad" **Gonçalo Capelo Martins**, Consultor Gerente Senior, Consultoría de Seguridad y Soluciones, IBM, **Manuel Lopes Guerra**, Consultoría de Seguridad y Soluciones, IBM
- **Sesión VIII** - "Un ciberataque, ¿y ahoraqué? Respuesta de ciberseguridad" **Inês Antas de Barros**, socia de Información, Comunicación y Tecnología, VdA
- **Sesión IX** - "Tecnologías de seguridad" **Duarte Freitas**, Servicios de Seguridad, IBM, **Rui Barata Ribeiro**, líder de seguridad - IBM Portugal. Mercados Globales, Ventas de Soluciones Cloud y Cognitivas (Geo), IBM


MAFALDA MASCARENHAS GARCIA

## LIDERAZGO DEL PENSAMIENTO

Algunos de los aspectos más destacados de la conferencia vinieron de la mano de los siguientes protagonistas. **António Pedro Ribeiro**, líder de consultoríaen IBM Portugal, compartió con nosotros la siguiente visión: "Los empresarios tienen que reconocer la nueva lógica de las amenazas de la ciberseguridad. Esto significa que sabemos que el riesgo es muy alto y que el problema llegará. Tenemos que estar preparados para hacer frente a este problema y reconocer rápidamente los problemas en el momento adecuado. Esto tendrá un gran impacto y este es mi primer consejo, crear algo que te permita identificar el problema rápidamente y ser capaz de actuar sobre él".

EL PRINCIPAL RIESGO DE LA CIBERSEGURIDAD SON LAS PERSONAS

MAFALDA MASCARENHAS GARCIA

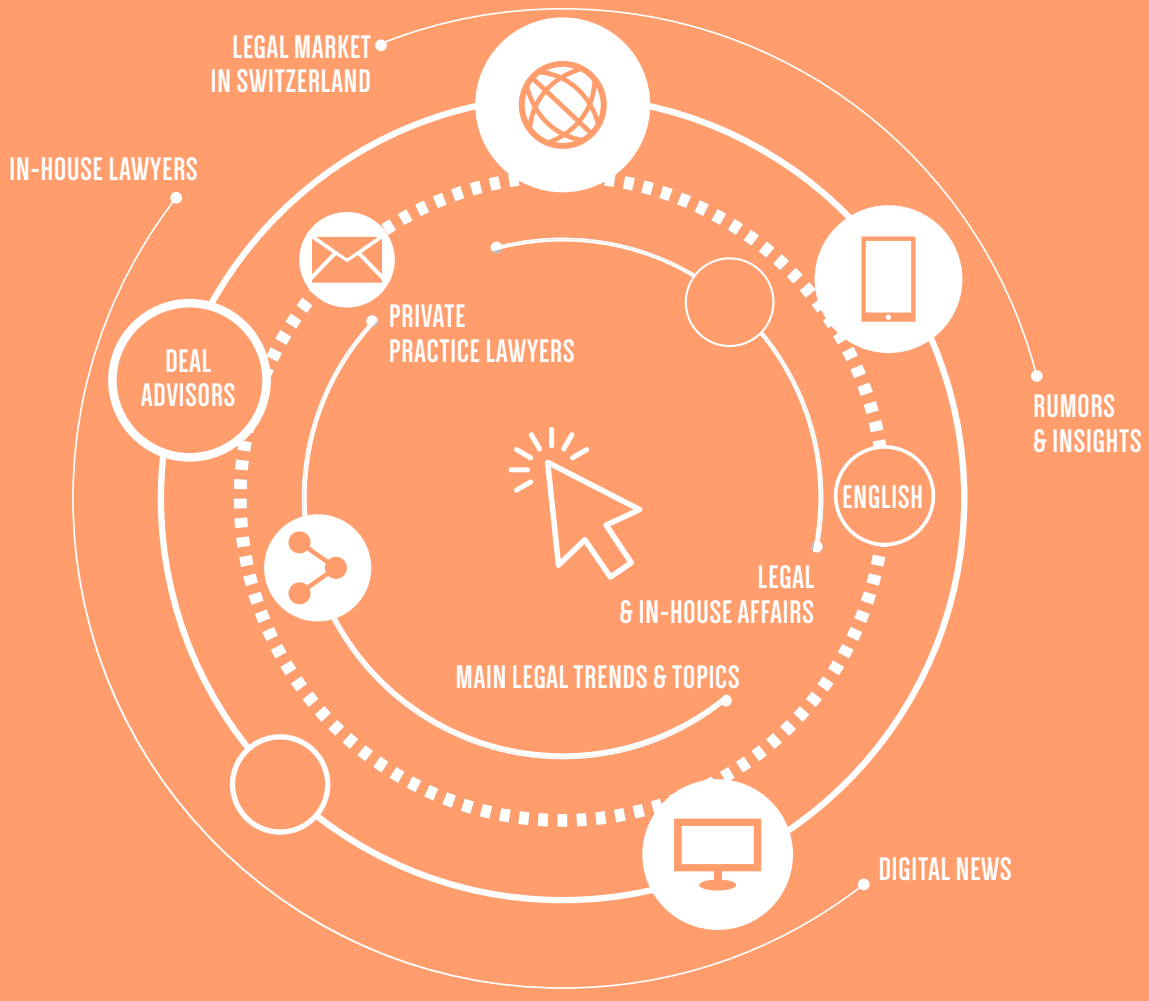
Se preguntó a **Magda Cocco**, socia directora de la práctica de información, comunicación y tecnología de VdA, qué pueden hacer los despachos de abogados para ayudar a sus clientes a responder a los retos de la ciberseguridad. Dijo: "Los despachos de abogados desempeñan un papel importante, porque pueden ayudar a los clientes a navegar por la compleja legislación que regula la ciberseguridad. Los bufetes también pueden utilizar sus recursos para mantenerse al día con la normativa y ayudar a los asesores jurídicos de las empresas a afrontar este reto. Además, cuando se produce un ataque de ciberseguridad, surgen muchas cuestiones legales, no sólo desde el punto de vista de la ciberseguridad, sino cuestiones relacionadas con el derecho laboral y, a veces, con los mercados de capitales con las empresas cotizadas.

Por último, se preguntó a **Mafalda Mascarenhas García**, jefa del departamento jurídico de IBM Portugal | cybersecurity investigations and strategy, lead counsel Europe, sobre el importante papel que desempeñan los asesores jurídicos generales a la hora de apoyar a sus colegas y partes interesadas durante este proceso. El abogado dijo: "El principal riesgo de la ciberseguridad son las personas. Lo más importante es la educación, la educación, la educación. La educación es la palabra clave. Que la gente se eduque y se informe y conozca los riesgos a los que ellos y las empresas para las que trabajan pueden estar expuestos".

LCPUBLISHINGGROUP

# LEGALCOMMUNITYCH

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




Follow us on

www.legalcommunity.ch



NATACHA PODYMSKI RIBEIRO

Entrevistamos a Natacha Ribeiro, responsable del área jurídica para Portugal de Saba. Esta abogada de Oporto demuestra la importancia cada vez mayor del norte de Portugal para la economía, mientras nos adentramos en el ámbito de la movilidad urbana

por michael heron

# UNA REFERENCIA PARA LA MOVILIDAD URBANA

En 2016, **Natacha Podymski Ribeiro** se incorporó a Saba Portugal, donde dirige el departamento jurídico. Saba es un operador industrial en el ámbito de la movilidad urbana, especializado en la gestión de aparcamientos. Con una plantilla de más de 2.300 personas, el Grupo opera en nueve países de Europa y América Latina y cuenta con 378.000 plazas de aparcamiento en 1.100 centros. A medida que las empresas extranjeras amplían sus operaciones a Portugal, observamos una tendencia en la última década, de empresas internacionales que eligen Oporto como centro de operaciones. Ribeiro habló con IberianLawyer sobre su carrera, sus mentores e inspiración y el papel cada vez más desafiante al que se enfrentan los abogados internos al externalizar los servicios jurídicos. Parece que la búsqueda del abogado externo adecuado y la gestión del riesgo y de las expectativas de los distintas stakeholders internos están en lo más alto de la lista.

**Después de haber trabajado en bufetes, ¿qué le impulsó a pasar a un rol in-house?**

Llevo ocho años trabajando en la empresa y puedo decir que ha sido una experiencia fascinante. Después de vivir las dos realidades, la principal diferencia entre trabajar en una empresa y en un bufete es evidente. Cuando trabajas en una empresa eres más que un asesor externo, tienes la oportunidad y la responsabilidad de participar en los procesos y transacciones en su conjunto y en una posición mucho más cercana. Los despachos externos son evidentemente importantes para las empresas, y recurrimos a ellos, sobre todo cuando necesitamos una especialización o para asuntos litigiosos. Sin embargo, los profesionales internos intervienen desde el principio delproceso/transacción y no sólo cuando el problema ya está ahí, para encontrar una solución o mitigar el impacto. Diría que esta implicación continua en el negocio de la empresa es lo que realmente me llevó a desempeñar un papel interno.

EN EL PASADO, LOS ABOGADOS EXTERNOS VEÍAN A LOS ABOGADOS INTERNOS COMO INTERMEDIARIOS DE LA JUNTA DIRECTIVA, PERO CADA VEZ MÁS SE DAN CUENTA DE LA IMPORTANCIA Y LA NATURALEZA COMPLEMENTARIA DE NUESTRA ASOCIACIÓN

**¿Quién ha sido tu inspiración/mentores durante tu carrera hasta hoy?**
Realmente varía según los momentos de mi vida, puede ser gente más cercana a mí, o figuras y autores que no conozco personalmente pero cuya trayectoria y experiencia me sirven de inspiración, especialmente las figuras femeninas. De hecho, a pesar de todos los progresos que han hecho las empresas y los bufetes en los últimos años, creo que el panorama no ha cambiado lo suficiente todavía, ya que no hay suficiente representación femenina en los niveles superiores. No quiero generalizar, pero realmente admiro la perseverancia y la fuerza que todavía hoy se necesita para que las mujeres lleguen a puestos de alto nivel. Si tuviera que nombrar a alguien, tendría que decir Carlota Masdeu, que es la secretaria general y directora jurídica de Saba y supervisa desde Barcelona los equipos jurídicos de otros países. Su liderazgo demuestra que las funciones de gestión en las direcciones jurídicas van más allá de la descripción de nuestro trabajo. Además de los conocimientos jurídicos necesarios, y con el fin de generar los mejores resultados para su empresa, un equipo jurídico, y especialmente su director, requieren un amplio abanico de habilidades blandas, que normalmente sólo llegamos a aprender con la experiencia, como la comunicación, el intercambio y la flexibilidad.

## ACERCA DE SABA

*Saba es un operador de referencia en el desarrollo de soluciones en el ámbito de la movilidad urbana, especializado en la gestión de aparcamientos. El Grupo desarrolla su actividad con una visión industrial en todas las áreas del sector de los aparcamientos y cuenta con una excelente ubicación, fruto de una política de crecimiento selectivo que ha marcado su trayectoria para garantizar los más altos estándares de calidad, innovación y experiencia. Todo ello basado en el servicio al cliente como característica central, que es el factor diferenciador de Saba. El Grupo está presente en nueve países europeos (España, Portugal, Italia, Reino Unido, Alemania, República Checa, Eslovaquia, Andorra) y en Latinoamérica (Chile), con un equipo de más de 2.000 personas y gestiona más de 1.000 aparcamientos.*

## EL ABOGADO EXTERNO PUEDE ANALIZAR LOS RIESGOS Y LAS POSIBLES SOLUCIONES, PERO ES EL ABOGADO INTERNO QUIEN -JUNTO CON EL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN DIRECCIÓN- DECIDE LA ESTRATEGIA, LA APLICA Y, POR TANTO, ASUME LOS RIESGOS

**¿Puedes describir el papel que tu y el equipo desempeñan en Saba?**
Me incorporé a Saba en 2016. Poco después, la empresa cerró un acuerdo de compra de una concesionaria y duplicó su red de aparcamientos en Portugal. Asisto y colaboro con el resto de departamentos de la empresa, para garantizar el cumplimiento de la ley y la normativa. Cada día es diferente, en el sentido de que en algunos

## SOBRE NATACHA RIBEIRO

*Natacha Podymski Ribeiro se incorporó a Saba Portugal en 2016, donde dirige el departamento jurídico, en la sede portuguesa de Oporto. Natacha es licenciada en Derecho por la Universidad de Minho, tiene un postgrado en Derecho Contractual y Societario, así como un máster en Derecho de la Unión Europea (especialización en Litigios) y está admitida en el Colegio de Abogados de Portugal. Antes de incorporarse a Saba, trabajó como abogada interna del Grupo Pinto Brasil y, anteriormente, en el bufete Gama Lobo Xavier, Luis Teixeira e Melo &Associados. Nacida en Francia, es bilingüe en francés/ portugués y domina el inglés y el español.*



momentos puede estar más centrado en un proyecto concreto, ya sea privado o público, otras veces puede estar más centrado en lo corporativo. Nuestro papel como abogados internos requiere la gestión de una carga de trabajo diversa, por lo que es importante priorizar para cumplir los plazos de forma eficaz, lo que no siempre es una tarea fácil. La clave para tener éxito en nuestro papel es aprender a moverse con rapidez y responsabilidad. Todo cambia constantemente, por lo que debemos adaptarnos y aportar más valor a la empresa en menos tiempo.

**¿Cómo gestiona tu equipo los crecientes riesgos a los que se enfrenta la empresa, que vienen de la mano de una mayor exposición y de la creciente regulación europea?**
Al aceptar el hecho de que el mundo es volátil e incierto, las empresas se enfrentan definitivamente a una mayor exposición, así como a un aumento de la normativa europea en una variedad de asuntos que afectan directamente a su actividad y, más aún, a su cultura. Los dos últimos años han puesto a prueba la resistencia de las organizaciones de una forma sin precedentes. Esto hace que las empresas deban replantearse sus estrategias de gestión de riesgos. Lo cierto es que los riesgos que antes parecían remotos, se han convertido en la norma.

Ya sea por la disrupción tecnológica, por la constante alteración del marco normativo o por el creciente protagonismo de la conducta y la ética empresarial, estos cambios conducen en última instancia a la necesidad de que los equipos jurídicos cultiven en las empresas una característica (no nueva, pero siempre importante): el cumplimiento.

Se trata de un proceso constante que requiere tiempo, presupuesto, proactividad y compromiso no sólo de la dirección sino de todos los empleados. Este compromiso es probablemente el elemento más difícil de conseguir, ya que exige un cambio de mentalidad. Aquí es donde los programas de formación pueden ser muy

útiles para difundir las claves para lograr el cumplimiento final: asegurarse de que los empleados entienden el propósito de los procesos (el "por qué"); los comportamientos alineados con dicho propósito (el "cómo"); y el hecho de que esta estrategia esté presente en todo momento y lugar (el "cuándo" y el "dónde").

**¿Cuál es su mayor frustración a la hora de trabajar con despachos de abogados?**
He sentido en los últimos años una evolución en la relación entre los abogados internos y externos. En el pasado, los abogados externos veían a los abogados internos como intermediarios de la junta directiva, pero cada vez más se dan cuenta de la importancia y la naturaleza complementaria de nuestra asociación. De hecho, las funciones son muy diferentes. El abogado externo puede analizar los riesgos y las posibles soluciones, pero es el abogado interno quien -junto con el consejo de administración/dirección- decide la estrategia, la aplica y, por tanto, asume los riesgos. Pero esta conciencia ha mejorado considerablemente, por lo que no lo llamaría una frustración en sí.

**A la hora de contratar despachos de abogados ¿qué factores encabezan tu lista?**
En primer lugar, un bufete con una trayectoria establecida en el área de práctica en cuestión. Lo cual está relacionado con una buena comunicación y confianza. La mayoría de las veces recurrimos a un abogado externo porque necesitamos su experiencia y no tenemos el tiempo o los recursos para hacerlo internamente. Como nosotros, los abogados internos, seremos los que apliquen la solución, es crucial que nos sintamos seguros de que nos ofrecen una solución bien pensada sobre el asunto en cuestión y que podamos intercambiar fácilmente sobre dicha solución.

Por eso es esencial una comunicación clara y abierta. A veces surgen preocupaciones urgentes, y es importante que tengamos múltiples medios para ponernos en contacto con ellos, ya sea por teléfono, por correo electrónico o por algún medio de comunicación más sofisticado. En este sentido, trabajar con bufetes de abogados de tamaño medio/grande es de gran ayuda, ya que disponen de más recursos, en comparación con los bufetes más pequeños, y pueden estar localizables incluso con poca antelación. Entendemos que nadie puede responder inmediatamente cada vez, pero se espera que respondan con una velocidad razonable. Aunque las empresas medianas/grandes pueden tener una ventaja por disponer de más recursos, la confianza es un elemento muy personal. A pesar de que podamos intercambiar con diferentes abogados de un bufete, es importante que sepamos exactamente a quién podemos llamar cuando surja un asunto importante.

SI ADOPTAN UN ENFOQUE CENTRADO EN EL CLIENTE Y DEMUESTRAN QUE ENTIENDEN SU PROPÓSITO Y SUS OBJETIVOS, TENDRÁN SIN DUDA UNA VENTAJA

**¿Qué consejo le darías a un bufete de abogados que esté pensando en proponer trabajar con vosotros?**
Aunque es poco probable que dos empresas sean iguales, diría que es fundamental entender el negocio del cliente. Los bufetes de abogados tienen que conocer a su público. Puede parecer obvio, pero se puede ahorrar mucho tiempo si han hecho los deberes y conocen el funcionamiento de la empresa. Si adoptan un enfoque centrado en el cliente y demuestran que entienden su propósito y sus objetivos, tendrán sin duda una ventaja.

ONLINE & ONSITE CONFERENCE

# ANTITRUST BETWEEN EUROPEAN LAW AND NATIONAL LAW

**16/17 June 2022**
**Casa dei Carraresi | Treviso - Via Palestro, 33/35**

## Register on:
## trevisoantitrustconference.com

**Event organized in partnership with:**

**Media partners:**

## CONFERENCE SECRETERIAT

RUCELLAI&RAFFAELLI
STUDIO LEGALE

Avv. Michela Dall'Angelo
Via Monte Napoleone, 18 | 20121 Milano
Tel (+39) 02 76 45 771
Email: treviso@rucellaieraffaelli.it
www.trevisoantitrustconference.com




# Abogados in-house reunidos en MADRID

Video

Alrededor de 400 abogados internos se reunieron en la capital española en un evento de dos días de debate y de networking: la conferencia anual de ACC Europe

por ilaria iaquinta

"C

Construir juntos el futuro de la profesión jurídica. Este fue, en pocas palabras, el objetivo de la conferencia anual que reunió a los miembros europeos de ACC, la Association of Corporate Counsel (la mayor asociación internacional de abogados de empresa del mundo, con más de 45.000 miembros en 85 países).

El evento de dos días se celebró en Madrid del 22 al 24 de mayo en el marco de la conferencia anual del capítulo europeo, titulada "Embracing new beginnings - inspiring perspectives for in-house counsel". La reunión anual fue una oportunidad para discutir y debatir sobre el futuro de la profesión de abogado de empresa.

"La importancia de que los abogados in-house vuelvan a reencontrarse después de tres años es evidente por la energía de los participantes. Podemos aprender los unos de los otros y apoyarnos mutuamente, esto es también uno de los principales valores de pertenecer a ACC Europe", dijo **Marlene Connolly**, miembro de la junta directiva de ACC Europe y copresidenta de la conferencia anual en Madrid.

Las 22 sesiones de trabajo, en las que participaron alrededor de 70 ponentes, abarcaron una gran variedad de temas: asesoramiento antitrust a nivel global, "legal operations", digitalización, ESG, diversidad, igualdad e inclusión; salud mental, etc. "Hemos diseñado un gran comité para preparar un programa lleno de temas interesantes. Ha exigido un gran esfuerzo, pero todos estamos muy contentos del resultado", explica **Teresa Minguez**, copresidenta de la conferencia anual y representante de ACC en España.

En particular, los abogados in-house presentes trataron tres temas principales: liderar el derecho, liderar el negocio y liderarse a sí mismo. Los dos primeros temas se refieren a la necesidad de anticipar los asuntos jurídicos y las necesidades de las empresas para dotarlas de las herramientas necesarias para hacer frente a la complejidad que caracteriza nuestra época. El último se

> LA IMPORTANCIA DE QUE LOS ABOGADOS IN-HOUSE VUELVAN A REENCONTRARSE DESPUÉS DE TRES AÑOS ES EVIDENTE POR LA ENERGÍA DE LOS PARTICIPANTES
>
> **MARLENE CONNOLLY**




MARLENE CONNOLLY
TERESA MINGUEZ

HEMOS DISEÑADO UN GRAN COMITÉ PARA PREPARAR UN PROGRAMA LLENO DE TEMAS INTERESANTES. HA EXIGIDO UN GRAN ESFUERZO, PERO TODOS ESTAMOS MUY CONTENTOS DEL RESULTADO

TERESA MINGUEZ

refiere al desarrollo del liderazgo, sobre la importancia de que el general counsel forme parte del comité directivo de las empresas. Es una llamada de atención a los abogados para que abandonen su papel de guardianes, a menudo desvinculados de la realidad de la empresa, y a mostrarse como consejeros estratégicos del CEO y del consejo de administración. Verdaderos hombres de negocios, capaces de aportar oportunidades a la empresa.

También se habló de tecnología, que supondrá grandes cambios en la profesión. Durante las sesiones se debatió sobre la importancia del uso de las herramientas tecnológicas a diario, pero también se hizo hincapié en la necesidad de fomentar la creatividad, las relaciones y la creación de confianza con los compañeros del sector. El factor humano, por tanto, sigue siendo un elemento clave, según los expertos.

Todas las sesiones de debate que abordaron los principales temas del mercado legal, las novedades en materia de innovación y las tendencias internacionales se complementaron con momentos de entretenimiento y diversión. El evento se convirtió en una excelente ocasión para realizar actividades de networking y aprovechar la oportunidad única de "crear un sistema" y crecer juntos para construir, unidos, el futuro de la profesión legal.



El verdadero impulso para el avance de la profesión es el intercambio de opiniones, ideas y estrategias. Además de los paneles y las sesiones de la conferencia, la asociación se centra mucho en el networking. "El networking es muy importante para los abogados in-house que, a diferencia de los abogados que trabajan en despachos, no pueden intercambiar opiniones sobre temas jurídicos. Los abogados internos están en cierto modo "un poco solos", ya que son los únicos expertos en derecho dentro de las empresas, por lo que poder compartir experiencias con otros colegas es siempre muy útil", dijo Teresa Minguez.

EL NETWORKING ES MUY IMPORTANTE PARA LOS ABOGADOS IN-HOUSE QUE, A DIFERENCIA DE LOS ABOGADOS QUE TRABAJAN EN DESPACHOS, NO PUEDEN INTERCAMBIAR A MENUDO OPINIONES SOBRE TEMAS JURÍDICOS

**TERESA MINGUEZ**






# El abogado in-house del FUTURO

Video

En el contexto de la conferencia anual de ACC Europe, Iberian Lawyer entrevistó a algunos abogados internos para hablar de la gran transformación de la profesión

por ilaria iaquinta

La profesión de abogado in-house está en constante evolución. Los abogados, que se incorporaron en las empresas como garante del cumplimiento de la legalidad, han ido recogiendo funciones y tareas a lo largo de los años. Esto ha ocurrido por varias razones. Entre ellas, la proliferación de la regulación a la que están sometidas las empresas, la transformación digital que está cambiando las empresas, y el enfoque en temas cada vez más relacionados con la legalidad y la justicia, como los criterios ESG.

Estos cambios exigen que los in-house adquieran nuevas habilidades y funciones. Se trata de que puedan anticipar el cambio, sin dejarse abrumar por él y guiar a las empresas hacia el futuro.

**Barbara van Koppen**, svp corporate center & general counsel de Klm Royal Dutch Airlines, **Thomas Meiers**, chief governance and legal officer de Seat y Cupra, **John Rigau**, vice president, general counsel de Pepsico West Europe y **Elizabeth Walker**, general counsel & company secretary of Cancer Research UK, hablaron sobre esto en la mesa redonda de apertura de la conferencia anual de ACC Europe *"Embracing new beginnings - Re-inventing in-house counsel profile"*, propiciada por **Craig Budner**, Global strategic growth partner de K&L Gates.

## NUEVAS COMPETENCIAS

La situación sanitaria provocada por el Covid-19 y las incertidumbres que ha generado, han acelerado la transformación de la función in-house. A los abogados de empresa se les exigen muchas competencias nuevas. "En general, - explicó van Koppen- el asesor in-house debe tener el nivel adecuado de conocimientos técnicos en su área de actividad, y esto seguirá siendo extremadamente importante también en el futuro. Además, también es necesario que tenga conocimientos en otros ámbitos. Entre ellos, ESG, privacidad y compliance, que serán siempre más importantes para sus clientes internos. Además, hablando de las habilidades del futuro, el abogado de empresa tendrá que ser ágil y estar abierto al cambio y a los nuevos retos. Los empresarios respetan nuestro asesoramiento cuando no es estrictamente legal, así que tenemos que ser la mejor versión de nosotros mismos".



JOHN RIGAU

## TIEMPOS DIFÍCILES

Los abogados de empresa tienen que ayudar a sus organizaciones a guiar de forma estratégica y proactiva por el entorno legal y político de estos momentos convulsos. "Hay muchos temas nuevos que surgen en este momento: de geopolítica y de ESG, por ejemplo. Creo que los abogados in-house deben mostrarse más flexibles y ser capaces de aprender, aunque lleven 10 o 20 años haciendo este trabajo. En tiempos de incertidumbre, el abogado inhouse debe dialogar con otros profesionales de la empresa y estar más centrado en el negocio que nunca", dijo Meiers.

Los abogados in-house desempeñarán un papel cada vez más importante en la transformación de las empresas en los próximos años y tendrán que aprender a anticipar los retos jurídicos que plantean los continuos cambios. "Los abogados de empresa tienen un papel clave en la prevención, basado en su experiencia y funciones en la empresa, cerca del negocio y del equipo directivo. Deben sentarse en la mesa de toma de decisiones y ser capaces de contribuir, en la medida de lo posible, no sólo desde el punto de vista legal, sino también como gestores del negocio. En este caso, siempre podrán anticipar los problemas y garantizar la seguridad de la empresa", dijo Rigau.



THOMAS MEIERS
ELIZABETH WALKER

## LA RELACIÓN CON LOS ABOGADOS EXTERNOS

En estos tiempos de cambio, la relación entre los abogados internos y externos también está cambiando. "Tienen que convertirse en algo más que un equipo -confirmó Walker-. Trabajar juntos y formar un solo equipo va a ser mucho más importante en el futuro, esa colaboración es la clave para que las cosas avancen". En conclusión, el abogado in-house del futuro, en las palabras de Walkers: "no se limitará a dar asesoramiento jurídico, sino que será el consejero del consejo de administración en todo tipo de temas. Será un líder de negocios que aportará su experiencia y conocimientos jurídicos".

INHOUSECOMMUNITY

IBERIANLAWYER

THE LATINAMERICANLAWYER

4th Edition

# LEGALDAY

The Iberian event for the legal business community



# SAVE THE DATE

## 3 NOVEMBER 2022

## Madrid

Partners

AMBAR·PARTNERS

AYUELA JIMÉNEZ ABOGADOS

CMS law·tax·future

EVERSHEDS SUTHERLAND

LCA

**For information:** carlos.montagnini@iberianlegalgroup.com



# FACTURACIÓN

# LOS DESPACHOS DE ABOGADOS EN ITALIA

En 2021, los 50 principales despachos de abogados en activo en Italia facturaron alrededor de 2.900 millones de euros, según estimaciones de Legalcommunity. BonelliErede es la primera firma en superar el techo de los 200 millones. Latham & Watkins lidera el mercado en términos de crecimiento: +47%

por nicola di molfetta

El mercado de servicios legales para empresas cerró 2021 con un importante crecimiento. Los 50 primeros despachos de abogados por facturación (según estimaciones realizadas por Legalcommunity.it con motivo de MAG's Best 50) han registrado una facturación total de unos 2.900 millones de euros. El crecimiento en comparación con el ejercicio de 2020 fue del 10%, acelerándose comparado con el +4% anterior.

## TENDENCIAS Y VALORES MEDIOS

El informe confirma la tendencia de crecimiento de esta subcategoría de despachos de abogados nacionales, que en

## TOP 50 DESPACHOS DE ABOGADOS EN ITALIA

*Datos en millones de euros*

| N. | Firma | FACTURACÍON 2021 | FACTURACÍON 2020 | % |
|---|---|---|---|---|
| 1 | **BonelliErede** | 213 | 194 | 10% |
| 2 | **PwC Tls** | 182,5 | 166,7 | 10% |
| 3 | **Chiomenti** | 178 | 148,6 | 20% |
| 4 | **EY tax & law** | 157 | 132 | 19% |
| 5 | **Deloitte (Legal + Sts)** | 154 | 128 | 20,3% |
| 6 | **Gianni & Origoni** | 150 | 150 | 0% |
| 7 | **Pirola Pennuto Zei & Associati** | 145,5 | 137,8 | 5,6% |
| 8 | **Legance** | 123 | 102 | 20,6% |
| 9 | **KPMG tax & legal** | 107,5 | 97,1 | 10,7% |
| 10 | **DLA Piper** | 104,9 | 100,3 | 4,6% |
| 11 | **Advant Nctm** | 90,5 | 80 | 13% |
| 12 | **Latham & Watkins** | 62 | 42 | 47% |
| 13 | **Cleary Gottlieb** | 56,5 | 54 | 5% |
| 14 | **Gatti Pavesi Bianchi Ludovici** | 56,5 | 51,5 | 9,7% |
| 15 | **Freshfields** | 53,5 | 51 | 5% |
| 16 | **Dentons** | 51,9 | 43,2 | 25% |
| 17 | **Pedersoli** | 51,6 | 53 | -2,6% |
| 18 | **Baker McKenzie** | 50,3 | 49,2 | 2,2% |
| 19 | **Clifford Chance** | 50 | 50 | 0% |
| 20 | **Grimaldi** | 49 | 47 | 4% |
| 21 | **Gattai Minoli Partners** | 48,3 | 39,5 | 22,3% |
| 22 | **Linklaters** | 46 | 45 | 2% |
| 23 | **Hogan Lovells** | 44,8 | 38,6 | 16% |
| 24 | **Bird & Bird** | 42 | 37,5 | 12% |
| 25 | **Orrick** | 40,5 | 38 | 6,6% |

Estimación de legalcommunity.it

los últimos cinco años ha visto incrementada su facturación un 29,4%. Contando profesionales (en muchos despachos de abogados también hay asesores laborales y contables) y abogados, hay unas 10.240 personas "empleadas" en estos 50 despachos de abogados. La facturación media por empleado es de 282 miles de euros. Los nombres con mayor cifra, en este caso son Latham & Watkins, con casi 970 mil euros por abogado seguido de Grande Stevens con 627 mil euros y Cleary Gottlieb con 595 mil euros. Mientras que la facturación promedio por socio (aquí la redacción tuvo en cuenta los socios de cuota y socios no de cuota -equity and non equity partners-) fue igual a unos 1,4 millones. Aquí, por encima de los 5 millones, encontramos sólo dos firmas americanas: Cleary Gottlieb con 5,6 millones, seguida de la firma de abogados Latham & Watkins con 5,2 millones.

Según los datos recopilados por Legalcommunity.it para MAG, solo el 4% de los Best 50 de 2021 cerraron el año con una facturación más baja. A estos se suma un 8% que ha cerrado el año al mismo nivel que el año anterior, mientras que el 88% ha experimentado crecimiento. En concreto, cabe destacar que alrededor del 70% de esta mayoría superó el umbral del +5%.

El retrato del abogado de los negocios italiano nos deja una imagen, que en el contexto del mercado legal, se traduce como una excepción en comparación con la situación a grandes rasgos en la que se mueve la categoría forense. Los datos han sido recogidos hce unas semanas y nos indican que la facturación media anual de un abogado italiano se sitúa en 56.592 euros

# TOP 50 DESPACHOS DE ABOGADOS EN ITALIA

*Datos en millones de euros*

| N. | Firma | FACTURACÍON 2021 | FACTURACÍON 2020 | % |
|---|---|---|---|---|
| 26 | **Allen & Overy** | 40 | 38,5 | 3,9% |
| 27 | **Tonucci & Partners** | 36,7 | 34,1 | 7,6% |
| 28 | **Simmons & Simmons** | 34,5 | 34 | 1,5% |
| 29 | **Pavia e Ansaldo** | 33 | 33 | 0% |
| 30 | **La Scala** | 30,5 | 29,7 | 2,7% |
| 31 | **Grande Stevens** | 30,1 | 27,9 | 8% |
| 32 | **CMS** | 29,1 | 26,3 | 11% |
| 33 | **Trifirò** | 26 | 26 | 0% |
| 34 | **Maisto e Associati** | 25,7 | 25,2 | 2% |
| 35 | **Toffoletto De Luca Tamajo** | 24,6 | 22,8 | 7,9% |
| 36 | **Röedl & Partner** | 24,3 | 23,8 | 2,1% |
| 37 | **Carnelutti Law Firm** | 23 | 27 | -15% |
| 38 | **LS Lexjus Sinacta** | 22,7 | 20 | 13,5% |
| 39 | **RP Legal & Tax** | 22 | 21,8 | 1% |
| 40 | **Gitti & Partners** | 20,5 | 17,5 | 17% |
| 41 | **Eversheds Sutherland** | 20 | 16,1 | 24% |
| 42 | **Ashurst** | 18 | 14,3 | 26% |
| 43 | **Osborne Clarke** | 17,8 | 17 | 4,7% |
| 44 | **Legalitax** | 17,5 | 15,4 | 13,6% |
| 45 | **Withers** | 16,5 | 13,9 | 19% |
| 46 | **Russo De Rosa** | 16 | 15,8 | 1,3% |
| 47 | **Bureau Plattner** | 15 | 12,3 | 22% |
| 48 | **Andersen** | 15 | 12 | 25% |
| 49 | **Greenberg Traurig Santa Maria** | 14,3 | 11,5 | 24,3% |
| 50 | **Norton Rose Fulbright** | 13 | 9,5 | 37% |

Estimación de legalcommunity.it

(-6,5%), para una media de ingresos de 37.785 euros. En general, la facturación media de esta categoría disminuyó un 4,6% hasta casi 12.800 millones.(fuente Cassa nazionale forense, año de referencia 2020)

## EL PODIO

Volviendo al sector del derecho de los negocios y a la List of the Best 50, entre los factores que han propiciado un crecimiento tan importante durante 2021 destacan el excepcional comportamiento de la actividad relacionada con la financiación corporativa, con las fusiones y adquisiciones que se vieron arrastradas en particular por el capital privado. Teniendo en cuenta la extraordinaria respuesta que está dando el mercado a la oferta multidisciplinar que premia, por ejemplo, a las organizaciones con un práctica fiscal de calidad y con competencias transversales organizadas por industria: una referencia sobre todo es lo que se puede hacer en energía e infraestructura. El tercer factor de impulso del sector está representado por la integraciones entre despachos. Aquí no estamos asistiendo a una carrera de los que más se expanden. La tendencia está llevando a que los abogados se organicen en estructuras con un enfoque estratégico (ya sean grandes firmas de abogados o "boutiques" sectoriales) con una propuesta de valor definida capaz de responder a necesidades específicas.

El podio de la edición 2022 de los Best 50 registra un par de novedades importantes. La primera es también una confirmación: BonelliErede aún conserva su liderazgo pero gracias a un crecimiento estimado de alrededor del 10% se convierte en el primer bufete de abogados italiano en la historia en superar los 200 millones, con una facturación de alrededor de 213 millones. También destaca PwC Tls, que cerró el último ejercicio con 182,5 millones. Mientras, en el tercer escalón del podio, y aquí llegamos al segundo puesto, encontramos a Chiomenti que gracias a un crecimiento estimado en torno al 20% consigue unos ingresos de unos 178 millones de euros. El despacho de abogados ha tenido un año extraordinario desde muchos puntos de vista y en particular en relación con la actividad de M&A, sumando 60 transacciones por un valor total de más de 73 mil millones (ver número 175 de MAG).

## EL "CLUB DE LOS TRES DÍGITOS"

Mientras tanto, el "club de los tres dígitos" se está expandiendo. Se trata del pequeño círculo de despachos de abogados con una facturación superior a los 100 millones que desde este año cuenta con diez firmas con la " entrada" de KPMG que cerró el año en 107,5 millones, completando la nómina de las Big Four de la lista. DLA Piper se confirma como el único despacho de abogados internacional con una facturación de más de 100 y, concretamente, 104,9 millones de euros. Por lo demás, en este Best 10 encontramos BonelliErede, Chiomenti, Gianni & Origoni (estable en 150 millones), Pirola Pennuto Zei & Associati (sube otro 5,6% hasta los 145,5 millones) y Legance que, con un incremento de facturación del 20,6 %, alcanzó los 123 millones de euros.



# IP&TMT AWARDS 2022 SPAIN




MOTIVACIÓN

VÍDEO

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

Los ganadores de esta edición fueron:


IP&TMT
CHECK-IN
M-Z









## LAWYER OF THE YEAR

**MIQUEL MONTAÑÁ**
*Clifford Chance*

### FINALISTAS

Álvaro Bourkaib
*Cuatrecasas*

Antonio Castán
*Elzaburu*

José María Méndez
*Baker McKenzie*

Carolina Pina
*Garrigues*




## LAW FIRM OF THE YEAR

**GÓMEZ-ACEBO & POMBO**

### FINALISTAS

Clifford Chance
ECIJA
Grau & Angulo
Uría Menéndez



MERCEDES CORBAL SAN ADRIÁN - BÁRBARA SÁINZ DE VICUÑA - SOFÍA MARTÍNEZ-ALMEIDA

## LAWYER OF THE YEAR IP

**MIQUEL MONTAÑÁ**
*Clifford Chance*

### FINALISTAS

Ana Castedo
*Hogan Lovells*

Ignacio Temiño
*Jacobacci & Abril*

Alejandro Touriño
*ECIJA*

Gonzalo Ulloa Suelves
*Gómez-Acebo & Pombo*




## LAW FIRM OF THE YEAR IP

**ELZABURU**

### FINALISTAS

Clifford Chance
Eversheds Sutherland
Gómez-Acebo & Pombo
Pons IP




MABEL KLIMT - IGNACIO DIEZ DE RIVERA

## LAWYER OF THE YEAR MEDIA

### HUGO ÉCIJA
*ECIJA*

## FINALISTAS

Almudena Arpón De Mendívil
*Gómez-Acebo & Pombo*

Álvaro Bourkaib
*Cuatrecasas*

José María Méndez
*Baker McKenzie*

Joaquin Muñoz
*Bird & Bird*



TAKING THE PRIZE: CRISTINA VILLASANTE - HELENA SUÁREZ

## LAWYER OF THE YEAR TMT

### PALOMA BRU
*Pinsent Masons*

## FINALISTAS

Vicente Arias Maíz
*Eversheds Sutherland*

Álvaro Bourkaib
*Cuatrecasas*

Raúl Rubio
*Deloitte Legal*

Alejandro Touriño
*ECIJA*



## LAW FIRM OF THE YEAR TMT

**HOGAN LOVELLS**

### FINALISTAS

Deloitte Legal
ECIJA
Garrigues
Pinsent Masons




CLARA LÁZARO - GONZALO F. GÁLLEGO - SANTIAGO DE AMPUERO - JUAN RAMÓN ROBLES

## LAWYER OF THE YEAR LIFE SCIENCES

**MARTA GONZÁLEZ**
***Eversheds Sutherland***

### FINALISTAS

Eduardo Castillo
*Pérez-Llorca*

Javier Huarte
*Grau & Angulo*

Natalia Martos Díaz
*Legal Army*

Teresa Paz-Ares
*Uría Menéndez*



## LAW FIRM OF THE YEAR LIFE SCIENCES

### EVERSHEDS SUTHERLAND

### FINALISTAS

Baker McKenzie
Grau & Angulo
Legal Army
Uría Menéndez



MARTA GONZÁLEZ - KIKO CARRIÓN

## LAWYER OF THE YEAR TELECOMMUNICATION

### RAÚL RUBIO

*Deloitte Legal*

### FINALISTAS

Álvaro Bourkaib
*Cuatrecasas*

Paloma Bru
*Pinsent Masons*

Pablo González-Espejo García
*Uría Menéndez*

Patricia Manca Díaz
*PwC*



## LAW FIRM OF THE YEAR TELECOMMUNICATION

**PWC**

### FINALISTAS

Eversheds Sutherland
Gómez-Acebo & Pombo
Pinsent Masons
Uría Menéndez



PATRICIA MANCA DIAZ

## LAWYER OF THE YEAR FOOD

**MARTA GONZÁLEZ**
*Eversheds Sutherland*

### FINALISTAS

Jesús Arribas
*Grau & Angulo*

Antonio de Maríano
*Ramón y Cajal Abogados*

Montiano Monteagudo Monedero
*Uría Menéndez*

Miquel Montañá
*Clifford Chance*



## LAW FIRM OF THE YEAR FOOD

**CLIFFORD CHANCE**

### FINALISTAS

Gómez-Acebo & Pombo
Pons IP
Ramón y Cajal Abogados
Uría Menéndez



MIQUEL MONTAÑÁ

## LAWYER OF THE YEAR DIGITAL TECH

**VIOLETA ARNAIZ MEDINA**
*PONS IP*

### FINALISTAS

Fernando Fernández-Miranda
*PwC*

Ingrid González
*Ceca Magán Abogados*

Paul Handal
*ECIJA*

Norman Heckh
*Ramón y Cajal Abogados*



## LAW FIRM OF THE YEAR DIGITAL TECH

**ECIJA**

### FINALISTAS

Ceca Magán Abogados
Uría Menéndez
Pons IP
Ramón y Cajal Abogados




JAVIER DE MIGUEL - PAUL HANDAL - DANIEL LÓPEZ

## LAWYER OF THE YEAR FASHION

**IGNACIO TEMIÑO**
*JACOBACCI & ABRIL*

### FINALISTAS

Alejandro Angulo
*Grau & Angulo*

Amparo del Rio Aragó
*Pons IP*

Eva María Ochoa
*Pintó Ruiz & Del Valle*

Alejandro Touriño
*ECIJA*



## LAW FIRM OF THE YEAR FASHION

**PONS IP**

### FINALISTAS

ECIJA
Grau & Angulo
Jacobacci & Abril
Santiago Mediano Abogados




CARMEN GONZÁLEZ CANDELA - VIOLETA ARNAIZ

## LAWYER OF THE YEAR COPYRIGHT

**SANTIAGO MEDIANO**
***SANTIAGO MEDIANO ABOGADOS***

### FINALISTAS

Vicente Arias
*Eversheds Sutherland*
Álvaro Bourkaib
*Cuatrecasas*
Dulce Miranda
*Deloitte Legal*
Helena Suárez
*ECIJA*



## LAW FIRM OF THE YEAR COPYRIGHT

**ECIJA**

### FINALISTAS

Jacobacci & Abril

Pérez-Llorca

Santiago Mediano Abogados

Uría Menéndez




JOSÉ ANTONIO SUÁREZ - HELENA SUÁREZ

## LAWYER OF THE YEAR PATENTS

**EDUARDO CASTILLO**

*PÉREZ-LLORCA*

### FINALISTAS

Kiko Carrión

*Eversheds Sutherland*

Antonio Castán

*Elzaburu*

Ana Castedo

*Hogan Lovells*

Miquel Montañá

*Clifford Chance*



## LAW FIRM OF THE YEAR PATENTS

**GRAU & ANGULO**

### FINALISTAS

Clifford Chance
Elzaburu
Pérez-Llorca
Pons IP



BEATRIZ BEJARANO - MAITE FERRÁNDIZ

## LAWYER OF THE YEAR TRADEMARKS

**DULCE MIRANDA**
*Deloitte Legal*

### FINALISTAS

Alejandro Angulo
*Grau & Angulo*

Eduardo Castillo
*Pérez-Llorca*

Carmen González Candela
*Pons IP*

Jorge Llevat
*Cuatrecasas*



## LAW FIRM OF THE YEAR TRADEMARKS

**JACOBACCI & ABRIL**

### FINALISTAS

Clifford Chance
Deloitte Legal
Eversheds Sutherland
Santiago Mediano Abogados



SALVADOR DÍAZ - CAROLINA MONTERO

## LAWYER OF THE YEAR CRIMINAL LAW

**ANTONIO CASTÁN**
*ELZABURU*

### FINALISTAS

José Pedro Alberca
*Eversheds Sutherland*

Jordi Camó
*Grau & Angulo*

Fernando Ortega
*Jacobacci & Abril*

Juan Palomino
*Pérez-Llorca*



## LAW FIRM OF THE YEAR CRIMINAL LAW

**JACOBACCI & ABRIL**

### FINALISTAS

Eversheds Sutherland
Garrigues
Pérez-Llorca
Uría Menéndez



IGNACIO TEMIÑO CENICEROS - FERNANDO ORTEGA

## LAWYER OF THE YEAR ADVERTISING

**NATALIA MARTOS DÍAZ**
*Legal Army*

### FINALISTAS

Vicente Arias
*Eversheds Sutherland*
Norman Heckh
*Ramón y Cajal Abogados*
Dulce Miranda
*Deloitte Legal*
Alejandro Touriño
*ECIJA*



## LAW FIRM OF THE YEAR ADVERTISING

**ECIJA**

### FINALISTAS

Cuatrecasas
Deloitte Legal
Jacobacci & Abril
Uría Menéndez




CRISTINA VILLASANTE - JOAQUÍN CIVES - TERESA PEREYRA

## LAWYER OF THE YEAR LITIGATION

**ANTONIO CASTÁN**
*Elzaburu*

### FINALISTAS

José Carlos Erdozain
*Pons IP*

Sergio Miralles
*Intangibles*

Dulce Miranda
*Deloitte Legal*

Ignacio Temiño
*Jacobacci & Abril*



## LAW FIRM OF THE YEAR CIVIL LITIGATION

**PÉREZ-LLORCA**

### FINALISTAS

Clifford Chance
Elzaburu
Eversheds Sutherland
Jacobacci & Abril



EDUARDO CASTILLO SAN MARTÍN - RAIS AMILS - ANRÉS RAMOS GIL DE LA HAZA

## LAW FIRM OF THE YEARINFORMATION TECHNOLOGY

**PWC**

### FINALISTAS

Cuatrecasas
Garrigues
Hogan Lovells
Osborne Clarke



FERNANDO FERNÁNDEZ-MIRANDA

## LAW FIRM OF THE YEAR PRIVACY

**PINSENT MASONS**

### FINALISTAS

Deloitte Legal
Eversheds Sutherland
EY
Pérez-Llorca




MARÍA GUTIÉRREZ-BOLÍVAR - PALOMA BRU - LIDIA VIDAL VALLMANYA

## LAWYER OF THE YEAR E-SPORTS

**CARLOS RIVADULLA**
*ECIJA*

### FINALISTAS

Daniel López
*ECIJA*

Pablo González-Espejo García
*Uría Menéndez*

Joaquin Muñoz
*Bird & Bird*

Norman Heckh
*Ramón y Cajal Abogados*



## LAW FIRM OF THE YEAR E-SPORTS

**ECIJA**

### FINALISTAS

Auren Internacional
Bird & Bird
Dla Piper
Uría Menéndez




JOAQUÍN CIVES - JAVIER DE MIGUEL

## LAW FIRM OF THE YEAR ART

**SANTIAGO MEDIANO ABOGADOS**




FRANCISCO ARROYO ÁLVAREZ DE TOLEDO

## LAWYER OF THE YEAR SPORTS

**ALEJANDRO TOURIÑO**
*ECIJA*

### FINALISTAS

Jesús Arribas
*Grau & Angulo*

João Miranda de Sousa
*Garrigues*

Alejandra Matas Brancós
*PwC*

Cristina Villasante
*ECIJA*



MARÍA GONZÁLEZ - ALONSO HURTADO

## LAW FIRM OF THE YEAR SPORT

**GRAU & ANGULO**

### FINALISTAS

Cuatrecasas
ECIJA
Garrigues
PwC



BEATRIZ BEJARANO - MAITE FERRÁNDIZ

## LAWYER OF THE YEAR DESIGN

**MAITE FERRÁNDIZ**
*Grau & Angulo*

### FINALISTAS

Dulce Miranda
*Deloitte Legal*

Eva María Ochoa
*Pintó Ruiz & Del Valle*

David Pellisé
*Pellisé Abogados*

Touriño
*ECIJA*




## GENDER EQUALITY TEAM OF THE YEAR

**PONS IP**




VIOLETA ARNAIZ - ANA LÓPEZ DE CASTRO - CARMEN GONZÁLEZ CANDELA















# ¿DELEGAR? ¡DE NINGUNA MANERA!

## Nadie hace el trabajo mejor que yo

by bárbara de eliseu

Sí, llevas años haciéndolo, eres quien mejor conoce al cliente y has tratado el caso desde el principio, por lo que harás las cosas mejor y más rápido que los demás. Estes son pensamientos comunes entre los abogados.
Aun así, déjame intentar explicarte las razones por las que deberías utilizar la delegación como herramienta para mejorar tu productividad y rendimiento. Las buenas habilidades de delegación producen mejores resultados y reducen el tiempo que pasa supervisando.

### LA NECESIDAD

No puedes hacer más si sigues haciéndolo todo. Si continúa haciendo todo por sí mismo, su departamento legal, su bufete de abogados dejará de crecer. ¿Cómo puedes conseguir más clientes si ya tienes toneladas de trabajo? ¿Cómo puede ocuparse de nuevas demandas si sigue escribiendo cada uno de los alegatos judiciales? ¿Serás capaz de centrarte en la estrategia y el desarrollo si insistes en estar presente en todas las reuniones que tienen lugar en tu departamento?
No encontrará más de 24 horas en un día a menos que aprenda a liberar espacio de su horario. Y para ese propósito, tendrás que permitirte – ¡no! forzarte a ti mismo - no hacer parte del trabajo.

### LA CONFIANZA

La delegación eficaz se basa en la necesidad de confiar en las personas a las que delega. Así que todo comienza con el proceso de contratación y la gestión de tu equipo.
Eso significa que tendrás que elegirlos bien y construir una relación profesional basada en la confianza y la responsabilidad. Ya lo señalé en un artículo anterior y lo volveré a hacer: debe confiar en que las personas que contrata para hacer el trabajo son capaces de hacerlo.

LC PUBLISHING GROUP

IBERIANLAWYER

# WEEK IN REVIEW

CLICK HERE TO LISTEN

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

For information: **info@iberianlegalgorup.com**



Entonces, sí, cuando llegue el momento de agregar más miembros al equipo, informe a su departamento de recursos humanos sobre las habilidades específicas o el perfil que los candidatos deberán cumplir. Esto asegurará que el equipo de recursos humanos haga todo lo posible para encontrarle el abogado adecuado.
Luego, invierte en la relación con tu equipo. Si no le importa entregar una tarea un viernes por la noche mientras camina hacia la puerta justo antes de salir del bufete, arruinando el fin de semana de alguien, no se sorprenda si entrega un contenido deficiente o deja el departamento en cinco meses. Tómese el tiempo para hablar con su equipo y tiempo para delegar el trabajo de manera que usted y sus abogados puedan estar en la misma página.

## LAS PERSONAS ADECUADAS

Por las razones mencionadas anteriormente, debe tener las personas adecuadas en su equipo. Esto no quiere decir que tengan que ser iguales, con las mismas características o habilidades ni que todos tengan que ser como tu.
Al contrario, apuesta por tener diferentes perfiles en tu equipo y respétalos a todos. Tus clientes no son todos iguales, ¿por qué deberían serlo los miembros de tu equipo? Si necesita pensamiento crítico, no reclute a todos sus abogados con esa habilidad, de lo contrario el trabajo se detendrá en el departamento durante meses. Probablemente necesites unos para pensar críticamente y otros para encontrar soluciones con facilidad. Utiliza todas sus habilidades, valorarlas y elige a la persona con las habilidades adecuadas a la hora de delegar.

## DELEGACIÓN INTELIGENTE

Supongamos que ya es consciente de lo beneficioso que es delegar y ya tiene el equipo adecuado. Ahora deberá aprender a delegar de manera que cumpla con sus expectativas (conscientemente o no, las creará).
Capacite a aquellos en quienes delegue para que sepa con confianza que puede estar tranquilo porque el trabajo no solo lo harán bien los que son competentes (quizás, más competentes que usted) sino que también lo harán "a su manera".
Para una delegación efectiva, es importante:

- Seleccionar a la mejor persona
- Explicar la importancia de la tarea
- Decir lo que se espera que hagan
- Informar cuál será un buen resultado
- Establecer un plazo realista

En la vida real, sonaría así: «Thomas, aquí tenemos una oportunidad importante para mostrar nuestra práctica preventiva a nuestro cliente de manera que nos vea como un socio y no solo como un proveedor de servicios. Me gustaría que preparara una presentación de caso completa en un formato atractivo, no un mero Excel. Un buen resultado incluirá los escenarios posibles en este caso, con los diferentes pasos y estrategias que tendremos que dar en cada uno de ellos. Me gustaría ver una primera versión el próximo viernes.».

Si tiene a los abogados adecuados de su lado, las claves para una delegación efectiva son alinear las expectativas y eliminar los obstáculos. Por supuesto, para que esto funcione, tendrás que delegar y no quedarte mirando tus habilidades de delegación sin practicarlas. ¡Una vez que lo haga, ganará el tiempo para hacer todo lo que necesita para el crecimiento del negocio y su bufete de abogados estará preparado para lograr los objetivos que le ha fijado!

Associazione Italiana per l'Arbitrato 1958

MILAN CHAMBER OF ARBITRATION

ITALIAN ARBITRATION DAY

# SAVE THE DATE

## 9 JUNE 2022 • ROME

# ITALIAN ARBITRATION DAY

## Towards the Reform of Italian Arbitration Law: An International Perspective

Media Partners

LEGALCOMMUNITY

IBERIANLAWYER

Info: iaday@aiacam.org



# EMPRENDEDORAS: las líderes que cambian el Mundo en la era digital

por teresa alarcos

Estamos sumergidos en un momento de cuádruple disrupción: 1) la ocasionada por la emergencia de las tecnologías disruptivas; 2) la de la pandemia, que ha acelerado todas las tendencias digitales; 3) la causada por los problemas derivados de una industrialización descontrolada, que hacen que el medio ambiente y políticas verdes sean también otra prioridad; y finalmente, 4) lo más importante, la velocidad con la que el conocimiento se renueva, que hace imprescindible el foco en el talento y en los temas sociales.

Durante la pandemia, muchas mujeres emprendedoras de todo el planeta tuvimos dificultades para visibilizar nuestros proyectos y cerrar rondas de financiación. Algo inexplicable cuando hay cientos de estudios, como "*Delivering Through Diversity Mc Kinsey*" donde se avala y confirma que las startups fundadas o cofundadas por mujeres son más rentables, y más solventes. Muchas, ante la dificultad, pivotaron a negocios alineados con "la economía de guerra" alineándose al negocio del coronavirus emergente, y resistieron; otras se cayeron por el camino.

En mis noches de insomnio, por la preocupación del momento que vivíamos, escribí "Emprendedoras" un libro sobre cómo abordar la estrategia de acercamiento de las corporaciones a los ecosistemas innovadores; y por otro lado, algunos ejemplos de emprendedoras innovadoras de los 4 continentes, que encuentran soluciones mejores o nuevas en industrias como la agropecuaria, óptica, salud, educación, farmacia, financiera, moda etc.

WORLD COMPLIANCE ASSOCIATION

09 JUNIO 2022



# I CONGRESO NACIONAL
# DE PREVENCIÓN DEL FRAUDE DIGITAL Y CIBERSEGURIDAD

El congreso lo organiza la **World compliance Association**, con el soporte institucional del **INCIBE** y el **Ayuntamiento de Madrid**. El objetivo fundamental es crear conciencia sobre la importancia de implementar modelos preventivos frente a los ciberataques a los sistemas de información, así como informar de la importancia del establecimiento de medidas prácticas para proteger la seguridad de la información.

La seguridad de la información es un aspecto esencial para las organizaciones y está íntimamente ligado a la función del compliance. En este sentido, debe ser un compromiso de toda organización con respecto a sus accionistas y demás terceras partes interesadas el custodiar los sistemas de información de forma segura. Por otro lado, la figura del CISO (Chief Information Security Officer) se interrelaciona con los responsables de negocio y el responsable de compliance tiene un papel relevante en las tomas de decisiones dentro de la organización.

Por otro lado, en el congreso también se podrá concienciar e impulsar a estas entidades a adoptar medidas que contribuyan a reducir la probabilidad y el impacto que pueden causar en las mismas, así como proporcionar formación y nuevas ideas para la adecuada gestión de las incidencias de seguridad por parte de los agentes intervinientes.

**FECHA:**
**09 JUNIO** 2022

**HORA:**
**09:15 - 17:15**

**LUGAR: Auditorio CECABANK**
Caballero de Gracia, 28 MADRID

**INSCRIPCIÓN:**
**PRESENCIAL: 120 €** (asociados WCA 80 €)
**STREAMING: 100 €** (asociados WCA 70 €)

## LA INSCRIPCIÓN INCLUYE:

Coffee break ▪ Almuerzo ▪ **Diplomas acreditativos** ▪ Acceso a zona virtual del congreso (preguntas a ponentes, encuestas, descarga de las ponencias, etc.)

**Inscripciones en: http://ciber.eventocompliance.com**

Patrocinadores **ORO** | Patrocinadores **PLATA** | Apoyos Institucionales | Con la Colaboración/ Soporte de | Media Partners

## SOBRE TERESA ALARCOS

**Teresa Alarcos** cuenta con más de veinte años de experiencia ejecutiva en diferentes industrias, instituciones culturales y fundaciones: Vivendi Group, Lycos Europe, Yoigo, Eli Lilly y Ono-Vodafone. Actualmente es consejera independiente de varias compañías. Fundadora y presidenta de la W Startup Community, es líder de un chapter de Singularity, y miembro de la red internacional de consejeras Women Corporate Director.

¿Y qué tienen de especial? son proyectos de emprendedoras escondidas y desconocidas cuyo propósito está alineado con los 17 ODS de Naciones Unidas. Y es que la industria del emprendimiento es una industria de 2.8 trillones americanos de dólares, según el último informe publicado del World Economic Forum, con un crecimiento del 30% anual. Ahí, las mujeres tenemos que estar, desde el principio, en la definición de conceptos, soluciones o plataformas. Porque, además ¿cuánta riqueza y bienestar se generaría si se incorporase a esta industria, muy masculina en su inicio, la otra mitad del talento? Inimaginable...

En el caso español, según nuestro estudio, solo un 16% de startups están fundadas o cofundadas por mujeres, aunque esta cifra es ligeramente superior a la media europea (14%) la reducción de la distancia sigue siendo un reto a nivel internacional. Desde la perspectiva de la financiación, según el BEI (Banco Europeo de desarrollo) solo el 1% de las inversiones van a proyectos fundados por mujeres. Este gap o brecha en la financiación es un verdadero problema. Justo, cuando los emprendimientos de mujeres, están en preseries A, con su mínimo producto viable, su equipo, dispuesto a crecer y escalar no encuentran financiación. La oportunidad está emergiendo al nacer comunidades de mujeres inversoras que se acercan a proyectos donde hay mujeres fundadoras para financiarlos.

Las startups lideradas por mujeres tienen en común con las de los hombres, que ambas operan en todos los sectores de actividad (hay una mayor presencia de mujeres emprendedoras en en biotech, fashiontech, edutech, impacto social). Por otro lado, ambos usan tecnologías de distinta índole: blockchain, inteligencia artificial, nanotech, crispr, realidad aumentada, realidad virtual, quantum, robótica... Pero las startups, fundadas por mujeres se diferencian de las fundadas por hombres, en el tamaño del volumen de negocio.

Hay varios miles de unicornios en el mundo, pero el número de mujeres-unicornios no llegaba a 30. El pasado año, sin embargo, la buena noticia es que se ha cuadruplicado, llegando casi a 100. Las fundadoras han emprendido en serie en 1 de cada 4 casos, y tienen una experiencia en corporaciones dilatada, en su mayoría, e internacional. Poseen una formación muy completa, y procedencia académica variada. Asimismo, más del 60% tienen carácter internacional y operan en mercados extranjeros.

Hace 7 años fundamos Woman Startup Community, una comunidad de emprendedoras, nacidas en la sociedad civil y ecosistemas, que se fijó como misión dar visibilidad a las pioneras emprendedoras, e inspirar a la siguiente generación de mujeres startuperas, creando puentes internacionales, hasta ahora en 20 países. En la pandemia, hicimos una alianza con Women in a Legal World (WLW) para dar gracias a la colaboración con la Comisión de Emprendimiento de WLW formación práctica jurídica y derrumbar esa barrera formativa en materias legales tales como de pacto de socios, creación de SL, due diligence etc.

La barrera educativa existe y la financiera de la que hemos hablado antes, es la más relevante.

El tema cultural es otro aspecto que frena a los emprendedores. Debemos educar desde la infancia en esta cultura emprendedoras e implicar al profesorado. Debemos virar a la cultura de la creación, donde el error se ve como algo positivo, el camino a la creación de cosas y rutas nuevas. Estamos pasando de una sociedad mecanicista y de producción a una sociedad del diseño.

Una nota de optimismo, en España se ha elaborado una ley de startups avanzada, que ha de adaptarse a los tiempos que vivimos tan acelerados. Esto va a facilitar las cosas y el cambio.

Para finalizar, os reproduzco y completo, con permiso, una frase de José Martí que dice que para tener una vida plena no puedes irte de este mundo, sin haber plantado un árbol, haber tenido un hijo (quien lo desee y pueda), haber escrito un libro y yo añado, una cuarta premisa: "emprender". Juntos, dibujemos estos nuevos caminos que inspiren una nueva generación de mujeres emprendedoras.

ACADEMY OF HIGH LEGAL EDUCATION

Summer Course

# Business and Human Rights for Legal Practitioners

## MADRID, SPAIN
## July 6 to 9, 2022

Organised in collaboration with the International Human Rights Committee of the American Bar Association's International Law Section, with the support of the IE Law School, Madrid

IE LAW SCHOOL

ABA Section of International Law
*Your Gateway to International Practice*

Media Partner
IBERIANLAWYER

#UIAAcademy

www.uianet.org



# Mejorar el "compliance" reforzando la CIBERSEGURIDAD

por fernando ballestero

Un año más, el Informe de Riesgos Globales 2022 elaborado por el Foro Económico de Davos incluye la ciberseguridad como uno de los riegos más importantes, en términos de probabilidad e impacto, a los que se enfrentan hoy nuestras sociedades, detrás por supuesto de los riesgos medioambientales y de pérdida de biodiversidad.

Mejorar la ciberseguridad es sin duda un gran reto. Ahora bien, ¿cómo hacerlo?. ¿Cómo mejorar la Protección, la capacidad de Detección, de Respuesta y de Recuperación ante un incidente?. Es claro que a título individual, esto es, para una empresa, una institución o un ciudadano, la respuesta es muy sencilla: incorporar soluciones tecnológicas adecuadas y eficaces, y reforzar la formación, la capacitación y la concienciación (En un porcentaje muy alto detrás de un ataque hay un error o fallo de un usuario). Pero a nivel colectivo, como país, la solución no es tan simple, aparte de que exige dedicar muchos recursos.

Las admones. públicas deben de impulsar ese esfuerzo colectivo y en esa línea hay que destacar dos iniciativas clave que están sobre la mesa, en el marco de la UE: Los fondos europeos Next Generation, y la priorización de la colaboración público-privada para la consideración de proyectos subvencionables. Pero si bien los recursos teóricamente están, será importante hacer un seguimiento de su implementación práctica para poder valorar el éxito de esta iniciativa.

Para beneficiarse de los fondos Next Generation, el Gobierno ha puesto en marcha el Plan de Recuperación Transformación y Resiliencia que fue aprobado hace un año y cuyas prioridades y líneas de acción pueden verse en su página web. La ciberseguridad, dentro de la transformación digital, está entre sus objetivos. En esta dirección hay que

## SOBRE FERNANDO BALLESTERO

Doctor en Economía, Técnico Comercial del Estado y Economista del Estado, y PADE por el IESE. Ha desarrollado su carrera profesional en la administración pública y en el mundo de la empresa. En la actualidad es consultor independiente. Presidente del Consejo Asesor del Clúster de Ciberseguridad de Madrid, y miembro de la Junta Directiva de la World Compliance Association. Es también miembro del Think Tank ADEI (Observatorio para el Desarrollo Económico de Internet) y patrono de la Fundación España Digital.

destacar la aprobación el 30 de marzo del Plan Nacional de Ciberseguridad que incluye más de 150 acciones y prevee una importante dotación económica. El Plan es un paso más tras la aprobación de la Estrategia de Seguridad Nacional en diciembre pasado y la creación hace un año del Foro de Seguridad Nacional que agrupa a Instituciones, Asociaciones y expertos para debatir y hacer propuestas.

En cuanto a la colaboración Público Privada, ya venía regulada en España en diferentes normas, desde la propia contratación pública, a los consorcios, convenios, etc.., habiéndose sumado recientemente los llamados PERTE o Proyectos tractores de carácter horizontal para un sector. En particular, dentro de la contratación pública, una vía cuya utilización abre muchas posibilidades para la ciberseguridad es la Compra Pública Innovadora. Por su parte el RDL 36/2020 de 30 de diciembre, por el que se aprueban medidas urgentes para la modernización de la Administración Pública y para la ejecución del Plan de Recuperación Transformación y Resiliencia ha venido a agilizar algunos trámites de estos procedimientos.

En definitiva, no sólo tenemos ahora un marco con un Plan Nacional de Seguridad sino unos instrumentos que permiten agilizar el desarrollo de proyectos y soluciones con financiación pública, reforzada con fondos europeos. A ello debe sumarse el potencial de los centros que imparten formación en este campo, y el continuo apoyo muy cualificado que dan tres Instituciones: el INCIBE (para empresas, instituciones y ciudadanos); el CNPIC (para las infraestructuras críticas); y CCN, (para admones. públicas).

Estamos pues ante una gran oportunidad. Que se canalicen finalmente cuantiosos fondos para desarrollar soluciones tecnológicas innovadoras, para subvencionar a empresas e instituciones para que aumenten su protección ante los posibles ataques, y para mejorar la formación y capacitación de un sector que demanda empleo para una gran cantidad de técnicos, jóvenes. El que se aproveche esta oportunidad en los próximos tres o cuatro años va a depender un poco de todos, de la eficacia de las Admones. Públicas y del sector empresarial. Hacer un seguimiento y empujar en este sentido será clave. Precisamente ver en qué punto estamos y sensibilizarse más con el reto es uno de los objetivos del I Congreso de Prevención del Fraude Digital y Ciberseguridad que la World Compliance Association ha organizado para el 9 de junio.

Y es que hoy dia, en el mundo global y digitalizado que vivimos, un programa de compliance de una empresa o de una institución exige que incluya un nivel de ciberseguridad para proteger la información y los datos que se manejan y custodian. Por eso, mejorar la ciberseguridad permitirá, entre otras cosas, mejorar nuestro "compliance".



# THE WINTER IS COMING UN BREVE COMENTARIO A LA LEY DE BASES CLIMÁTICAS DE PORTUGAL



**Bernardo Cunha Ferreira**
*Bernardo.Ferreira@cmsportugal.com*

Bernardo Cunha Ferreira ejerce su actividad en el ámbito del derecho público, con especial atención al derecho energético y medioambiental, asesorando a diversas entidades públicas y privadas por más de 12 años. Presta asesoramiento a diversos operadores nacionales e internacionales del sector energético, especialmente en las áreas de energías renovables (eólica, solar fotovoltaica e hidráulica), cogeneración, entre otras.

Tras un amplio compromiso parlamentario, la Asamblea portuguesa promulgó recientemente y publicó en el Boletín Oficial la nueva Ley de Bases Climáticas (Lei de Bases do Clima), según la Ley n. 98/2021, de 31 de diciembre (entró en vigor el pasado 2 de febrero). Designada por muchos como "revolucionaria" o "de vanguardia", esta ley de carácter de refuerzo legal (es decir, una ley superior a otras leyes) pretende definir los principios de la política portuguesa y la gobernanza climática con el objetivo de abordar el cambio climático, la descarbonización de la economía y el desarrollo sostenible, principios que, para hacerse efectivos, requieren de una regulación adicional.

A simple vista y apariencia (8 capítulos, 16 secciones y 81 artículos) esta ley parecía anunciar un nuevo capítulo en la acción contra el cambio climático, un análisis más detallado de la misma resulta en un conjunto de vagos e inalcanzables principios Como ejemplo, la creación de nuevos conceptos de "ciudadanía climática", "refugiado climático" o la previsión de una posible asignación de esfuerzos militares dentro de la lucha contra el cambio climático.

En el "medio del bosque" de principios enmarañados e intrascendentes, existen, sin embargo, algunas disposiciones menores y raras que representan avances significativos de la legis-

lación nacional y que, si se regulan e implementan adecuadamente, pueden conducir efectivamente a cambios climáticos.

1. **El sistema financiero conviene** – El artículo 35 de la Ley de Bases Climáticas prevé, entre otros aspectos, que los agentes e instituciones públicas, privadas o públicas, en sus decisiones de financiación deberán tener en consideración el impacto y riesgo climático. Para que esto sea efectivo, los agentes del sistema financiero deberán proceder a una doble evaluación: evaluar el impacto del cambio climático en sus inversiones o el impacto de su actividad inversora dentro del cambio climático. La no previsión y no consideración de tales aspectos puede ser considerada como un incumplimiento de los deberes fiduciarios o como una venta inadecuada de acuerdo con la normativa de los mercados de instrumentos financieros.

2. **Obligaciones empresariales** – En la misma línea de participación del sistema financiero, el artículo 38 de la Ley de Bases Climáticas impulsa a las empresas a participar en la acción climática, estando previsto que las mismas deberán en su gobierno corporativo y procedimientos de decisión, incorporar un análisis de cambios climáticos. En esta línea y anticipándose a la normativa, se prevé un amplio conjunto de obligaciones para las empresas que incluyen la consideración del cambio climático dentro del modelo de negocio, estructuración del capital y patrimonio (insertando estas obligaciones dentro de los deberes de cuidado, fidelización y gestión/presentación de cuentas para los gerentes, administradores y titulares de órganos sociales con funciones de inspección), la evaluación anual, en relación con cada ejercicio, de la exposición a los cambios climáticos y al impacto de carbono de la actividad y operación (integrando dicha evaluación en los respectivos informes de gestión), la posibilidad de que las empresas definan un presupuesto de carbono (un límite máximo de emisión total de gases invernaderos), así como una obligación informativa en el contexto de las obligaciones establecidas en el Código del Mercado de Valores de Portugal (Código dos Valores Mobiliários).

3. **Estrategia de industria verde**. Por último, la ley prevé en su artículo 68, una estrategia empresarial verde que busca sentar el marco estratégico que arrope a las empresas en su transición climática empresarial, aunando a las principales empresas del sector.

Las disposiciones mencionadas anteriormente (que aún están sujetas a más regulaciones que se publicarán en los próximos meses) tienen en común 3 ingredientes que son absolutamente esenciales para la acción climática en Portugal y en el mundo.

**En primer lugar,** la convocatoria de los principales actores del sector económico y de aquellos que efectivamente pueden y deben marcar la diferencia (sistema financiero, empresas e industria). **En segundo lugar**, mediante la creación de disposiciones claras que aseguren estabilidad y previsibilidad a las partes. **En tercer lugar,** la acción climática se hace "con" los principales actores (sistema de financiación, empresas e industria) y no "en contra" (como sucedió con la reciente acción judicial de Shell).

Se acerca el invierno del cambio climático y todas las partes (Estado, agentes económicos, ciudadanos e incluso abogados) deben involucrarse en esta lucha desigual. Esperemos que esta Ley de Bases del Clima (en particular la próxima normativa que se publique) pueda ser parte de esa misión.

# ETHICS & COMPLIANCE LA MEJOR MARCA COMPETITIVA DE LAS EMPRESAS



**Murray Grainger - Country Manager**
**EQS Group España**
*murray.grainger@eqs.com*

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



**Claudio Interdonato - Director de negocio para el sur de Europa EQS Group**
*claudio.interdonato@eqs.com*

Claudio es el responsable de desarrollo de negocio y da apoyo a los socios para la región del sur de Europa en EQS Group. Cuenta con más de 25 años de experiencia en gestión estratégica, cumplimiento normativo, gobierno corporativo, desarrollo de negocio y gestión de IT y tecnología.

El entorno empresarial español atraviesa por un profundo cambio de paradigma en cuestiones éticas. Gracias a la influencia anglosajona de la cultura Whistleblowing, en la que se promueve la comunicación transparente a la hora de informar sobre infracciones que puedan dañar la reputación de la organización, vemos como grandes y pequeñas compañías están incorporando programas de Compliance.

Estos programas de Compliance empezaron a cobrar relevancia tras las Leyes Orgánicas de Reforma del Código Penal de 2010 y 2015, por las que la persona jurídica debía protegerse mediante modelos de organización y gestión que les permitiesen evitar pérdidas financieras y notoriedad en el mercado. Más allá de gestionar políticas internas y riesgos operativos, la principal función de estos programas de cumplimiento es la prevención ante cualquier irregularidad que perjudique la imagen de una organización o ponga en riesgo la protección del empleado.

Los Compliance Officer tienen la misión de gestionar estos programas e impulsar las buenas prácticas en la cultura corporativa, y para ello, los canales éticos son las herramientas más efectivas en la consecución de estos objetivos. Aquí entra un valor fundamental, la confianza.

Si una empresa impulsa la integridad ética y la confianza entre todos los departamentos, desde los altos directivos hasta el becario, los trabajadores serán más propensos a reportar conductas indebidas sin miedo a las represalias.

Dentro de este contexto, faltaba una pieza clave en todo el entramado empresarial europeo, la incorporación de una normativa que cubriese todas las medidas de protección y generación de valores éticos en las empresas.

Ante la necesidad de proteger a toda persona que informe sobre una infracción a nivel europeo, el 16 de diciembre de 2019 entra en vigor la Directiva Whistleblowing, con el principal objetivo de proteger a los denunciantes con-

tra represalias. Tras meses de espera para la transposición de la normativa a la legislación española, el 4 de marzo de 2022, el Gobierno español aprueba el Anteproyecto de Ley reguladora de la protección de las personas que informen sobre infracciones normativas y de lucha contra la corrupción.

**¿Qué cambios provoca el Anteproyecto de Ley de Protección de Informantes en las empresas españolas?**

Según indica el nuevo Anteproyecto de Ley de Informantes en su exposición de motivos, "*la colaboración ciudadana resulta indispensable para la eficacia del Derecho*". Con este preámbulo, la normativa establece una serie de requisitos cuyos objetivos persiguen un fin muy evidente; amparar la figura de los informantes para prevenir la corrupción, el fraude o cualquier acto que no solo dañe a la empresa, sino al conjunto de la sociedad.

La nueva Ley expone que las empresas públicas y privadas de todos los sectores con a partir de 50 empleados, deberán implementar sistemas de información internos para permitir a los informantes comunicar infracciones.

Tal como hemos comentado anteriormente, dentro de los programas efectivos de Compliance, estos canales de denuncias son la piedra clave para cumplir con la protección de los alertadores y cultivar una cultura corporativa más ética. Para que un canal de denuncias sea realmente efectivo, debe incluir características que garanticen la máxima protección y seguridad.

El Anteproyecto de Ley sobre Informantes, establece además medidas de confidencialidad y protección de datos que deben cumplir los sistemas de información en las organizaciones. Con el objetivo de generar una mayor fiabilidad ante el uso del canal, las ventajas del anonimato y de la confidencialidad que incluye la solución digital de EQS Group, EQS Integrity Line, garantizan que el informante se sienta más seguro en el momento de comunicar, y la facilidad de uso del canal hará que el informante no encuentre obstáculos en el proceso.

**¿Qué requisitos debe cumplir un sistema de información para que sea efectivo?**

Desde nuestra experiencia en EQS Group en la implementación de canales éticos, los correos electrónicos no son una vía de comunicación de infracciones segura ni confidencial. Pese a ser unos de los canales más utilizados por las organizaciones de todos los tamaños por su bajo coste, el correo electrónico carece de las ventajas de protección que necesitan las empresas. Mediante el uso de los emails, se puede producir un rastreo de los mensajes. Si un encargado del departamento de IT, por ejemplo, puede acceder a esos datos, la información podría se filtrar y el informante se expone a perder su anonimato.

Otro de los impedimentos de estos canales es la falta de trazabilidad. Una de las ventajas de los sistemas de información digitales es que permiten una comunicación bidireccional y continua entre el informante y el gestor del caso responsable de la denuncia. Esta función permite a la persona que informa sentirse de alguna forma amparada durante todo el proceso. Una vez más, la comunicación transparente es la mejor vía para ahorrarte pérdidas reputaciones y económicas.

A su vez, la puesta en marcha de estos mecanismos de prevención y protección de los informantes debe gestionarse por profesionales capacitados en canales éticos, por lo que aconsejamos a todas las empresas que eviten la implantación de canales derivados de una "*homemade solution*". Muchas empresas, con el objetivo de ahorrar costes, deciden crear su propia solución, pero sin los conocimientos sobre las características de protección, seguridad y trazabilidad que deben incorporar estos canales, no se estará protegiendo ni al empleado ni a la empresa.

**¿Qué papel juega la comunicación ante el uso de los sistemas de información?**

La comunicación es de nuevo, un elemento clave. Para conseguir la total efectividad de un canal de información, no es suficiente implementarlo, sino que, además, es necesario comunicar a empleados y a todas las partes interesadas cómo pueden usarlo. En esta línea, siempre empleamos la frase "tone from the top" o tono desde arriba, para explicar que es mucho más fácil que, empezando desde los altos puestos directivos, se aplique la comunicación efectiva de la utilización de los canales hasta abajo. Si la CEO de una empresa cree firmemente en el uso de los canales éticos como garantía de éxito empresarial, el resto de los departamentos también.

Por supuesto, como proveedores SaaS; *software as a service*, sabemos cómo la tecnología nos ayuda a simplificar de forma intuitiva, segura e integral todos estos procesos de prevención, detección, implantación y comunicación proactiva para construir sociedades basadas en valores éticos. Sin duda, la mejor marca competitiva de las empresas.




# THE DIGITAL AND FREE MONTHLY MAGAZINE

## DEDICATED TO THE IBERIAN BUSINESS COMMUNITY

### Every issue includes:

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

Follow us on

For information:
info@iberianlegalgroup.com

Search for Iberian Lawyer or IBL Library on

Download on the App Store

GET IT ON Google Play