



MAG

**IBERIAN
LAWYER**



NÚMERO 125	5 junio 2023	ESP
---------------	-----------------	-----

**Los 50 mejores despachos
de abogados de España**

**A velocidad crucero
con Patricia Miranda**

Fruto del esfuerzo

DE LA CANTERA A CAPITÁN

Iberian Lawyer conversó con Íñigo Erlaiz, socio director de Gómez-Acebo & Pombo, quien reflexiona sobre la mitad de su mandato de tres años al frente de la firma.

Resiliencia

Una de las historias más importantes que ha surgido del mercado legal en los últimos tiempos se relaciona con la firma británica Allen & Overy y Shearman & Sterling de Nueva York que anunciaron sus planes para fusionarse. La votación de la que aún no hemos escuchado los resultados requiere una mayoría del 75% de los socios de ambas firmas. El nombre A&O Shearman podría ser una marca familiar en los próximos años, con una facturación de alrededor de 3.400 millones de dólares. Cuando se supo la noticia de la fusión, todos los medios de comunicación se apresuraron a destacar los posibles ingresos combinados. Esto se debe a que, como punto de referencia, realmente importa. Es por ello que en este número encontrarás el desempeño financiero de los despachos de abogados más grandes de España y Portugal para 2022. Mientras que en España los rankings de ingresos siguen siendo un elemento permanente, todavía hay algunas firmas en Portugal que no se sienten cómodas con esta divulgación. Si bien Iberian Lawyer sigue siendo el único medio que publica rankings de ingresos en Portugal, todos los datos se proporcionan como una estimación. Sin embargo, deseamos agradecer a todas las firmas que nos proporcionaron su desempeño financiero para 2022. Fue otro año récord en términos de participación.

Del 12 al 16 de junio en Milán, acogeremos la séptima edición de la Legalcommunity Week de LC Publishing Group. Los días estarán llenos de eventos dedicados a la comunidad legal y empresarial internacional. Abogados de firmas y abogados internos de todo el mundo se reunirán para intercambiar ideas y experiencias sobre los temas de negocios más candentes e innovaciones legales. También habrá una oportunidad para establecer contactos durante ocasiones más informales, como el Corporate Run, el Corporate Music Contest y los diversos cócteles organizados por los principales bufetes de abogados que operan en Italia.

Hay varios artículos en la revista de este mes que deseo destacar. Para la portada española, entrevistamos al socio

director de GA_P, Íñigo Erlaiz. Es posible que me haya basado en demasiadas analogías futbolísticas en el pasado para proporcionar un contexto sólido y este artículo no es una excepción. Erlaiz es un ejemplo moderno de firmas que apuestan por los suyos, ya que ha ascendido desde el grupo de graduados de GA_P hasta socio director. Con un crecimiento del 10% en los ingresos durante el primer año de su mandato de tres años, el futuro del bufete parece brillante. También nos reunimos con la directora legal de Ouigo, Patricia Miranda, con otros profesionales legales de alto perfil, además de explorar el término "síndrome del impostor". Los abogados lo suficientemente valientes como para compartir sus historias con nosotros, admiten que a veces se sintieron presionados en el pasado para demostrar sus habilidades técnicas a colegas, clientes y al público en general.

Finalmente, reflexionar sobre el desempeño financiero de las firmas ibéricas en 2022, me hizo darme cuenta de lo único que encaja nuestro sector dentro de la economía global. A pesar de toda la agitación y la incertidumbre, los principales bufetes de abogados corporativos siempre encontrarán una manera de tener éxito. Esto me da un gran orgullo a la hora de cubrir las novedades del sector. Si puedo complacerme con una analogía final, uno de mis entrenadores de fútbol solía decirme que no importa cuán difíciles se pongan las cosas durante un partido, lo más importante era nunca rendirse, seguir avanzando y pasar el balón.

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

PUBLISHING GROUP
IBERIANLAWYER
AWARDS

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

Iberian Lawyer Energy Day	Madrid, 29/06/2023
Iberian Lawyer Energy Awards	Madrid, 29/06/2023
Iberian Lawyer IP&TMT Awards	Madrid, 13/07/2023
Iberian Lawyer Legaltech Day	Madrid, 20/09/2023
Iberian Lawyer Forty Under 40 Awards	Madrid, 17/10/2023
Legal Day	Madrid, 07/11/2023
Gold Awards	Madrid, 07/11/2023
Iberian Lawyer Labour Portugal	Lisbon, 05/12/2023

PUBLISHING GROUP
THE
LATINAMERICANLAWYER
AWARDS

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

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

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

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

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

PUBLISHING GROUP
LEGALCOMMUNITYCH
AWARDS

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

Inhousecommunity Days Switzerland	Zurich, 26-27/10/2023
-----------------------------------	-----------------------

PUBLISHING GROUP
LEGALCOMMUNITYMENA
AWARDS

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

LegalcommunityMENA Awards	Cairo, 23/11/2023
---------------------------	-------------------



LEGALCOMMUNITYMENA

AWARDS

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

SAVE THE DATE
23 NOVEMBER 2023
CAIRO

#LcMenaAwards 

www.legalcommunityMENA.com

For information: ilaria.guzzi@lcpublishinggroup.com



62

De la cantera a capitán

Iberian Lawyer conversó con Íñigo Erlaiz, socio director de Gómez-Acebo & Pombo, quien reflexiona sobre la mitad de su mandato de tres años al frente de la firma.

8

ON THE MOVE

Thomás de Carranza ha fortalecido su área de litigio y arbitraje

26

ON THE WEB

Q2 2023

66

Los 50 mejores despachos de abogados de España

72

Top 30 bufetes de abogados en Portugal

76

A velocidad crucero con Patricia Miranda

80

Fruto del esfuerzo"

84

España, ¿nueva potencia del emprendimiento innovador?

90

La dificultad de probar el maltrato animal

96

La convivencia de dos mundos

100

Nueva Ley de startups, Un paso en la buena dirección

106

Nueva ley de startups, clave para garantizar la competitividad

110

Proteger su empresa de los ciberataques

114

Davies: "Ser competitivo significa jugar donde se puede ganar"

122

Maternidad con dignidad

128

2023: un año cargado de novedades en el entorno legal y de cumplimiento Normativo

132

THE COACH APPROACH

¿Qué tienen que ver los cumplidos con la INFLUENCIA?

134

Consejos prácticos para cumplir con la Ley de Protección de Informantes

On the Move



LITIGACIÓN

Thomás de Carranza ha fortalecido su área de litigio y arbitraje

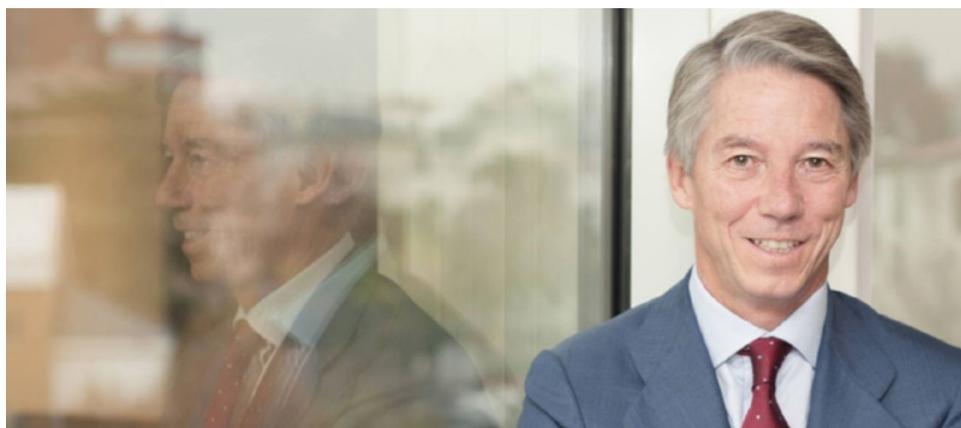
Thomás de Carranza Abogados ha reforzado su área de litigio y arbitraje con la incorporación de Borja Sabater y Demófilo Vitorique .

Borja Sabater es licenciado en Derecho y Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Autónoma de Madrid. Ha desarrollado la mayor parte de su carrera profesional en el departamento procesal del despacho Uría Menéndez, especializándose en litigio administrativo y litigio civil. Borja ha participado en todo tipo de litigios en materia contractual y extracontractual, derecho societario, bancario, concursal y de la competencia. También ha trabajado en Clifford Chance y Dac Beachcroft.

Demófilo Vitorique es Licenciado en Derecho por la Universidad de Cádiz y Máster en Derecho Empresarial por la Universidad Pontificia de Comillas. Postgrado en Práctica Jurídica y Forense por el Ilustre Colegio de Abogados de Cádiz.

A lo largo de su carrera ha ejercido como abogado en su propio despacho en Cádiz y, posteriormente, en la sede de Legalitas en Madrid. Hasta su incorporación a Thomás de Carranza, trabajó en Rodríguez Devesa & Asociados como abogado litigante. Demófilo cuenta con amplia experiencia en las áreas de Procesal, Arbitraje y Derecho Penal Económico. Ha participado en litigios contractuales, extracontractuales, inmobiliarios, corporativos, bancarios y penales.

Thomás de Carranza Abogados es un despacho de abogados independiente y multidisciplinar fundado en 2003. Con sede en Madrid, cuenta con un equipo de 25 profesionales. Se especializa en derecho administrativo-regulatorio, inmobiliario, laboral, tributario y de cumplimiento.



FICHAJE

Baker McKenzie ha nombrado nuevo socio

Baker McKenzie, firma de abogados líder a nivel mundial, ha nombrado a Fernando Torrente socio a cargo de M&A y mercado de capitales en su oficina de Madrid, a partir del 1 de julio de 2023.

Fernando Torrente es uno de los abogados españoles más reconocidos en el ámbito transaccional, tanto en fusiones y adquisiciones como en mercado de capitales (opas, salidas a bolsa, emisión y colocación de valores, etc.). Es, además, uno de los abogados con más experiencia en gobierno corporativo, habiendo formado parte del Grupo de Expertos que asesoró a la CNMV en la redacción del Código de Buen Gobierno de las Sociedades Cotizadas, aprobado en febrero de 2015.

Licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid/CEU San Pablo, cuenta con una larga trayectoria en el asesoramiento jurídico transaccional a empresas líderes, bancos de inversión, grupos familiares y fondos de inversión, habiendo participado en más de cuarenta salidas a bolsa. Es reconocido regularmente por los principales directorios legales como abogado líder en las áreas de corporativo, M&A y mercados de capital accionario, ocupando recurrentemente posiciones destacadas en los rankings anuales de transacciones.

Con esta incorporación, Baker McKenzie pasará a contar con 47 socios en España y más de 215 abogados, lo que le convierte en el despacho de abogados internacional con mayor trayectoria y presencia en España.



CONTRATACIÓN

Simmons & Simmons ha firmado una nueva socia para el equipo de seguros

Simmons & Simmons ha contratado a Olivia Delagrangue como nueva socia para su práctica de resolución de disputas y seguros.

Olivia aportará a la oficina de Madrid de Simmons un conocimiento avanzado del sector asegurador, habiendo trabajado con empresas durante dos décadas en una variedad de sectores, incluyendo propiedad, construcción, energía, responsabilidad por productos defectuosos, líneas financieras, marítimo y aviación. Uniéndose a Simmons de Kennedys Law LLP, se beneficia de una calificación triple que cubre España, Inglaterra y Gales y Bélgica.

La llegada de Olivia como socia de Simmons permitirá a la firma expandir su práctica de seguros en España, que ofrece uno de los mercados legales de seguros más grandes del mundo. También contribuye a la creciente oferta internacional de seguros de Simmons, con su llegada tras la contratación de Jonathan Thorpe como socio en abril en la oficina de Londres de la firma.



IMPUESTOS

Net Craman ha incorporado nueva socia

Net Craman ha ampliado su departamento fiscal con la incorporación de Susana Blasco Jordana, como nueva socia.

Susana se suma a un equipo de dos personas el cual está formado por Marta Cuello y Andrea Ibáñez, abogada y economista respectivamente, ambas con amplia experiencia en el área tributaria y fiscal.

Susana, licenciada en Derecho, Máster en Derecho Tributario por el Centro de Estudios Financieros, Máster en Fiscalidad Financiera por el IAE, y miembro de la AEDAF, se incorpora al despacho como socia para gestionar, en concreto, el área de fiscalidad empresarial y cumplimiento.

Cuenta con una dilatada trayectoria profesional, adquirida en el departamento fiscal de varios despachos de prestigio. Su carrera profesional se ha centrado principalmente en el asesoramiento fiscal recurrente a grandes y medianas empresas en sus transacciones habituales nacionales e internacionales, análisis de operaciones a efectos del IVA, así como en la realización de due diligence fiscal en el marco de reestructuraciones o ventas de las empresas, así como en el marco del cumplimiento tributario para detectar potenciales riesgos fiscales.



CONTRATACIÓN

Pérez-Llorca ha reforzado su departamento fiscal

Pérez-Llorca ha reforzado su departamento fiscal con la incorporación de Felipe Alonso (en el centro de la foto), Javier Povo (en la foto de la derecha) y Antonio Ruiz (en la foto de la izquierda), que se han incorporado al departamento fiscal en las áreas de litigio fiscal y patrimonio privado.

Javier Povo se incorpora como nuevo socio especializado en procedimientos y litigios tributarios con más de 17 años de experiencia en despachos de abogados nacionales e internacionales. También cuenta con una amplia experiencia en el asesoramiento a empresas e instituciones multinacionales en sus procedimientos de verificación e investigación, en procedimientos económico-administrativos y judiciales.

Por otro lado, Felipe Alonso Fernández se incorpora a Pérez-Llorca como letrado con más de 40 años de experiencia profesional y como inspector de Hacienda en excedencia. Alonso Fernández ha ocupado puestos de responsabilidad en la Administración Pública y en diversos despachos de abogados.

Finalmente, Antonio Ruiz, economista, se incorpora al equipo fiscal de Pérez-Llorca como asesor fiscal senior. Con más de 15 años de experiencia, está especializado en fiscalidad general e inmobiliaria, fiscalidad de operaciones de reestructuración, fusiones y adquisiciones, patrimonio privado y derecho contable.



LITIGACIÓN

KPMG ha incorporado nueva socia de litigios e insolvencias

KPMG Abogados ha incorporado a Alexandra Borrallo como nueva socia del departamento procesal y concursal.

Alexandra era, hasta ahora, asociada senior en Clifford Chance, donde ha trabajado durante más de 14 años. Ahora, se incorpora a KPMG Abogados para fortalecer el departamento de litigios y concursales.



INCORPORACIÓN

Ontier ha promocionado a Víctor Artola Recolons como socio de M&A

Ontier ha ascendido a Víctor Artola Recolons (en la foto a la izquierda) a socio corporativo y de M&A.

Artola Recolons es Licenciado en Derecho por la Universidad de Oviedo y Máster en Dirección de Empresas por IE Business School.

Comenzó su experiencia profesional en Ontier en 2016 como asociado senior, en 2021 fue ascendido a responsable de corporativo y M&A y en la actualidad es socio del mismo departamento.



CONTRATACIÓN

RSM ha incorporado a Juan Carlos Lois como nuevo socio

RSM ha contratado a Juan Carlos Lois (en la foto) como nuevo socio legal de la oficina de Madrid.

Lois cuenta con más de diez años de experiencia en el asesoramiento a empresas y directivos en la expansión internacional y la reubicación internacional, que van desde la reubicación de la sede central, la reubicación de ejecutivos o grupos de empleados entre países, la residencia para trabajadores altamente calificados, la residencia para reubicaciones interempresariales y la trabajadores remotos.

También cuenta con una amplia experiencia en movilidad internacional e inmigración, incluida la gestión de permisos relacionados con el trabajo, la nacionalidad, la reubicación, la residencia y la residencia para inversores o golden visa.

El nuevo socio se incorpora al área de movilidad internacional en una decisión que la firma ha tomado como parte de su plan de crecimiento y su estrategia de aportar valor añadido a las empresas españolas con intereses en el exterior.



M&A

KPMG Abogados ha firmado nuevo socio M&A

KPMG Abogados ha fichado a Francisco Javier Vázquez como socio de mercantil y M&A en el área de derecho mercantil, liderado por el socio Eneko Belausteguigoitia . Se une desde Ashurst, donde fue abogado en el mismo departamento.

Francisco Javier Vázquez estudió derecho y administración y dirección de empresas en la Universidad Pontificia de Comillas (ICADE). Se especializa en asuntos transaccionales, fusiones y adquisiciones, empresas conjuntas, capital privado y reorganizaciones corporativas.

Francisco Javier ha trabajado para importantes despachos de abogados como Gómez-Acebo & Pombo, Bird & Bird, Olswang y Ashurst, donde se incorpora al despacho tras más de 8 años. En la firma británica comenzó como asociado senior y luego como abogado, ambos puestos en el departamento corporativo y de M&A.

Compagina su trabajo como abogado con la docencia. Durante más de 12 años ha trabajado como profesor en el Máster de Derecho de la Empresa (asignatura de empresas mixtas) en ICADE.



INCORPORACIÓN

CMS ha nombrado a María González Gordon como socia codirectora

CMS Albiñana & Suárez de Lezo ha nombrado a María González Gordon (en la foto) nueva socia codirectora del despacho, cargo que ocupará junto a César Albiñana, hasta ahora único socio director. La elección de González Gordon se hará efectiva a partir del 1 de julio por un período de cuatro años.

González Gordon cuenta con más de 20 años de experiencia asesorando a clientes nacionales e internacionales, con especial foco en los sectores de tecnología y big data, negocios digitales, medios y contenidos, ciencias de la vida y salud.

Además, es miembro de asociaciones industriales como el Consejo Asesor Global Europeo de la Asociación Internacional de Marcas y representante de la asociación ante el Euiipo Observatory. También es miembro de la Junta Directiva del grupo español de la Asociación Internacional para la Protección de la Propiedad Industrial (Aippi), y de asociaciones internacionales como Itechlaw, y asociaciones nacionales como Denae y Aseda, entre otras.



FICHAJES

Clyde & Co ha nombrado dos nuevos socios

Clyde & Co ha designado a Clara Bermejo Pérez y Carlos Cid Parras como nuevos socios. Estos dos nombramientos, en vigor desde el pasado 1 de mayo, se enmarcan en el impulso que la firma internacional quiere dar al talento actual con el que cuenta y consolidar su presencia en las distintas ciudades. Con los nuevos nombramientos, la oficina de Madrid cuenta ya con 15 socios.

Clara Bermejo Pérez es directora jurídica de la oficina de Madrid. Está especializada en seguros regulatorios, asesorando a aseguradores e intermediarios locales y extranjeros en la adecuación de pólizas y convenios a la legislación española, distribución de productos de seguros y reclamaciones ante la DGSFP. Además, asesora regularmente a las aseguradoras sobre riesgos cibernéticos y temas de protección de datos.

Antes de unirse a Clyde & Co, realizó un Máster en Derecho Internacional en el Instituto Superior de Derecho y Empresa (ISDE)

Carlos Cid Parras se incorporó al equipo de transporte de la oficina de Madrid en 2016. Su trabajo se centra tanto en casos nacionales como internacionales, abarcando asuntos litigiosos y no litigiosos. En particular, Carlos está especializado en transporte de mercancías, reclamaciones aeronáuticas (especialmente el Convenio de Montreal de 1999 y el Reglamento (UE) 261) y temas de seguros.

Tiene un doble grado en Derecho y Administración y Dirección de Empresas (Universidad de Alicante) y un LLM en Derecho Marítimo Internacional (Swansea University). Carlos es miembro del Ilustre Colegio de Abogados de Madrid.

Antes de unirse a la firma, Carlos actuó para los titulares de cobertura y corredores de seguros y reaseguros de Lloyd's en siniestros marítimos y, como resultado de esta experiencia, Carlos tiene un conocimiento sustancial del mercado de Londres.

Los dos nombramientos, en vigor desde el pasado 1 de mayo, se enmarcan en el impulso que la firma internacional quiere dar al talento actual con el que cuenta y consolidar su presencia en las distintas ciudades desde las que operan los 117 abogados que han sido promocionados este año. Con los nuevos nombramientos, la oficina de Madrid cuenta ya con 15 socios.



DUEÑOS

Ontier ha nombrado propietarios a trece socios

Ontier ha designado a trece socios como propietarios de la firma, anteriormente encabezada por Bernardo Gutiérrez de la Roza (en la foto a la izquierda) y Pedro Rodero (en la foto a la derecha).

De estos trece, seis son socios de las oficinas de la firma en España, mientras que el resto son de las oficinas de la firma en el exterior. Aunque Gutiérrez de la Roza y Rodero seguirán siendo los accionistas mayoritarios, con cerca del 90% de las acciones, los nuevos propietarios serán también Eutimio Martínez, socio en concursos y reestructuraciones; Cristina Camarero, recientemente nombrada socia directora y responsable de la práctica de Litigios y Arbitrajes; Pablo Enrile, socio de Corporativo, M&A y Energía; y Carmen Bascarán, directora general de Ontier Global.

Por el lado internacional, Carmen Fernández, country manager de Ontier Italia, y Luca Pardo, socio director de la oficina italiana; Lorenzo Hernández y Jason E. Rosen, de México y Estados Unidos respectivamente; y tres socios de Perú: Juan Enrique Dupuy (Corporativo y M&A), Yessenia Paredes (Administrativo, Contencioso y Arbitraje) y Fernán Romano Altuve-Febres (Contencioso, Arbitraje y Civil) se han incorporado al equipo.



COMPETENCIA

RocaJunyent ha nombrado nuevo socio para su área de competencia

RocaJunyent ha nombrado a Gerard Pérez Olmo (en la foto) como nuevo socio en el área de Derecho UE y competencia en su oficina de Madrid.

Pérez Olmo, procedente de DWF-RCD, fundó su propia boutique jurídica, Gold Abogados, en 2008. En sus más de 20 años de experiencia profesional, el nuevo socio de RocaJunyent también ha ejercido en los despachos DLA Piper, SJ Berwin y B Cremades & Asociados.

También es experto en prácticas anticompetitivas, control de fusiones, demandas por daños y perjuicios y competencia desleal, así como en materias regulatorias en una amplia gama de sectores, incluyendo energía, salud, telecomunicaciones y transporte.



PROMOCIÓN

WFW ha promovido nueva socia

Watson Farley & Williams ha promocionado a Laura Cadenas como socia de activos y finanzas estructuradas en Madrid. Este pertenece a la promoción de once abogados a la sociedad de la firma para el año 2023, elevando el número total de socios a 195.

Laura cuenta con más de 16 años de experiencia asesorando en operaciones de financiación relacionadas con el transporte, especialmente en los sectores aeronáutico y marítimo. Tiene una amplia experiencia en la financiación de aeronaves para helicópteros, aviones comerciales y jets ejecutivos, así como en transacciones de arrendamiento fiscal para barcos, contratos de construcción naval y financiaciones respaldadas por ECA y otras transacciones de financiación de activos para ferrocarriles y material rodante. Laura también tiene un amplio conocimiento en M&A y derecho corporativo y comercial.

Desde su incorporación a la firma en 2009, Laura ha trabajado en las oficinas de la firma en Madrid y Londres.



PENAL

Andersen ha nombrado nueva socia para su área de derecho penal económico

Andersen ha nombrado a María Victoria Vega (en la foto) socia del departamento procesal de la oficina de Madrid para liderar el área penal económica.

Vega es Licenciada en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid, Licenciada en Ciencias Empresariales por la UNED y Doctora en Derecho de la Unión Europea por la UNED. Con más de 25 años de carrera profesional, se ha especializado en Derecho Penal Económico, con especial énfasis en los delitos de Blanqueo de Capitales y Defraudación Fiscal.

También tiene una amplia experiencia en el campo del cibercumplimiento para la computación en la nube, un área en la que ha sido una de las pioneras.

La nueva socia de Andersen ha trabajado durante más de 14 años en El Corte Inglés como responsable de Prevención de Blanqueo de Capitales y luego fundó su propio despacho, VDT Abogados, del que ha sido responsable hasta 2023.

En el ámbito académico, es profesora del Máster Universitario en Derecho Penal de la Empresa de la Universidad Europea de Madrid y de la Universidad Rey Juan Carlos. Además, está involucrada en diversos proyectos de investigación, entre ellos, la persecución internacional de la financiación del terrorismo.



PROMOCIÓN

DLA Piper ha promovido tres nuevos socios

DLA Piper Abogados ha promovido a 72 abogados a socios en diferentes áreas de práctica desde 42 oficinas y en 20 países. Entre las nuevas socias hay tres portuguesas: Ana Carvalho, Catarina Santos Ferreira y Margarida Leitão Nogueira.

Ana Carvalho trabaja en la práctica tributaria, estando en DLA Piper Portugal desde 2018. La abogada tiene una amplia experiencia en el área de derecho tributario, enfocándose en la planificación de estructuras de inversión, reorganizaciones corporativas y de modelos de negocios, así como en la tributación de instrumentos financieros. Ha asesorado a fondos de capital privado y representado a clientes, multinacionales portuguesas e internacionales, en diversos sectores, incluidos el financiero, asegurador, farmacéutico y energético.

Catarina Santos Ferreira trabaja en la práctica laboral, estando en DLA Piper Portugal desde 2010. Tiene una amplia experiencia en contratación de empleados y gerentes, terminación de contratos de trabajo y reestructuración, aspectos laborales relacionados con transacciones, auditorías legales y seguridad social. También tiene experiencia en el asesoramiento a clientes nacionales e internacionales que operan en diferentes sectores de actividad.

Margarida Leitão Nogueira trabaja en la práctica de propiedad intelectual y tecnología, en DLA Piper Portugal desde 2006. Tiene una amplia experiencia en los campos de privacidad y protección de datos, ciberseguridad, juegos y entretenimiento, comercio electrónico y contratos comerciales. Ha asesorado a clientes en materia de privacidad y protección de datos, desarrollando políticas de privacidad y programas de cumplimiento, concretamente con empresas del sector de las ciencias de la vida.

En total, hubo 23 promociones en EE. UU., 13 en Reino Unido, 23 en Europa, cuatro en Latinoamérica, tres en Canadá, una en Asia, tres en Australia, una en Medio Oriente y una en Marruecos.

Entre las áreas de práctica global, el corporativo fue el grupo que registró el mayor número de promociones, con 18 nuevos socios, seguido de litigio e IPT con 12, finanzas y proyectos con diez, empleo registró siete promociones, inmobiliario cinco y fiscal y regulatorio cuatro.



FICHAJE

SRS ha nombrado nuevo director general

SRS Legal designó a Rodrigo Ascensão como nuevo director general. Rodrigo asume el cargo luego de la exitosa gestión de Paula Ferreira Borges, quien se desempeñó como directora general de 2019 a 2022 y continuará como una valiosa consultora de la Junta Directiva.

Con una gran experiencia en el sector financiero, Rodrigo Ascensão inició su carrera en BPI Bank, donde se destacó en la gestión de activos y patrimonios. Rodrigo perfeccionó aún más su experiencia en Banco Espírito Santo, donde ocupó puestos gerenciales fundamentales en varios dominios, incluidos marketing estratégico, tarjetas de pago y finanzas de consumo.

Durante los últimos 12 años, ha desempeñado funciones fundamentales en el Comité Ejecutivo y en la Junta de empresas del Grupo BNP Paribas. Sus responsabilidades abarcaron marketing, comunicaciones, transformación digital, B2C y desarrollo de productos, entre otras funciones críticas. Durante este período, realizó importantes contribuciones tanto desde París como desde Madrid, mostrando su perspicacia internacional. Su fluidez en portugués, inglés, francés y español fortalece aún más su capacidad para navegar diversos panoramas comerciales.



M&A

Broseta ha nombrado nuevo socio de M&A en Portugal

Broseta ha designado a Gonçalo Castro Ribeiro (en la foto) como nuevo socio en el área comercial de Portugal.

Castro Ribeiro es Licenciado en Derecho por la Universidade Católica Portuguesa. Previamente, desarrolló su carrera profesional en DLA Piper y Garrigues, donde trabajó durante más de una década.

A partir de ahora, se incorpora a Broseta como responsable de M&A y finanzas & proyectos para seguir potenciando el área de la firma en Portugal.



FICHAJE

Linklaters ha nombrado a Marcos Sousa Monteiro como socio director nacional

Linklaters ha nombrado a Marcos Sousa Monteiro (en la foto) como socio director nacional en Portugal. Sucederá a António Soares, quien ha estado al frente de la oficina de Lisboa durante los últimos siete años.

Sousa Monteiro se incorporó al equipo de Linklaters en 2003, fue elegido socio en 2015 y dirige la práctica de Corporativo/M&A en Lisboa desde 2016. En su nuevo cargo, será responsable de administrar la oficina de Lisboa y contribuirá a dar forma a la estrategia y la visión de la firma en todo el mercado portugués.



PROMOCIÓN

Abreu Advogados ha nombrado dos socios y dos socios profesionales

Abreu Advogados ha designado a Pedro Barosa y Tiago Corrêa do Amaral como socios de la firma. En el mismo contexto, Cláudia Santos Malaquias y Tiago Castanheira Marques fueron promovidos a socios profesionales. Con estas promociones, Abreu Advogados ya cuenta con 43 socios y 26 socios profesionales. El estudio de abogados dirigido por Inês Sequeira Mendes anuncia promociones de socios y asociados profesionales, en línea con el crecimiento de su actividad y con la política de promover el mérito y reconocer el trabajo desarrollado a lo largo del año por sus abogados.

Paulo Amaral Basílio y Sónia Costa Pascoal también son promovidos a socios asociados; en el equipo de recuperación de crédito Carla dos Santos Aires y Claudina Mota son promovidas a gerente asociada; y finalmente asociado senior: António Vidal, Eduarda Quaresma, Pedro Tavares Pereira, Raquel Barroso, Raquel Brito y Rui Cardinal Carvalho.

Estas nominaciones son un reconocimiento a la calidad del trabajo realizado por cada uno de estos abogados y refuerzan la estrategia de crecimiento y afirmación de Abreu Advogados como uno de los principales despachos de abogados independientes de Portugal.

Nuevos socios:

Pedro Barosa se incorporó a Abreu Advogados en 2019, ejerciendo principalmente en litigios penales y de faltas. Ha estado involucrado en la gran mayoría de los principales casos penales y de faltas del panorama nacional. Con amplia experiencia en litigio penal, ha estado involucrado en los últimos años en casos penales económico-financieros, representando a altos ejecutivos del sector bancario portugués. También ha representado a varios grupos empresariales en casos penales fiscales.

Tiago Corrêa do Amaral ingresó a Abreu Advogados en 2008 y ha ejercido en las áreas de energía, medio ambiente y compras públicas. Tiene amplia experiencia en el seguimiento de proyectos energéticos y de industrias extractivas, particularmente en su licenciamiento, incluyendo licenciamiento y evaluación ambiental de proyectos, negociación y redacción de contratos sectoriales, seguimiento de procesos expropiatorios y relaciones con la Administración y otras Entidades Públicas.

Nuevos socios profesionales:

Cláudia Santos Malaquias se incorporó a Abreu Advogados en 2019, desempeñándose principalmente en el área de derecho comercial y societario. Está especialmente involucrada en el asesoramiento a empresas y grupos empresariales, tanto nacionales como internacionales, en materias de derecho mercantil y societario, incluyendo constitución de sociedades, compraventa de acciones, pactos parasociales, fusiones, escisiones, aportaciones de activos y acciones, permutas, reestructuraciones y transformaciones societarias.

Tiago Castanheira Marques ingresó a Abreu Advogados en 2008, actuando principalmente en el área de resolución de conflictos, particularmente en litigio civil, litigio corporativo, arbitraje y mediación y litigio laboral. Es particularmente activo en el asesoramiento a clientes nacionales y extranjeros en disputas civiles y comerciales relacionadas con incumplimiento de contrato, responsabilidad civil, recuperación de créditos y defectos de construcción.

On the web



Q2 2023

La posibilidad de una fuerte recuperación económica mundial sigue siendo incierta, con una inflación sostenida y un aumento de los tipos de interés. La economía mundial se enfrenta al riesgo de un período prolongado de bajo crecimiento con los efectos de la pandemia de COVID-19 y el impacto cada vez peor del cambio climático. El comercio mundial sigue bajo presión debido a las tensiones geopolíticas y al endurecimiento de las políticas monetarias y fiscales. Se prevé que el volumen del comercio mundial de bienes y servicios crezca un 2,3% en 2023, muy por debajo de la tendencia anterior a la pandemia.

Nuestros deals destacados de España este mes provienen del sector de energías renovables. Watson Farley & Williams asesoró a Sonnedix en la negociación y ejecución de un acuerdo de compra de energía solar de pago por producción de diez años con Equinix para una cartera

solar fotovoltaica de 150 MWp. También traído al sector energético, Linklaters asesoró a CIDE Servicios Comerciales en la venta a Repsol del 50,01% de CHC Energía, uno de los principales minoristas de electricidad y gas de España, con un amplio posicionamiento en zonas rurales y pequeños municipios. Linklaters, Uría Menéndez y Gómez-Acebo & Pombo han asesorado en la financiación para la adquisición de Windar Renovables, empresa asturiana perteneciente al Grupo Daniel Alonso y Siemens Gamesa por parte de Bridgepoint, la firma británica de capitales de riesgo.

Desde retail, Pinsent Masons asesoró a Inditex, uno de los mayores minoristas de moda del mundo, en la venta de su negocio en la Federación Rusa al Grupo Daher. Inditex es propietaria de las conocidas marcas Zara, Pull & Bear, Massimo Dutti, Bershka, Stradivarius, Oysho y Zara Home. Real Estate sigue apuntalando la economía española y Gómez-Acebo & Pombo asesoró a Intrum en la adquisición a Cerberus de la plataforma española de gestión de activos, Haya Real Estate, asesorada por Milbank, por un importe de 140 millones de euros.

Las operaciones de refinanciación y reestructuración han supuesto mucho trabajo para las firmas ibéricas en los últimos meses y Écija ha asesorado a Alcaliber, empresa líder en el sector farmacéutico, en el proceso de reestructuración de su plantilla mediante un procedimiento de despido colectivo. Finalmente, desde España, un acuerdo que nos llamó la atención involucró a Clifford Chance, quien asesoró en el lanzamiento del Soccer Champions Tour, una nueva serie de partidos con seis de los clubes de fútbol más prestigiosos del mundo que se jugarán este verano en los Estados Unidos. Los partidos, que tendrán lugar en agosto y julio, contarán con el Real Madrid y el FC Barcelona de España, la Juventus y el AC Milan de Italia y el Arsenal y el Manchester United de Inglaterra. La serie está respaldada por la firma de inversión global, Sixth Street.

Dos acuerdos que nos gustaría destacar de Portugal fueron, en primer lugar, CMS, que asesoró a Finangeste, una empresa de recuperación de créditos, en la compra a BBVA del antiguo cine Castil, ubicado en la Rua Castilho de Lisboa. Por último, Sérvulo y MRA Advogados han asesorado al Gobierno de Mozambique en la revisión de la Ley de Inversiones. El consorcio Sérvulo – MRA Advogados fue el consultor internacional seleccionado por el Gobierno de Mozambique, en el ámbito de una licitación internacional, para prestar servicios de consultoría sobre la revisión legal de la actual Ley de Inversiones, un proyecto financiado por el Banco Mundial.

MIGUEL TRONCOSO



SAMIR AZZOUZI



VERÓNICA ROMANÍ



GA_P & CC asesoran en la adquisición de ASR Wind por parte de Naturgy por 640 millones de euros

Gómez Acebo & Pombo (GA_P) ha asesorado a Naturgy en la adquisición de ASR Wind a Ardian por 640 millones de euros. Clifford Chance, a su vez, asesoró a Ardian en el acuerdo de venta de ASR Wind (perteneciente al fondo de infraestructuras Ardian). Esto le permitirá sumar a su cartera renovable 422 megavatios (MW) distribuidos en 12 parques eólicos en operación en España, así como un pipeline de hibridaciones solares de hasta 435 MW en estado de desarrollo "avanzado". Se espera que la operación se cierre a finales de julio, una vez que Naturgy haya completado los trámites de concurso exigidos por las autoridades.

El equipo de GA_P asesorando en esta operación estuvo formado por los socios **Verónica Romani** y **Miguel Troncoso** junto con la abogada, **Claudia Barreiro**.

El equipo de Clifford Chance ha sido liderado por el socio de capital privado de M&A **Samir Azzouzi** junto con **Patricia Puertas** y **Javier Hermosilla**, apoyados por los asociados **Sofía Albiñana** y **Jose Antonio Jordana de Pozas**, todos ellos del grupo M&A. El equipo también estuvo formado por el socio **José Luis Zamarro** y la asociada senior **Alba Sande** del grupo regulatorio, el asociado **Jorge Barrero** del grupo inmobiliario y el socio **Eugenio Fernández-Rico** y los asociados **Alejandro Cubillo** y **Sofía Riaño** del grupo de mercados financieros globales.

ÁREAS DE PRÁCTICA

Energía, M&A, Regulatorio e Inmobiliario

DEAL

Adquisición de ASR Wind por parte de Naturgy por 640 millones de euros

BUFETES

Gómez Acebo & Pombo y Clifford Chance

SOCIOS PRINCIPALES

Veronica Romani, Miguel Troncoso y Samir Azzouzi

VALOR

640 millones de euros



ALFONSO BAYONA

Pinsent Masons ha asesorado a IB Solar Parks en la venta de Garnacha Solar a ERG por 170 millones de euros

Pinsent Masons ha asesorado a IB Solar Parks BV (filial de IB Vogt), uno de los principales desarrolladores mundiales de proyectos renovables, en la venta por 170 millones de euros de la empresa española Garnacha Solar, propiedad de Garnacha Project, a la empresa italiana ERG.

ERG ha consolidado su presencia en España, a través de su filial ERG Spain HoldCo, ha firmado un acuerdo con IBV Solar Parks, BV, empresa del grupo alemán ib vogt, líder mundial en el desarrollo de plantas solares a escala comercial. Este acuerdo consiste en la adquisición, directamente o a través de una filial, de una participación del 100% en Garnacha Solar, propietaria de una planta solar ubicada en la región de Castilla y León, en el noroeste de España. La planta tendrá una capacidad instalada de 149 MWp y actualmente se encuentra en una etapa avanzada de construcción. Se espera que entre en operación comercial a finales de 2023.

El equipo que asesoró en esta transacción fue liderado por **Alfonso Bayona** (socio) junto con **Pablo Galera** (asociado).

ÁREA DE PRÁCTICA

Corporativo/ M&A

DEAL

Venta de Garnacha Solar a ERG por 170 millones de euros.

BUFETE

Pinsent Masons

SOCIOS PRINCIPALES

Alfonso Bayona

VALOR

170 millones de euros



JOSÉ DIOGO HORTA OSÓRIO

J+Legal asesora en la compra del 31,5% de la participación de Arriva

J+Legal ha asesorado en la compra del 31,5% de la participación de la sociedad Arriva en el Grupo Barraqueiro. Con esta operación, el Grupo Barraqueiro, líder en el sector del transporte de viajeros por carretera, ferrocarril y metro en Portugal, vuelve a poseer el 100% de las acciones de Barraqueiro SGPS.

El asesoramiento de J+Legal fue dirigido por el socio **José Diogo Horta Osório** e incluyó a los asociados senior **Lourenço Côrte-Real**, **Rui Bello da Silva** y los asociados **Carolina Serrano Correia** y **João Leite de Carvalho**.

ÁREA DE PRÁCTICA

Corporativo y Comercial

DEAL

Adquisición del 31,5% de la participación de Arriva

BUFETE

J+Legal

SOCIO PRINCIPALE

José Diogo Horta Osorio

VALOR

Sin revelar



LEGALCOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

Patronage



Comune di
Milano



CNF
Consiglio Nazionale
Forense



CASSAFORENSE



ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANO



ILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRID

12 - 16 JUNE 2023

Hotel Principe di Savoia
Piazza della Repubblica 17 - Milan, Italy



THE GLOBAL EVENT FOR THE LEGAL BUSINESS COMMUNITY

#legalcommunityweek     

For information: helene.thiery@lcpublishinggroup.com - www.legalcommunityweek.com

Patronage, Partners and Supporters

2023 Edition

Patronage



Comune di
Milano



ILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACIA
DE MADRID

Platinum Partners



Gold Partners



Silver Partners



Supporters



Catering Delivery Partner



Mobility Partner



Media Partners



Legalcommunity Week 2023

■ Open with registration

■ Private event. Invitation only

MONDAY 5 JUNE		Partners	Venue	Reg./Info	
18:30 - 22:30	■	Pre-Opening Cocktail	 B&P Barabino & Partners Consulenza in Comunicazione d'Impresa	La Bottega del Vino, Piazza Lega Lombarda, 1 - Milan	INFO
MONDAY 12 JUNE					
9:00 - 13:00	■	Opening Conference: "A different lawyer for a new future. Technology and profession on the move" N°3 credits granted*	 pwc PwC TLS	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
13:00 🍴 Light Lunch					
14:00 - 16:00	■	Roundtable: "Navigating the new class action in Italy and EU: strategies for companies in the changing legal landscape" N°1 credit granted*	 AIGI 大成 DENTONS	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
14:00 - 16:00	■	Roundtable: "Evolution of M&A and Private Equity transactions in the Italian market: legal, tax and evaluation issues" N°2 credits granted** N°2 credits granted*	 Pirola Pennuto Zeri	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
16:00 - 18:00	■	Roundtable: "Legal Privilege" N°2 credits granted*	 AIGI GRIMALDI ALLIANCE	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
From 18:30	■	General Counsel Cocktail	 GPBL	Gatti Pavesi Bianchi Ludovici Piazza Borromeo 8 - Milan	INFO
From 20:15	■	Rooftop Party	 CASTALDI PARTNERS 1994	CastaldiPartners Via Savona 19/A - Milan	INFO
TUESDAY 13 JUNE					
8:00 - 9:30	■	Breakfast on Finance	 GIANNI ORIGONI &	Gianni & Origoni Piazza Belgioioso 2 - Milan	REGISTER
9:15 - 13:00	■	Conference: "Investments and Infrastructures in the MENA Region" N°2 credits granted*	 BonelliErede	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
13:00 🍴 Light Lunch					
14:00 - 16:00	■	Roundtable: "Legal Innovation: Unlocking New Opportunities with Litigation Funding in Italy"	 deminoR LITIGATION FUNDING	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
14:00 - 16:00	■	Roundtable: "The Artificial Intelligence revolution: great opportunities and relevant risks" N°1 credit granted*	 PAPUCCIO PENALISTI ASSOCIATI	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
16:00 - 18:00	■	Roundtable: "New Luxury. Exegesis of contemporary lifestyle."	 CARNELUTTI LAW FIRM	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
From 19:00	■	Women leadership: the in-house cocktail	 Baker McKenzie.	Baker McKenzie Piazza Filippo Meda 3 - Milan	INFO
WEDNESDAY 14 JUNE					
6:15 - 8:30	■	Run the Law	 Servizio Servizi INVESTIGATIVI  ethica GROUP  MOPI Nextalia  The Skill	Canottieri San Cristoforo Alzaia Naviglio Grande 122 - Milan	REGISTER
9:30 - 12:30	■	Conference: "Frauds in payment services: crisis management, regulatory aspects, and criminal liabilities"	 CHIOMENTI	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
9:15 - 11:15	■	Roundtable: "Forensic Technology in trials: what's next?" N°2 credits granted*	 Accuracy	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
13:00 🍴 Light Lunch					
14:00 - 16:00	■	Roundtable: "Focus on Algeria: an opportunity for the Italian economy" N°1 credit granted*	 CASTALDI PARTNERS 1994  UIA	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
14:00 - 16:00	■	Roundtable: "Doing business in Brazil"	 gmo venture  PINHEIRONETO ADVOGADOS  Tozzini Freire ADVOCADOS	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
16:00 - 18:00	■	Roundtable: "In-house counsels as drivers of business innovation and growth"	 DILITRUST	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER

For information please send an email to: helene.thierry@lcpublishinggroup.com - +39 02.36727659

Legalcommunity Week 2023

■ Open with registration

■ Private event. Invitation only

WEDNESDAY 14 JUNE				
16:00 - 18:00	■	Roundtable: "Energy & Infrastructure"		Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan REGISTER
16:00 - 18:00	■	Roundtable: "Achieving An Efficient Ip Portfolio: Creation, Protection and monetization of key intangibles"		Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan REGISTER
From 19:30	■	Rock the Law - Corporate Music Contest		FABRIQUE Via Gaudenzio Fantoli 9 - Milan REGISTER
THURSDAY 15 JUNE				
9:00 - 13:00	■	Conference: "The Italian Tax Reform: Challenges And Opportunities" N°4 credits granted** N°3 credits granted*		Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan REGISTER
09:15 - 11:15	■	Roundtable: "Fintech: the new frontiers of digital finance"		Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan REGISTER
11:00 - 13:00	■	Roundtable: "The role of compliance in setting a sustainable global supply chain"		Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan REGISTER
13:00  Light Lunch				
14:00 - 16:00	■	Roundtable: "CFO & Total Reward"		Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan REGISTER
14:00 - 16:00	■	Roundtable: "Measuring the effi- ciency of AI in managing the legal profession" N°2 credits granted*		Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan REGISTER
16:00 - 18:00	■	Book Presentation "Sustainability and In-House Legal Counsel: next challenges & tools"		Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan REGISTER
19:15 - 23:30	■	Corporate Awards		Palazzo del Ghiaccio Via Giovanni Battista Piranesi 14 - Milan INFO
FRIDAY 16 JUNE				
18:00	■	International guests greetings		Milan INFO



SEE YOU FROM 12 TO 16 JUNE 2023

For information please send an email to: helene.thiery@lcpublishinggroup.com - +39 02.36727659

Patronage

Comune di
MilanoCNF
Consiglio
Nazionale
Forense

CASSAFORENSE

ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANOILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRID

12 JUNE 2023

9.00 - 13.00

HOTEL
PRINCIPE DI SAVOIAPiazza della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy

OPENING CONFERENCE

> REGISTER NOW

A DIFFERENT LAWYER FOR A NEW FUTURE

Technology and profession on the move

PROGRAM

- 09:00 Check-in & Welcome Coffee
- 09:25 Greetings
Aldo Scaringella, CEO, *LC Publishing Group*
- 09:30 Welcome Messages
Emmanuel Conte, Councillor for Budget and Real Estate, *Municipality of Milan*
Antonino La Lumia, President, *Milan Bar Association*
- 09:45 Roundtable "The legal department today, between AI, digitalization and outsourcing"
Gianpaolo Alessandro, Group Legal Officer – Secretary of the Board of Directors, *UniCredit*
Andrea Lensi Orlandi, Partner, *PwC TLS*
Andrea Parrella, Group General Counsel, *Leonardo*
- 10:30 Dialogue "Artificial or smart?"
Francesca Isgro, Partner, Head of Public Department, *PwC TLS*
Gabriella Porcelli, General Counsel and Chief Compliance Officer, *Iveco Group*
Umberto Simonelli, Chief Legal and Corporate Affairs Officer, *Brembo*
- 11:15 Coffee break
- 11:30 Roundtable "Human side and soft skills"
Agostino Nuzzolo, General Counsel, Executive Vice President Legal and Tax
Secretary to the Board of Directors, *TIM*
Laura Segni, General Counsel, *IMI Corporate & Investment Banking*
Giovanni Stefanin, Co-Managing Partner, *PwC TLS*
- 12:15 Closing remarks
Nicola Di Molfetta, Editor-in-Chief, *Legalcommunity & MAG*
Giovanni Stefanin, Co-Managing Partner, *PwC TLS*
- 12:45 Light Lunch

N°3
CREDITS
GRANTED*

*by the Milan Bar Association

Legalcommunity Week is supported by



ITALIAFINTECH



Patronage

Comune di
MilanoCNF
Consiglio Nazionale
Forense

 CASSAFORENSE
ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANOILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRID
12 JUNE 2023
 14.00 - 16.00

HOTEL
PRINCIPE DI SAVOIA
 Piazza della Repubblica, 17
 20124 Milan, Italy

ROUNDTABLE



> REGISTER NOW

N°1
 CREDITS
 GRANTED*

NAVIGATING THE NEW CLASS ACTION IN ITALY AND EU: STRATEGIES FOR COMPANIES IN THE CHANGING LEGAL LANDSCAPE

SPEAKERS**Sara Biglieri**, Europe Head of Litigation and Dispute Resolution, *Dentons***Alessandra Bini**, Senior Counsel and Trust & Compliance Officer Europe, *IBM*
Responsible for Lombardia-Liguria, *AIGI***Sandra D. Hauser**, US Head of Commercial Litigation, *Dentons***Roberto Lipari**, Partner Litigation & Dispute Resolution, *Dentons***Adriano Peloso**, General Counsel, *Dedalus Italia* | Board Member, *AIGI***Laura Rigo**, Senior Counsel Emea Litigation & Governmental Investigation, *HP***MODERATOR****Giuseppe Salemme**, Journalist, *Legalcommunity & Mag*

*by the Milan Bar Association

Legalcommunity Week is supported by



ITALIAFINTECH



Patronage

Comune di
MilanoCNF Consiglio
Nazionale
Forense

CASSAFORENSE

ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANOILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRID12 JUNE 2023
14.00 - 16.00HOTEL
PRINCIPE DI SAVOIA
Piazza della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy

ROUNDTABLE



> REGISTER NOW

EVOLUTION OF M&A AND PRIVATE EQUITY TRANSACTIONS IN THE ITALIAN MARKET: LEGAL, TAX AND EVALUATION ISSUES

N°2
CREDITS
GRANTED*N°2
CREDITS
GRANTED**

SPEAKERS

Nathalie Brazzelli, Partner, *Pirola Pennuto Zei & Associati***Stefano Brogelli**, Legal, Regulatory & Compliance Director, *Axpo Italia***Massimo Di Terlizzi**, Co-Managing Partner, *Pirola Pennuto Zei & Associati***Isabel Fernandes**, General Legal Counsel, *Grupo Visabeira***Matteo Giannobi**, Partner, *Pirola Corporate Finance***Paolo Quaini**, Chief Legal & Compliance Officer, *ITA Airways***Benedetta Volpi**, Head of Legal & Compliance, *Nextalia SGR*

MODERATOR

Eleonora Frascini, Journalist, *Legalcommunity & Mag*

*by the Milan Bar Association

**by the Milan ODCEC

Legalcommunity Week is supported by



ITALIAFINTECH



Patronage

Comune di
MilanoConsiglio
Nazionale
ForenseORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANOILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRID
12 JUNE 2023
 16.00 - 18.00

HOTEL
PRINCIPE DI SAVOIA
 Piazza della Repubblica, 17
 20124 Milan, Italy

ROUNDTABLE


> REGISTER NOW

LEGAL PRIVILEGE

N°2
 CREDITS
 GRANTED*

SPEAKERS

Fabio Bertoni, General Counsel, *The New Yorker Magazine*
Michael Bray, Managing Partner (UK), *Grimaldi Alliance*
Teresa Minguez Diaz, General Counsel and Compliance & Integrity Officer
Porsche Ibérica, S.A, Board Member of the *Madrid Law Bar Association*
Daniel Fesler, Managing Partner (Belgium), *Grimaldi Alliance*
Lisa Alice Julien, Partner (France-Italy), *Grimaldi Alliance*
Javier Ramirez, Vice President & Associate General Counsel
 Regions Litigation *HP Inc.* | Head of Advocacy, *ACC Europe*
Francesco Sciaudone, Global Managing Partner, *Grimaldi Alliance*

MODERATOR

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

*by the Milan Bar Association

Legalcommunity Week is supported by



ITALIAFINTECH



Patronage

Comune di
MilanoCNF Consiglio
Nazionale
Forense

CASSAFORENSE

ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANOILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRID

GENERAL COUNSEL COCKTAIL

To be presented during the event:

GC CHAMPIONS LIST 2023

by Inhousecommunity.it

12 JUNE 2023 | FROM 18.30**GATTI PAVESI BIANCHI LUDOVICI**
PIAZZA BORROMEO 8 | MILAN**PRIVATE EVENT.
INVITATION ONLY****12 JUNE 2023**

From 18.30

**GATTI PAVESI BIANCHI LUDOVICI**
Piazza Borromeo 8 - Milan

Legalcommunity Week is supported by



ITALIAFINTECH



Patronage



Comune di
Milano



CNF Consiglio
Nazionale
Forense



ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANO



ILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRID



ROOFTOP PARTY

PRIVATE EVENT.
INVITATION ONLY



12 JUNE 2023
From 20.15

12 JUNE 2023 | FROM 20.15



CASTALDI PARTNERS
Via Savona 19/A - Milan

CASTALDI PARTNERS
Via Savona 19/A - Milan

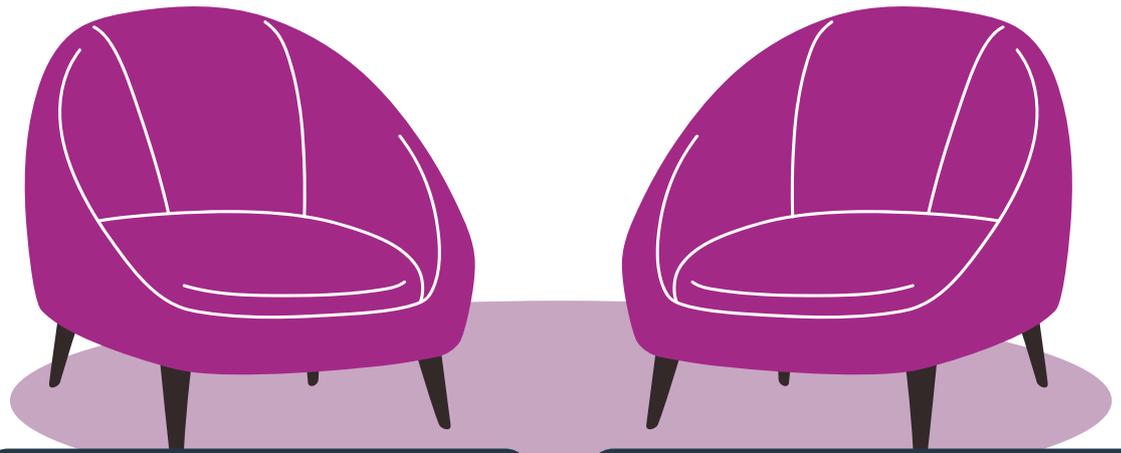
Legalcommunity Week is supported by



ITALIAFINTECH



Patronage

Comune di
MilanoORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANOILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRID**SILVIA MARIA ROVERE**Chairwoman, *Poste Italiane***FRANCESCO GIANNI**Founding Partner, *Gianni & Origoni*

MODERATOR

NICOLA DI MOLFETTA

Editor-in-Chief

*Legalcommunity & Financecommunity***BREAKFAST
ON FINANCE****13 JUNE 2023 | 8.00 - 9.30****> REGISTER NOW****GIANNI & ORIGONI**

PIAZZA BELGIOIOSO, 2 | 20121 MILAN, ITALY

**13 JUNE 2023**

8.00 - 9.30

**GIANNI & ORIGONI**Piazza Belgioioso, 2
20121 Milan, Italy

Legalcommunity Week is supported by



ITALIAFINTECH



Patronage

Comune di
Milano

CASSAFORENSE

ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANOILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRID

13 JUNE 2023

9.15 - 13.00

HOTEL
PRINCIPE DI SAVOIAPiazza della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy

CONFERENCE

> REGISTER NOW

INVESTMENTS AND INFRASTRUCTURES IN THE MENA REGION

N°2
CREDITS
GRANTED*

PROGRAM

- 09:15 Check-in & Welcome Coffee
- 09:40 Greetings
Aldo Scaringella, CEO, *LC Publishing Group*
- 09:45 Opening Speech
Angelino Alfano, Partner, *BonelliErede*
- 10:00 Dialogue "Private Capital and Infrastructures in Africa"
Ziad Bahaa-Eldin, Managing Partner, *Bahaa-Eldin Law Office in cooperation with BonelliErede*
Fabrizio Pagani, Senior Advisor, *Vitale & Co.*, Professor, *SciencesPo*, Paris and Former G20 Sherpa
Moderator
Suzan Taha, Journalist, *LegalcommunityMENA*
- 10:50 Coffee break
- 11:15 Roundtable "UAE and the New Corporate Income Tax"
Marco De Leo, Partner, *BonelliErede* | Managing Partner, *BonelliErede Middle East LLP*
Mohamed Elmogy, Regional Lead Counsel Middle East and North East Africa, *Siemens Energy*
Reham Naeem, Head of Legal Gulf Counties, *Novartis*
Francesco Parlatore, Managing Associate, *BonelliErede*
Mahmoud Shaarawy, Chief Legal & Compliance Officer, *HSA Group*
Moderator
Suzan Taha, Journalist, *LegalcommunityMENA*
- 12:50 Closing remarks
- 13:00 Light Lunch

*by the Milan Bar Association

Legalcommunity Week is supported by



ITALIAFINTECH



Patronage

Comune di
MilanoCNE Consiglio
Nazionale
Forense

CASSAFORENSE

ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANOILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRID13 JUNE 2023
14.00 - 16.00HOTEL
PRINCIPE DI SAVOIA
Piazza della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy

ROUNDTABLE

> REGISTER NOW

LEGAL INNOVATION: UNLOCKING NEW OPPORTUNITIES WITH LITIGATION FUNDING IN ITALY

Request for accreditation in course (Milan Bar Association)

SPEAKERS*

Erik Bomans, CEO, *Deminor*

Alice Flacco, General Counsel, *Microport Scientific Corporation (CRM)*

Silvia Lain, Owner and CEO, *ABF Elettronica S.r.l.*

Rinaldo Sali, Deputy General Director, *Milan Chamber of Arbitration*

Paul Jeroen van de Grampel, Global-Co Head Litigation Risk Group, *AON*

MODERATOR

Albert Henke, Associate Professor of Civil Procedural Law, *Università degli Studi, Milan*
Scientific Coordinator, *Centre of Research DEuTraDiS*

* Panel in progress

Legalcommunity Week is supported by



ITALIAFINTECH



Patronage

Comune di
MilanoORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANOILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRID13 JUNE 2023
14.00 - 16.00HOTEL
PRINCIPE DI SAVOIA
Piazza della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy

ROUNDTABLE



> REGISTER NOW

THE ARTIFICIAL INTELLIGENCE REVOLUTION: GREAT OPPORTUNITIES AND RELEVANT RISKS

N°1
CREDITS
GRANTED*

Greetings

Aldo Scaringella, CEO, *LC Publishing Group*

Keynote speech

Fátima Correia Da Silva, Chief Compliance Officer, Head of Legal and Data Protection Officer, *Critical Techworks*

Speakers

Luca Colombo, Country Director Italy, *Meta***Emanuela Franco**, General Counsel, *Italdesign – Giugiaro S.p.A.***Eugenio Fusco**, Deputy Prosecutor, *Milan Public Prosecutor's Office***Michela Massimi**, Senior Official, *Italian Data Protection Authority***Giuliano Noci**, Full Professor of Strategy and Marketing, Scientific Director of the Metaverse Marketing Lab, *Politecnico di Milano***Laura Pavese**, Senior Litigation Manager, *Hewlett Packard Enterprise*

Moderator

Andrea Puccio, Founding Partner, *Puccio Penalisti Associati*

*by the Milan Bar Association

Legalcommunity Week is supported by



ITALIAFINTECH



ROUNDTABLE

LUXURY

Patronage

Comune di
MilanoConsiglio
Nazionale
Forense

CASSAFORENSE

ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANOILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRID

> REGISTER NOW

NEW LUXURY EXEGESIS OF CONTEMPORARY LIFESTYLE

Request for accreditation in course (Milan Bar Association)

SPEAKERS

Sabina Belli, *Pomellato*

Cristiana Capotondi, *Actress and Entrepreneur*

Antonia Giacinti, *Antonia Milano*

Stefania Lazzaroni, *Fondazione Altagamma*

Lorenza Luti, *Kartell*

Federica Polinori, *The Estée Lauder Companies*

MODERATOR

Luca Arnaboldi

**13 JUNE 2023**

16.00 – 18.00



HOTEL

PRINCIPE DI SAVOIA

Piazza della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy

Legalcommunity Week is supported by



ITALIAFINTECH



Patronage



Comune di
Milano



CNF Consiglio
Nazionale
Forense



ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANO



ILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRID



WOMEN LEADERSHIP: the in-house cocktail

13 JUNE 2023 | FROM 19.00

BAKER MCKENZIE
PIAZZA FILIPPO MEDA 3 - MILAN

PRIVATE EVENT.
INVITATION ONLY



13 JUNE 2023
From 19.00



BAKER MCKENZIE
Piazza Filippo Meda 3 - Milan

Legalcommunity Week is supported by



ITALIAFINTECH





Wednesday

14 JUNE 2023

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

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

WHERE:

Canottieri San Cristoforo
Via Alzaia Naviglio Grande 122, Milan

PROGRAM:

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



PATRONAGE
Comune di
Milano

Organized by



Partners

Patronage

Comune di
Milano

CASSAFORENSE

ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANOILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRID

14 JUNE 2023

9.30 - 12.30

HOTEL
PRINCIPE DI SAVOIAPiazza della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy

> REGISTER NOW

FRAUDS IN PAYMENT SERVICES:

crisis management, regulatory aspects
and criminal liabilities

Request for accreditation in course (Milan Bar Association)

- 09:30 Check-in & Welcome Coffee
- 10:00 Welcome Speech
Francesco D'Alessandro, Partner, *Chiomenti*
- 10:15 Roundtable
SPEAKERS
Paolo Dal Checco, Digital Forensics Expert
Francesco Martiniello, Chief Compliance & AFC Officer, *illimity Bank*
Jasmine Mazza, Senior Associate, *Chiomenti*
Pierluigi Perri, Of Counsel, *Chiomenti*
Vittorio Tortorici, *Banca d'Italia*
Benedetta Venturato, Senior Associate, *Chiomenti*
MODERATOR
Nicola Di Molfetta, Editor-in-Chief, *Legalcommunity & MAG*
- 11:15 Coffee Break
- 11:45 **"Problems and perspectives of the criminal fight against financial frauds"**
Cristian Barilli, Public Prosecutor at the *Court of Milan*
in dialogue with **Francesco D'Alessandro**, Partner, *Chiomenti*
- 12:30 Light Lunch

Legalcommunity Week is supported by



ITALIAFINTECH



Patronage

Comune di
MilanoConsiglio
Nazionale
ForenseORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANOILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRID14 JUNE 2023
09.15 - 11.15HOTEL
PRINCIPE DI SAVOIA
Piazza della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy

ROUNDTABLE

> REGISTER NOW

N°2
CREDITS
GRANTED*

FORENSIC TECHNOLOGY IN TRIALS: WHAT'S NEXT?

SPEAKERS

Guido Carlo Alleva, Founder and Senior Partner, *Alleva & Associati*

Federico Busatta, Partner, *Gianni & Origoni*

Giovanni Carella, Head of Criminal Law Business Assistance and Vendor Management and White Collar Crimes, *Eni*

Giovanni Cucchiurato, Group General Counsel, *Dedalus*

Giovanni Foti, Partner, *Accuracy*

Steve Molloy, Director, *Accuracy* - Forensic Technology Expert

Selina Zipponi, Group Data Protection Officer, *Dedalus*

MODERATOR

Michela Cannovale, Journalist, *Inhousecommunity & Mag*

*by the Milan Bar Association

Legalcommunity Week is supported by



ITALIAFINTECH



Patronage

Comune di
MilanoCNE
Consiglio
Nazionale
Forense

 CASSAFORENSE
ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANOILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRID
14 JUNE 2023
14.00 - 16.00

HOTEL
PRINCIPE DI SAVOIA
Piazza della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy

ROUNDTABLE



> REGISTER NOW

FOCUS ON ALGERIA AN OPPORTUNITY FOR THE ITALIAN ECONOMY

N°1
CREDIT
GRANTED*

SPEAKERS

Abdelkrim Touahria, Algerian Ambassador in Italy**Federico Freni**, Under Secretary of State, *Italian Ministry of Economy and Finance***Giovanni Pugliese**, Italian Ambassador in Algiers**Brahim Taïri**, Lawyer, President of the National Union of Lawyers' Associations, *UNOA***Faycal Driouche**, Lawyer, President of the Algerian Foundation for Research and International Law Cooperation, *AFRILC***Fabio Fagioli**, Group General Counsel, *Maire Technimont***Aldo Bellone**, Vice-President of the Work Abroad Committee, *Ance***Piero Petrucco**, Managing Director, *ICOP Benefit SpA***Fabio Moretti**, Senior Consultant, *CastaldiPartners*

MODERATOR

Enrico Castaldi, Founder, *CastaldiPartners*

*by the Milan Bar Association

Legalcommunity Week is supported by



ITALIAFINTECH



Patronage

Comune di
MilanoConsiglio
Nazionale
ForenseORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANOILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRID

14 JUNE 2023

14.00 - 16.00

HOTEL
PRINCIPE DI SAVOIAPiazza della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy

ROUNDTABLE

> REGISTER NOW

DOING BUSINESS IN BRAZIL

Request for accreditation in course (Milan Bar Association)

SPEAKERS

Stefano Brunello, Partner and Country Partner for Latin America, *BonelliErede*

Marcos Chaves Ladeira, Partner, *Pinheiro Neto Advogados*

Giovanni Paolo Falcetta, Partner, *Tozzini Freire Advogados*

Isabel Fernandes, General Legal Counsel, *Grupo Visabeira*

Graziano Messana, Managing Partner, *GM Venture* | President
Italian Chamber of Commerce in São Paulo

Giuseppe Perrucci, CEO, *Azimut Brazil and Portugal*

MODERATOR

Julia Gil, Journalist, *Iberian Lawyer & FinancecommunityES*

Legalcommunity Week is supported by



ITALIAFINTECH



Patronage

Comune di
MilanoCNF Consiglio
Nazionale
Forense

CASSAFORENSE

ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANOILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRID14 JUNE 2023
16.00 - 18.00HOTEL
PRINCIPE DI SAVOIA
Piazza della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy

ROUNDTABLE



> REGISTER NOW

IN-HOUSE COUNSELS AS DRIVERS OF BUSINESS INNOVATION AND GROWTH

Request for accreditation in course (Milan Bar Association)

SPEAKERS

Germana Mentil, General Counsel, *Italgas*

Simona Musso, Group General Counsel, *Lavazza*

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

Sara Rizzon, Head of Legal Affairs, *Mondadori*

MODERATOR

Fabrizio Gallotti, Country Manager Italy, *DiliTrust*

Legalcommunity Week is supported by



ITALIAFINTECH



Patronage

Comune di
MilanoORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANOILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRID
14 JUNE 2023
 16.00 - 18.00

HOTEL
PRINCIPE DI SAVOIA
 Piazza della Repubblica, 17
 20124 Milan, Italy

ROUNDTABLE


> REGISTER NOW

ENERGY & INFRASTRUCTURE

Request for accreditation in course (Milan Bar Association)
Session I “The Energy Trilemma: use case, models and regulation for a sustainable, reliable and competitive energy”

SPEAKERS
Antonio Adami, Senior Director and General Counsel EMEA, *Canadian Solar*
Umberto Baldi, General Counsel, *Snam*
Vita Capria, Head of Legal & Corporate Affairs, *EF Solare Italia*
Mattia Riccardo Petrillo, Partner, Head of Energy & Efficiency, *EY SLT*
Simone Rodolfi, Head of Origination & Business Development, *Axpo Italia S.p.A.*
MODERATOR
Eleonora Fraschini, Journalist, *Financecommunity & Mag*
Session II “PPP: Public-Private Partnerships”

SPEAKERS
Roberto Massarenti, Head of Infrastructure Finance
Natixis Corporate & Investment Banking
Luca Matrone, Head of Energy, Corporate & Investment Banking Division, *Intesa Sanpaolo*
Federico Merola, CEO & General Director, *Arpinge*
Micaela Vescia, Head of Corporate and Legal Affairs
Azienda Trasporti Milanesi S.p.A. – Milan
MODERATOR
Oriana Granato, Partner, Head of Projects and Infrastructures, *EY SLT*

Legalcommunity Week is supported by



ITALIAFINTECH



Patronage

Comune di
MilanoCNE
Consiglio Nazionale Forense

CASSAFORENSE

ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANOILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRID

14 JUNE 2023

16.00 - 18.00

HOTEL
PRINCIPE DI SAVOIAPiazza della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy

ROUNDTABLE

INTELLECTUAL
PROPERTY

> REGISTER NOW

ACHIEVING AN EFFICIENT IP PORTFOLIO:

creation, protection and
monetization of key intangibles

Request for accreditation in course (Milan Bar Association)

SPEAKERS

Stefano Baracco, Executive Intellectual Property Manager, *Piaggio Group*

Luca Bernasconi, Financial Advisor, *ApicAll*

Silvia Bertuccio, Partner - European and Italian Patent Attorney, *TCBM*

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

Gabriel Cuonzo, Managing Partner, *Trevisan & Cuonzo*

Guido Pontremoli, Global IP Head, Corporate Intellectual Property-Patents
Chiesi Farmaceutici S.p.A.

Paolo Rezzaghi, Head of Intellectual Property Rights, *Brembo*

MODERATOR

Giuseppe Salemme, Journalist, *Legalcommunity & Mag*

Legalcommunity Week is supported by



ITALIAFINTECH





#legalcommunityweek

5th Edition

14 JUNE 2023

from 19.30

FABRIQUE Via Gaudenzio Fantoli, 9 - Milan

Media Partner

Partners

Catering Delivery Partner

REGISTER



#CorporateMusicContest

Patronage

Comune di
Milano

CASSAFORENSE

ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANOILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRID

15 JUNE 2023

9.00 - 13.00

HOTEL
PRINCIPE DI SAVOIAPiazza della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy

CONFERENCE

> REGISTER NOW

THE ITALIAN TAX REFORM: CHALLENGES AND OPPORTUNITIES

PROGRAM

- 09:00 Check-in & Welcome Coffee
- 09.30 Welcome message
Aldo Scaringella, CEO, *LC Publishing Group*
- 09.35 Opening Speech
Guglielmo Maisto, Senior Partner, *Maisto e Associati*
- 09.40 Keynote Speech
Maurizio Leo, Deputy Minister of Economy and Finance, *Ministry of Economy and Finance*
- 10.00 **SESSION I: "Institutional remarks: where are we now?"**
Massimo Garavaglia, President Finance Commission, *Senate Chamber*
Marco Osnato, President Finance Commission, *Chamber of Deputies*
Paola Severino, President, *National School of Public Administration*
and Vice President, *Luiss Guido Carli University*
- 11:00 Coffee break
- 11.30 **SESSION II: "Main impacts of the reform on international law, (income taxes) IRES, financial income, private equity, wealth management and self-assessment, rulings and tax litigation procedures"**
Marco Allena, Full Professor of Tax Law, *Università Cattolica del Sacro Cuore*
Marco Cerrato, Partner, *Maisto e Associati*
Andrea Nobili, Head of Unit Tax and Accounting Advisory, *Italian Banking Association*
Pamela Palazzi, Head of Tax, *Sky Italia* and EU Tax Policy Director, *Comcast Group*
Stefania Pedroni, Head of Wealth Planning, *Intesa Sanpaolo Private Banking*
Nicoletta Savini, Group Head of Tax, *Tim*
Marco Valdonio, Partner, *Maisto e Associati*
- 13.00 Light Lunch

N°3
CREDITS
GRANTED*N°4
CREDITS
GRANTED**

*by the Milan Bar Association

**by the Milan ODCEC

Legalcommunity Week is supported by



ITALIAFINTECH



Patronage

Comune di
MilanoConsiglio
Nazionale
Forense

CASSAFORENSE

ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANOILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRID15 JUNE 2023
09.15 - 11.15HOTEL
PRINCIPE DI SAVOIA
Piazza della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy

ROUNDTABLE

> REGISTER NOW

FINTECH: THE NEW FRONTIERS OF DIGITAL FINANCE

Request for accreditation in course (Milan Bar Association)

SPEAKERS

Camilla Cionini Visani, General Manager, *ItaliaFintech*

Paola Deriu, Head of Cash and Derivatives Markets
Surveillance - Markets Dept, *Consob**

Matteo Masserdotti, CEO & Co-Founder, *Viceversa*

Tommaso Migliore, CEO & Founder, *MDOTM Ltd*

Umberto Piattelli, Equity Partner, *LCA*

Edoardo Raffiotta, Professor, *University of Milano-Bicocca*
and Of Counsel, *LCA*

MODERATOR

Davide Valli, Equity Partner, *LCA*

**The intervention is carried out in a personal capacity
and does not involve the institution*

Legalcommunity Week is supported by



ITALIAFINTECH



ROUNDTABLE



> REGISTER NOW

THE ROLE OF COMPLIANCE IN SETTING A SUSTAINABLE GLOBAL SUPPLY CHAIN

Request for accreditation in course (Milan Bar Association)

SPEAKERS

Isabella Bdoian Gonzalez, Deputy General Counsel, Europe Middle East Africa, *Whirlpool Corporation*

Alessandro Chelli, Co-Founder & CEO, *Apio & Trusty*

Simone Davini, Head of Legal & Corporate Affairs, *Crédit Agricole CIB Italy*

Luís Graça Rodrigues, Head of Legal Department, *Indra Italia*

Senda Maouia, Chief Legal and Compliance Officer, Board Secretary, *Orange Tunisie*

Francesca Marino, Senior Partner, *Athena Professionisti e Consulenti Associati*

Valentina Ranno, GC, Head of Legal & Compliance, *L'Oréal*

Luisa Romano, Senior Associate, *Bergs & More*

MODERATOR

Eugenio Bettella, Founding and Managing Partner, *Bergs & More*

Patronage

Comune di
MilanoCNF
Consiglio
Nazionale
Forense

CASSAFORENSE

ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANOILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRID15 JUNE 2023
11.00 - 13.00HOTEL
PRINCIPE DI SAVOIA
Piazza della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy

Legalcommunity Week is supported by



ITALIAFINTECH



Patronage

Comune di
MilanoConsiglio
Nazionale
ForenseORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANOILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRID15 JUNE 2023
14.00 - 16.00HOTEL
PRINCIPE DI SAVOIA
Piazza della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy

ROUNDTABLE

CFO

> REGISTER NOW

CFO & TOTAL REWARD

Request for accreditation in course (Milan Bar Association)

SPEAKERS

Sandro Catani, Of Counsel, Andersen and Management Board, OIBR
Italian Foundation for Business Reporting

Rocco Ceresini, Head of Administration & Tax, Bonatti S.p.A.

Paolo Fanti, Vice-President Scientific Committee, ANDAF and
Coordinator, CFO Certificate Club

Aga Podkowinska, Partner, Di Luccia & Partners Executive Search

Cristiano Spelta, Chief Financial Officer and Co-Founder, e-Novia S.p.A.

Silvana Toppi, Controls and Compliance Finance Director, HP
Board Member, Andaf

MODERATOR

Eleonora Fraschini, Journalist, *Financecommunity & Mag*

Legalcommunity Week is supported by



ITALIAFINTECH



Patronage

Comune di
MilanoConsiglio
Nazionale
Forense

CASSAFORENSE

ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANOILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRID15 JUNE 2023
14.00 - 16.00HOTEL
PRINCIPE DI SAVOIA
Piazza della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy

ROUNDTABLE

> REGISTER NOW

MEASURING THE EFFICIENCY OF AI IN MANAGING THE LEGAL PROFESSION

N°2
CREDITS
GRANTED*

SPEAKERS

Rosy Cinefra, Vice President and Head of Legal and Compliance, *Ntt Data Italia***Antonio Corda**, Legal & Compliance Affairs Director, *Vodafone Italy***Luca Gilardoni**, Chief Operating Officer, *Elibra***Giovanni Lombardi**, General Counsel, *illimity Bank*
and General Manager, *fondazione illimity***Silvia Mazza**, Key Accounts Director, *Elibra***Ana Prado Blanco**, General Counsel, *Mercedes-Benz España***Giuseppe Vaciago**, Partner, *42 Law Firm*

MODERATOR

Giuseppe Salemme, Journalist, *Legalcommunity & Mag*

*by the Milan Bar Association

Legalcommunity Week is supported by



ITALIAFINTECH



Patronage



Comune di
Milano



ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANO



ILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRID



15 JUNE 2023

16.00 - 18.00



**HOTEL
PRINCIPE DI SAVOIA**

Piazza della Repubblica, 17
20124 Milan, Italy

ROUNDTABLE

> REGISTER NOW

BOOK PRESENTATION

SUSTAINABILITY AND IN-HOUSE LEGAL COUNSEL

NEXT CHALLENGES & TOOLS

Request for accreditation in course (Milan Bar Association)



SPEAKERS

Miriam Allena, Of Counsel, *Baker McKenzie*

Alessandra Bini, Senior Counsel and Trust & Compliance Officer Europe, *IBM*
Responsible for Lombardia-Liguria, *AIGI*

Wanya Carraro, Deputy Vice President and Communication Manager, *AIGI*

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

Andrea Di Paolo, Head of Legal, Compliance and Regulatory Affairs, *BAT*
Vice President, *BAT Trieste S.p.A.*

Pietro Galizzi, Head of Legal, Regulatory & Compliance Affairs
Eni Plenitude Società Benefit

Paola Nocerino, General Counsel, *Air Liquide Italia* | Member, *AIGI*

Raimondo Rinaldi, Emeritus Chair, *AIGI*

MODERATOR

Andrea Camaiora, CEO & Founder, *The Skill*

Legalcommunity Week is supported by



ITALIAFINTECH



A portrait of a man with dark, wavy hair and a beard, wearing a dark blue suit jacket over a white shirt. He is looking directly at the camera with a slight smile. The background is a blurred, modern architectural setting. The entire image is framed by a thin red border.

De la cantera a capitán

Iberian Lawyer conversó con Íñigo Erlaiz, socio director de Gómez-Acebo & Pombo, quien reflexiona sobre la mitad de su mandato de tres años al frente de la firma.

por michael heron

“Cuando decidí que mi proyecto profesional era Gómez-Acebo & Pombo sí que quería, desde ese momento, poder hacer carrera en el despacho para, sobre todo, con el tiempo, poder llegar a contribuir al éxito del proyecto”

En el mundo del fútbol, los clubes con más éxito consiguen dos cosas. Fichan a los mejores profesionales del mercado cuando alcanzan su máximo nivel e invierten en una potente cantera para cultivar y desarrollar a los mejores jugadores. El presidente del Real Madrid, Florentino Pérez, se refirió a esta forma de construir la plantilla como "Zidanes y Pavones". La misma comparación puede hacerse con el mercado jurídico. Cuando un bufete de abogados contrata a un trainee recién salido de la facultad de derecho que luego consigue llegar a lo más alto, significa algo. Es la prueba definitiva de una cultura meritocrática y de que un bufete cree en los suyos. Íñigo Erlaiz ha reflejado a la perfección el espíritu de GA_P en su trayectoria profesional. Se unió a la firma como trainee en el cambio de milenio, ascendió a socio en 2010, a director de Corporate/M&A en 2016 y a socio director el año pasado. Cuando Iberian Lawyer habló con algunos de los antiguos y actuales compañeros de Erlaiz, el mensaje fue consistente. Se trataba de un abogado destinado a lo más alto, que transmitía credibilidad y confianza incluso siendo joven. El propio socio director del bufete lo admite, al confirmar que siempre fue su ambición ayudar a construir la firma y no sólo participar. Con Gómez-Acebo & Pombo logrando un crecimiento del 10% durante el primer año de mandato de Erlaiz, este graduado de la cantera ha proporcionado al bufete un rendimiento impresionante. Y, lo que es más importante, es la prueba de que el mejor talento suele proceder desde casa.

Cuando te graduaste en derecho en 1999, ¿qué te atrajo a este bufete?

Era un despacho de gran prestigio, y lo socios que me entrevistaron me causaron una gran impresión. Pero lo cierto es que inicialmente me decanté por GA_P porque me dieron toda clase de facilidades para compatibilizar la prestación social sustitutoria del servicio militar (entonces obligatorio) con el trabajo de primer año! GA_P me atrapó realmente después, cuando empecé a trabajar, y fueron una pluralidad de factores los que influyeron en ello: el ambiente de compañerismo y mi relación con mis compañeros de promoción, una preocupación genuina por las personas, una estructura muy horizontal, una manera de enseñarte la profesión basada en darte autonomía y responsabilidad, que te hacía sentir abogado desde el primer momento y en crecimiento profesional permanente, con temas además siempre complejos e interesantes. Todos ellos siguen siendo elementos presentes a día de hoy en nuestra organización, que cuidamos y protegemos como parte de nuestra cultura e identidad corporativa.

Lograste ser socio 11 años después de empezar en la firma. ¿Era tu objetivo desde el primer día? ¿Crees que esta trayectoria profesional sigue siendo posible y atractiva hoy en día?

Cuando decidí que mi proyecto profesional era Gómez-Acebo & Pombo sí que quería, desde ese momento, poder hacer carrera en el despacho para, sobre todo, con el tiempo, poder llegar a contribuir al éxito del proyecto y a influir en él, a participar en la toma de decisiones relevantes. Es eso lo que te ayuda a identificarte plenamente con el proyecto. Creo que eso sigue siendo muy atractivo hoy. No es sólo tomar parte de él, es participar en construirlo. Dicho eso, el camino es complejo, e implica peajes y renunciaciones. Aunque eso es así, también creo que hay margen para acomodar las exigencias del modelo a una mayor demanda de conciliación y flexibilidad, y que las firmas hemos de avanzar en esa dirección para hacer el camino más atractivo a los más jóvenes y atraer así el mejor talento.

“Mi mandato actual es por tres años”



IÑIGO ERLAIZ

Iñigo es socio director de Gómez-Acebo & Pombo y socio de Mercantil y Capital Riesgo. Además, forma parte del Consejo de Administración de la Firma. Está especializado en derecho societario, comercial, fusiones y adquisiciones, private equity y concursal (insolvencias y reestructuraciones). Es licenciado en Derecho y diplomado en Asesoría Legal de Empresas, con matrícula de honor, por la Universidad Pontificia de Comillas (ICADE). Hizo el máster de Dirección de Recursos Humanos por la UNED. Está diplomado en Derecho Concursal por el Ilustre Colegio de Abogados de Madrid. Iñigo se incorporó a GA_P recién graduado en derecho en 1999, convirtiéndose en socio en 2010, responsable de Corporate/ M&A en 2016 y socio director en 2022. Iñigo ha sido reconocido por varios prestigiosos directorios legales como uno de los profesionales líderes en las áreas de Commercial, Corporate and M&A, Private Equity, Manufacturing e Insurance. Imparte clases en distintos programas de

distintas universidades y ha participado como profesor y ponente en diversos seminarios, conferencias y foros profesionales. Además, es autor de distintas publicaciones y artículos en prensa y revistas especializadas. 

Cuando hablas con licenciados en derecho, ¿qué les dices y por qué crees que deberían elegir tu despacho?

Porque esos elementos que me atrajeron a mí en su día siguen presentes. Explican por qué la mayor parte de nuestros socios llevan toda su vida profesional en la Firma y hablamos de ella con el orgullo de algo nuestro y que hemos construido juntos. El trabajo colectivo, el equipo

por encima del individuo, la preocupación genuina por las personas y porque se sientan a gusto. Intentamos cada día conciliar esos valores con la exigencia de un proyecto que además es muy ambicioso. Queremos ser el despacho de referencia en Iberia y estamos claramente en ese camino, pero sin renunciar a esa manera de ser y a esos valores. Eso es, en mi opinión, lo que nos hace especiales y diferentes.

¿Cuál ha sido el mejor y el peor día de tu carrera hasta ahora?

Esta es una carrera de fondo, con días buenos y otros no tantos. Pero pesan mucho más los primeros. Hay días que las preocupaciones no te dejan dormir, que no has conseguido la solución que el cliente buscaba, empatizas con sus problemas, te los llevas a casa, etc. Pero cuando consigues solucionárselos, que afortunadamente es la mayor de las veces, la satisfacción es máxima. A menudo al hacerlo impactas además en situaciones que afectan a muchas personas. Es entonces cuando te sientes realizado profesionalmente. Es una profesión maravillosa. Y cuanto más complejos sean los problemas, mayor ese ese sentimiento de realización profesional. Por eso los momentos mejores van vinculados a otros complicados, difíciles. Esa dicotomía es además adictiva. Cuanto más compleja sea una situación más disfrutamos en GA_P encontrándole una salida.

Tus dos predecesores fueron socios directores durante 15 y 6 años, respectivamente. ¿Por cuánto tiempo es tu mandato y cuándo crees que dejará el cargo?

Mi mandato actual es por tres años. Estamos justo en la mitad. Ahora sólo pienso en lo que queda por hacer en esa otra mitad. Hay muchos proyectos iniciados, pero no completados y otros muchos aún pendientes. Al finalizar el mandato veremos dónde estamos y qué toca entonces. No es algo que piense ahora. Ahora sólo quiero centrarme en el momento actual y aprovechar al máximo la energía de la organización, que es muy alta.

¿Cuál crees que es el mayor desafío que enfrenta tu firma hoy en día?

Hay muchos. En un mercado legal muy competido es importante tener claro cuál es tu hueco. El nuestro es el del asesoramiento de alto valor añadido, en los asuntos más complejos, litigiosos o transaccionales. El reto es alinear la estrategia, el modelo de firma y la organización para ocuparlo. Eso implica trabajar en muchos frentes: rentabilidad, posicionamiento, calidad, talento, eficiencia. La tecnología es disruptiva. Hay que saber optimizarla, discriminar e invertir en aquella que puede ayudarte a transformar y mejorar procesos internos y la

“Las firmas locales líderes en sus mercados siempre serán puerto seguro en aguas movidas”

oferta de servicio al cliente. No podemos perder ese carro. Por otro lado, hemos de ser capaces de articular una propuesta de valor atractiva y completa para atraer el mejor talento. Y por último, hemos de saber leer bien las corrientes internacionales y posicionarnos de la mejor manera para navegarlas.

¿Qué opinas de la reciente fusión de A&O Shearman? ¿Veremos más de estas mega fusiones en el futuro? ¿Cómo afectará esto al mercado español?

Es pronto para hacer lecturas. Surgen obvias cuestiones: buscarán ahora movimientos similares otras firmas del Magic Circle? Serán receptivas otras firmas americanas de primer nivel a valorar estos movimientos a pesar de los gaps existentes (culturales, niveles de rentabilidad diferentes, distintos modelos de lock step)? La presión de algunos modelos/competidores que ofrecen global footprint puede empujarles a ello, pero no es obvio tampoco. Y de todo ello dependerá que pueda haber efectos de segundo grado en nuestro mercado. No sé si del tipo de esta fusión, probablemente no en el corto plazo, pero lo que sí tengo claro es que seguirá habiendo concentración y movimientos asociativos en el sector. Y también que las firmas locales líderes en sus mercados siempre serán puerto seguro en aguas movidas.

Si pudieras retroceder en el tiempo y darte un consejo a ti mismo cuando te convertiste en socio director, ¿qué te dirías?

No olvides que esto es una carrera de fondo, tienes que regular el esfuerzo para no desfondarte, tómatelo con calma pero no dejes de estudiar, sé solidario y generoso, diviértete cada día (esto es fundamental), cuida tus raíces (familia, amigos), haz deporte y descansa, que pensarás con más clarividencia, y piensa siempre en grande. 🍷

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.



**Los 50 mejores despachos
de abogados de España**

Un año con un signo positivo. Así fue 2022 para los 50 primeros despachos de abogados por ingresos en España. Si en 2021 ya se pudo observar un crecimiento después de la pandemia, lo cual se publicó en Iberian Lawyer (aquí el enlace a la revista que contiene el artículo dedicado), en este 2022 también se continúa viendo un ascenso que confirma lo mucho que crece el mercado de los servicios jurídicos año tras año, a pesar de los efectos del Covid-19, la inflación o las consecuencias sufridas por el conflicto entre Rusia y Ucrania.

EL PODIO

Garrigues se confirma en el escalón más alto del podio por quinto año consecutivo con una facturación de 386,2 millones, un 6.8% más que los 361,4 millones registrados en el ejercicio anterior y un crecimiento del 17,5% 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. Con una facturación mundial de 443,15 millones de euros en 2022 sigue siendo uno el despacho más grande de España y de Europa Continental.

En segundo lugar, otra confirmación de los últimos cuatro años: Cuatrecasas. La firma registró 292,2 millones de facturación en España, un 1,8% más que los 287 millones de 2021,

creciendo un 6% en los últimos cuatro años. Cuando se habla de fusiones y adquisiciones, Cuatrecasas también tiene una trayectoria envidiable. A nivel mundial, la facturación fue de 352,6 millones.

En el escalón más bajo del podio se encuentra nuevamente Uría Menéndez. La empresa tuvo unos ingresos de 218,7 millones, un 5,7% más que los 206,8 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 278,24 million.

LAS BIG FOUR

Justo detrás de los tres mayores despachos de abogados de España se sitúan las "Big Four".

Con una facturación total de 604,6 millones, continúan teniendo una gran cuota de mercado. En concreto, PwC Tax & Legal facturó 177,6 millones en 2022, un 5% más que los 169,3 millones de 2021. En los últimos cuatro años, la firma ha logrado un incremento del 11% en sus ingresos.

EY Abogados mejoró un 13,4% interanualmente al subir de 151,2 millones en el ejercicio anterior a 171,5 millones. Entre las "Big Four", EY es también la que más ha crecido en los últimos cuatro años, aumentando un 26% desde los 136,2 millones ganados en 2019.

En sexto lugar se sitúa Deloitte Legal, con 142,7 millones, frente a los 132,6 millones de 2021 (+7,6% anual). El crecimiento de los ingresos de la firma es más lineal: en comparación con hace cuatro años, el bufete ha mejorado un 11%.

Este año cabe destacar que Pérez-Llorca se cuela en el séptimo lugar, subiendo un puesto con respecto al año pasado. Y dejando a KPMG Abogados en octavo lugar, con 112,8 millones, que presenta una mejora del 3,6% interanual y del 2% en cuatro años.

ÚLTIMOS PUESTOS DEL TOP TEN

Pérez-Llorca (séptimo lugar), ETL Global (noveno lugar) y Baker McKenzie cierran el Top Ten. En particular, Pérez-Llorca alcanzó una facturación de 112,8 millones, un 24% más que los 91 millones de 2021. El bufete también está entre los que más han crecido en los últimos cuatro años. De hecho, registró un aumento del 76% en sus ingresos en el periodo.

ETL Global, que creció un 22.8% respecto a 2021, registró 111,8 millones este año frente a los 91 del anterior.

Baker McKenzie, por su parte, ganó un 22,8%

interanual con un total de 92,9 millones de ingresos.

En undécimo lugar se encuentra Gómez-Acebo & Pombo con una facturación de 75,2 millones, lo que supone un aumento del 9,8% respecto al año pasado. El bufete registró un fuerte aumento de los ingresos en los últimos cuatro años, concretamente un 21%, por lo que este año también consiguió mantenerse por encima de Clifford Chance y Linklaters, que tuvieron mejores resultados hasta 2021.

MAGIC CIRCLE

Inmediatamente después aparecen las "magic circle". Clifford Chance creció un 6,2% a lo largo del año, hasta los 71,1 millones. Linklaters que el año pasado perdió cerca de un 7%, este año sube

un 6,9%. Mientras que Allen & Overy, que con sus 61 millones es, en comparación con las otras firmas del "magic circle", la que más ha crecido en el cuatrienio (+24%) 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. Las firmas que han registrado un mayor crecimiento han sido Broseta con una subida en el último año del 37,7%, Pinsent Masons con un aumento del 35,2% y Squire Patton Boggs que crece un 27,1 %.

	Law firm	2022	2021	%	2020	2019	4years
1	Garrigues	386,2	361,4	6,8	336,7	328,8	18
2	Cuatrecasas	292,2	287	1,8	276,03	276,8	6
3	Uría Menéndez	218,7	206,8	5,7	195	191,4	14
4	PwC Tax & Legal	177,6	169,3	5	160,9	159,9	11
5	EY Abogados	171,5	151,2	13,4	144,2	136,2	26
6	Deloitte Legal	142,7	132,6	7,6	125,2	128,1	11
7	Pérez-Llorca	112,8	91	24	68,5	64	76
8	KPMG Abogados	112,8	109	3,6	106,6	110,8	2
9	ETL Global	111,8	91	22,8	85	80,5	39
10	Baker McKenzie	92,9	75,7	22,8	73,23	69,8	33
11	Gómez-Acebo & Pombo	75,2	68,4	9,8	63	62	21
12	Clifford Chance	71,1	66,9	6,2	64,9	66,7	7
13	Linklaters	70,4	65,9	6,9	70,6	67,8	4
14	Allen & Overy	61	57,2	7,4	53,7	49,1	24
15	Hogan Lovells	55	47,2	16,6	46,3	46,2	19
16	CMS Albariña & Suárez de Lezo	46,5	39,3	18,3	27,2	26,7	74
17	ECIJA	45,3	43,6	3,9	43,5	39	16
18	Herbert Smith Freehills	44,7	41,51	7,7	37,40	39	15
19	BDO Abogados	42,9	35,5	20,8	31,7	28,7	49
20	RCD	41,6	40	3,9	37,8	37,1	12
21	Andersen	38,3	32,5	18	26,51	25	53
22	Broseta	37,9	27,5	37,7	24,3	26,8	41
23	Roca Junyent	32,3	29,4	10	28,7	28,6	13
24	Auren	29,8	28,9	3,1	27	26,6	12

	Law firm	2022	2021	%	2020	2019	4years
25	Sagardoy Abogados	29,6	29	2,1	NA	17,8	66
26	Ramon y Cajal Abogados	28,6	29,3	-2,2	26,4	26,4	8
27	DLA Piper	28,6	28,5	0,3	29,78	29,8	4
28	Ashurst LLP Sucursal en España	27,5	26,5	3,8	24,5	26,3	5
29	Bufete Barrilero & Asociados	26,4	25,5	3,5	21,6	21,1	25
30	Ontier	24,1	25,2	-4,4	22,90	22,1	16
31	Martínez-Echevarría Abogados	23,7	19,7	20,3	18	17,8	33
32	Elzaburu	23	23,2	-0,8	22,64	17	35
33	Montero Aramburu Abogados	22	19,3	14,1	17,05	17,8	24
34	Mazars Tax & Legal	22	19	15,8	17	15,6	41
35	Grant Thornton	21,9	20,5	6,5	19,5	19,2	14
36	Garrido	21,5	20,3	5,7	16,2	15,3	41
37	Eversheds Sutherland	20,1	17,6	14,6	14,49	14,2	42
38	Lener	19,5	19,5	0,2	18,9	20,5	5
39	Dentons	18,3	16,3	12,4	15,86	16,8	9
40	Simmons & Simmons	18	14,7	22,4	12,59	10	44
41	Ceca Magán Abogados	16,32	13,71	19	11,54	8,9	83
42	Watson Farley & Williams	16	15,2	5,3	15,10	12	33
43	PKF Attest	15,3	13	17,6	12,81	12,7	20
44	Cremades & Calvo-Sotelo	14,1	15,6	-9,6	15,1	17,4	-19
45	Squire Patton Boggs	13,2	10,4	27,1	7,49	7,7	71
46	Pedrosa Lagos	11,3	11,1	2	10,9	10,8	5
47	Toda & Nel-lo Abogados	11,1	10,18	9	8,23	8,2	35
48	Pinsent Masons	9,3	6,9	35,2	6,9	5,9	58
49	Abdon Pedrajas	7,9	6,7	18	6,08	5,7	39
50	CCS Abogados	6,6	6,4	3	5,8	6	10

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 despachos que más han crecido (por ingresos) en el último año

	Firma	2022	2021	% Crecimiento
1	Broseta	37,9	27,5	37,7%
2	Pinsent Masons	9,3	6,9	35,2%
3	Squire Patton Boggs	13,2	10,4	27,1%

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 38 han registrado un crecimiento de dos dígitos. En concreto, los despachos

que más han crecido son: Ceca Magán Abogados que marcó un incremento del 83%, Pérez-Llorca (+76%) y CMS Albiñana & Suárez de Lezo (+74%).

	Law firm	2022	2021	%		Law firm	2022	2021	%
1	Ceca Magán Abogados	16,32	8,9	83%	20	EY Abogados	171,5	136,2	26%
2	Pérez-Llorca	112,8	64	76%	21	Bufete Barrilero & Asociados	26,4	21,1	25%
3	CMS Albiñana & Suárez de Lezo	46,7	26,7	74%	22	Allen & Overy	61	49,1	24%
4	Squire Patton Boggs	13,2	7,7	71%	23	Montero Aramburu Abogados	22	17,8	24%
5	Sagardoy Abogados	29,6	17,8	66%	24	Gómez-Acebo & Pombo	75,2	63	21%
6	Pinsent Masons	9,3	5,9	58%	25	PKF Attest	15,3	12,7	20%
7	Andersen	38,3	25	53%	26	Hogan Lovells	55	46,2	19%
8	BDO Abogados	42,9	28,7	49%	27	Garrigues	386,2	361,4	18%
9	Simmons & Simmons	18	10	44%	28	Ecija	45,3	39	16%
10	Eversheds Sutherland	20,1	14,2	42%	29	Ontier	24,1	22,1	16%
11	Broseta	37,9	26,8	41%	30	Herbert Smith Freehills	44,7	39	15%
12	Mazars Tax & Legal	22	15,6	41%	31	Uría Menéndez	218,7	191,4	14%
13	Garrido	21,5	15,3	41%	32	Grant Thornton	21,9	19,2	14%
14	ETL Global	111,8	80,5	39%	33	Roca Junyent	32,3	28,6	13%
15	Abdón Pedrajas	7,9	5,7	39%	34	RCD	41,6	37,1	12%
16	Elzaburu	23	17	35%	35	Auren	29,8	26,6	12%
17	Toda & Nel-lo Abogados	11,1	8,2	35%	36	PwC Tax & Legal	117,6	159,9	11%
18	Baker McKenzie	92,9	69,8	33%	37	Deloitte Legal	142,7	128,1	11%
19	Watson Farley & Williams	16	12	33%	38	CCS Abogados	6,6	6	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 (3.352.285 euros).

	Firma	Ingresos por socios
1	Linklaters	3.352.285 €
2	Clifford Chance	3.229.994 €

	Firma	Ingresos por socios
3	Allen & Overy	3.210.526 €
4	Herbert Smith Freehills	3.194.081 €
5	Garrido	2.684.658 €
6	PwC Tax & Legal	2.400.000 €
7	Hogan Lovells	2.292.500 €
8	KPMG Abogados	2.211.176 €
9	Baker McKenzie	2.161.628 €
10	Uría Menéndez	2.043.738 €

Estimación de Iberian Lawyer

Cuatro firmas con ingresos entre 6 y 10 millones

Entre los despachos que facturan entre 6 y 10 millones, destaca la evolución de Pinsent Masons que registró un aumento de la facturación del 35,2% respecto a los 6,9 millones del año anterior hasta los 9,3 millones.

Abdon Pedrajas aumento también a 7,9 millones. Este resultado se debió principalmente a los buenos resultados del área de derecho laboral.

También hay que destacar a CCS Abogados, que obtuvo unos ingresos de 6,6 millones en 2022, un 3% más que los 6,4 millones del año pasado. Y, por último, Zurbarán Abogados que tuvo un aumento del 9% entre 2021 y 2022, lo que le permitió obtener unos ingresos de 6 millones de euros.

	Firma	2022	2021	% Crecimiento
1	Pinsent Masons	9,3	6,9	35,2%
2	Abdon Pedrajas	7,9	6,7	18%
3	CCS Abogados	6,6	6,4	3%
4	Zurbarán Abogados	6	5,5	9%

Estimación de Iberian Lawyer

Cuatro firmas con ingresos entre 1 y 6 millones

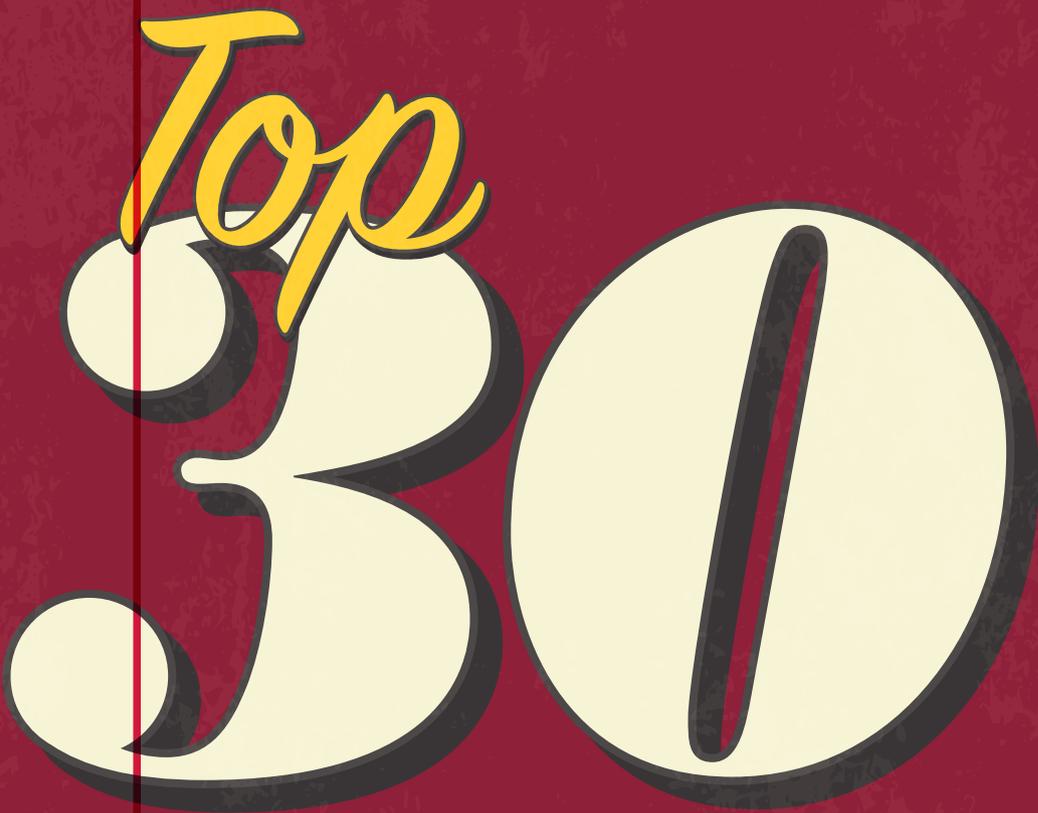
Entre los despachos con ingresos entre 1 y 6 millones, destaca la evolución de Lawesome, que registró un incremento del 80% en su facturación, pasando de 2,9 millones en el año anterior a 5,2 millones. El bufete es uno de los más activos en operaciones corporativas.

También destaca Kepler Karst, que subió a 4,6 millones desde los 3 de 2021, un 53% más. Seguido de Dikei Abogados, que ha crecido un 7% en el último año, pasado de 2,5 millones a 2,7 millones en sus ingresos de 2022.

Otro resultado notable fue el de Escura, en cabeza de este ranking por ingresos, cuyos ingresos en 2021 pasaron de 5,8 millones a 5,9 millones en 2022, con un crecimiento del 2%.

	Firma	2022	2021	% Crecimiento
1	Escura	5,9	5,8	2%
2	Lawesome	5,2	2,9	80%
3	Kepler Karst	4,6	3	53%
4	Dikei Abogados	2,7	2,5	7%

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



Top 30

En su quinto año consecutivo publicando este informe, Iberian Lawyer sigue siendo el único medio de comunicación que reporta una estimación de ingresos, para los 30 principales despachos de abogados en Portugal. Como ocurrió por primera vez el año pasado, las cifras no incluyen el IVA.

Top 30 bufetes de abogados en Portugal

2022 fue un año que la mayoría encontrará difícil de olvidar. En Portugal, las cosas comenzaron a temblar en medio del telón de fondo de que el primer ministro António Costa se enfrentaba a una crisis política. Esto fue después del fracaso de su gobierno para aprobar el presupuesto estatal en la Asamblea Nacional en octubre anterior. Desafiando todas las probabilidades y encuestas de opinión, los socialistas de centroizquierda gobernantes de Portugal lograron lograr una mayoría parlamentaria absoluta después de las elecciones generales anticipadas del 30 de enero de 2022. Cualquiera que sea la forma en que se incline la ideología política de uno, comenzar 2022 sin un gobierno mayoritario y un presupuesto estatal aprobado, habría sido extremadamente preocupante para el país. Los mercados financieros dieron un suspiro de alivio. El sentimiento era que cualquier cosa que reflejara el gobierno inestable que había perseguido a España durante el período anterior, habría asustado a los inversores internacionales. Entonces, menos de un mes después, sucedió lo impensable. En la mañana del 24 de febrero de

2022, comenzó la invasión rusa de Ucrania. A pesar de las previsiones económicas iniciales que soportan pesimismo, la economía de Portugal creció un 6,7% en 2022. Esta fue su tasa más alta en 35 años, impulsada por la demanda interna y el turismo. Sin embargo, a medida que la inflación comenzó a dispararse, esto afectó el último trimestre de 2022, en lo que fue un ensayo general para una desaceleración y una recesión pendiente en 2023.

Sin embargo, fue un año positivo para el mercado de bufetes de abogados portugueses en 2022, con un crecimiento constante en todos los rankings. Los 30 principales bufetes de abogados por ingresos en Portugal registraron una facturación total de más de quinientos millones de euros, con las cinco principales firmas tomando una cuota de mercado del 49%. A pesar de haber un crecimiento significativo, y en algunos casos de dos dígitos, muestra cuán saturado se ha vuelto el mercado portugués y cuán difícil es para las empresas aumentar su cuota de mercado.

LOS TRES GRANDES

El mercado legal portugués ha adoptado tradicionalmente un enfoque opaco para divulgar los ingresos públicamente. Hay varios socios asalariados que trabajan en ciertos despachos que han admitido en Iberian Lawyer, que ni siquiera ellos saben exactamente cuál es la facturación de su despacho. Los tres grandes una vez más dominan la clasificación y lideran el camino. VdA y PLMJ han aumentado sus ingresos en 2021 en comparación con 2020, con Morais Leitão en la cima por un margen muy pequeño.

PERSIGUIENDO A LA MANADA

Cuando las fuentes del mercado debaten si hay un bufete de abogados capaz de atrapar a los tres grandes, Abreu siempre es la firma en boca de todos. Estos susurros en los últimos años, sin embargo, son cada vez más fuertes. La firma ha logrado un crecimiento de dos dígitos en años consecutivos, con un nuevo liderazgo al frente desde 2021. A pesar de no aparecer entre los principales negociadores en Portugal, Abreu ha demostrado un crecimiento constante en todos los ámbitos.

FIRMAS INTERNACIONALES

Los despachos extranjeros vuelven a mostrar su fortaleza, con Uría en la cima. También se pueden atribuir buenos resultados y crecimiento

a Cuatrecasas, CMS, Garrigues y DLA Piper. Cuatrecasas, en particular, ha crecido mucho en los últimos años y anunció un nuevo liderazgo con Nuno Sá Carvalho tomando las riendas de Maria João Ricou en septiembre.

CMS, Linklaters, DLA Piper ABBC y Eversheds Sutherland FCB tuvieron un año fuerte, mostrando la ventaja de estar integrados en una marca fuerte con acceso a un trabajo de alto valor a través de referencias de oficinas en el extranjero.

Top 30			
Bufete	2022	2021	%
Morais Leitão	65.5	63	4
VdA	64	60.8	5.3
PLMJ	55.5	53	4.7
Abreu	41.7	37.8	10.3
Uria Menéndez - Proença de Carvalho	41	38	7.9
Miranda	25	23.5	6
Cuatrecasas	22.2	21	5.7
CMS	22	20	10
Garrigues	21.1	19.8	6.6
Linklaters	18	17.4	3.4
Sérvulo	16.7	12.5	33.6
SRS	16.4	13	26
DLA Piper ABBC	16	15	6.6
Caiado Guerrero	15.9	17.1	-7
CS'Associados	13	11.5	13
Telles	12.5	11.7	6.8
PRA - Raposo, Sá Miranda	10	8.2	22
Eversheds Sutherland FCB	9.3	8.5	9.4
Antas da Cunha Êcija	8.9	6.3	41
CCA	8.5	8	6.25
Gómez-Acebo & Pombo	8	7.4	8
GPA - Gouveia Pereira, Costa Freitas & Associados	7.3	7.3	0
SLCM - Serra Lopes	7	7	0
CTSU - Deloitte	6	5	20
RRP Advogados	5.46	5.03	8.5
Cerejeira Namora Marinho Falcão	5.1	4.7	8.5
SPS - Sociedade de Advogados	4.9	4.8	2.1
AAMM	4.5	4.15	8.4
Pares	3.8	3	26
Andersen Tax e Legal	3.2	2.5	28

Datos basados en la información recogida a través de los despachos de abogados y estimación propia. SLCM se integra oficialmente en Cuatrecasas en enero de 2023

LAS FIRMAS QUE REGISTRAN EL MAYOR CRECIMIENTO

Antas da Cunha Ecija continúa haciendo ondas de choque en el mercado, logrando otro año récord con un crecimiento del 41% en comparación con 2021. Vale la pena recordar que la firma solo fue fundada por 7 profesionales en el verano de 2015. En solo ocho años han alcanzado unos ingresos anuales cercanos a los 10 millones de euros. Según los datos compartidos con Iberian Lawyer, el 70% de sus ingresos se atribuyeron a Portugal y el 30% provino del extranjero. De estas referencias extranjeras, el 10% procedían de España.

Las firmas portuguesas independientes han estado mostrando su resiliencia logrando un crecimiento fenomenal en 2022. PRA ha adoptado el enfoque nacional expandiendo su huella en todas las regiones autónomas del país. Esta estrategia ha sido recompensada con un aumento del 22%, el 92% de los cuales fue de cosecha propia. Curiosamente, el 33% de sus ingresos nacionales se atribuyó al Oporto. SRS también tuvo un año increíble que culminó con un cambio de marca para conmemorar su 30 aniversario con un aumento en sus ingresos anuales del 26% en comparación con 2021. Podría decirse que la mayor sorpresa fue Sérvulo, que logró un crecimiento del 33,6%. 🇵🇹

Bufete		% de crecimiento
1	Antas da Cunha Êcija	41
2	Sérvulo	33.6
3	SRS	26
4	PRA	22
5	CTSU	20

Estimación de Iberian Lawyer (solo las firmas con más de 5 millones de euros fueron elegibles para el ranking de crecimiento porcentual)



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



Desde Iberian Lawyer dialogamos con la directora de asesoría jurídica de Ouigo, Patricia Miranda, quien nos comentó sobre el día a día como abogada in-house en la nueva firma operadora de trenes de alta velocidad



A velocidad crucero con Patricia Miranda

por irina wakstein

Con más de 20 años de experiencia profesional en empresas como Vodafone y Cintra, **Patricia Miranda** se unió a Ouigo donde, hasta el día de hoy, forma parte de la cúpula legal de la empresa como directora de asesoría jurídica y miembro del comité de dirección responsable del cumplimiento normativo.

“Frenético, lleno de retos, estimulante y con muchas risas”, así describe la abogada in-house su jornada laboral en la nueva firma operadora de trenes de alta velocidad.

¿Cómo es entonces tu día a día como directora de asesoría jurídica de Ouigo?

Ouigo tiene una cultura propia. Se trata de un estilo de gestión y de aproximación a los temas basado en la sencillez, en la responsabilidad y la comunicación entre el equipo, que es muy poco jerárquico.

La marca Ouigo y su estilo “Feel Good” se aplica también en el día a día. Las operaciones y la seguridad ferroviaria son de máxima importancia para todos los empleados. En nuestras oficinas convivimos las personas con un trabajo más “corporativo”, junto con la tripulación, los maquinistas, el centro de control, etc. Además, todos tenemos periodos de formación “en el terreno”, viendo de cerca y aprendiendo cómo es el día a día de las funciones operativas.

Mi responsabilidad abarca en primer lugar los temas estrictamente legales de un operador o de una empresa de gran consumo, como pueden ser la revisión de los criterios más relevantes en las reclamaciones de los clientes, las condiciones

generales, el recorrido de venta y nuevos productos, la publicidad, los eventos, la propiedad intelectual, los contratos con proveedores de todo tipo, distribuidores, etc. (¡desde la constitución hemos firmado más de 300 contratos!).

También me ocupo del impulso y seguimiento de los distintos asuntos regulatorios de la compañía. Es un sector nuevo y por tanto estamos innovando junto con ADIF y el resto de los operadores y le regulador en la interpretación y proposición de nueva legislación y en la forma de aplicarla.

Además, hay muchos proyectos estratégicos de futuro a medio y largo plazo que necesitan un enfoque legal. También tenemos un Programa de Cumplimiento muy estructurado, pues además de la legislación española estamos sujetos a la Ley Sapin II francesa por ser nuestro accionista una empresa francesa. Finalmente, como parte del Comité de Dirección participo y tengo responsabilidad en proyectos de management, y también entre los directores nos turnamos como representantes de la empresa en las reuniones institucionales que tenemos con distintos agentes y stakeholders.

Mi día a día siempre empieza igual: echando un vistazo a las operaciones del día (¿cómo van los trenes, ¿cómo van las ventas?). Cuando llego a la oficina, me cruzo varias veces con las tripulaciones que con frecuencia me dan feedback sobre temas legales del día a día con los usuarios, relación de ADIF, etc. Una de mis prioridades es que los tripulantes se sientan seguros en su trabajo y por eso pongo especial cuidado en su defensa jurídica hasta las últimas consecuencias en caso de agresiones, etc.

¿Cuántos profesionales conforman tu equipo y cómo es su perfil?

El modelo de Ouigo está basado en unas operaciones sólidas, pero con costes bajos. La parte corporativa de la compañía la componen pocas personas, pero necesitamos servicios muy especializados. Por tanto, por el momento, además de en mi figura, nos apoyamos en despachos especializados. Conforme alcancemos la velocidad de crucero, cuando todas las rutas estén abiertas, pensaremos en si se podrían internalizar algunas de estas funciones. El problema es que un operador ferroviario, incluso pequeño como nosotros, necesita de mucha



BIO

Patricia Miranda, directora de Asesoría Jurídica y miembro del Comité de Dirección Responsable de Cumplimiento Normativo de OUIGO España, cuenta con más de 20 años de experiencia en gestión legal, en España y a nivel internacional. Dispone de sólidos conocimientos jurídicos, que ha podido desarrollar durante su experiencia profesional en firmas internacionales estadounidenses y empresas públicas líderes en telecomunicaciones, tecnología e infraestructuras inteligentes.

Patricia se licenció en Derecho en la facultad de Derecho de ICADE y cuenta con un Máster en Asesoría Jurídica de Empresa que realizó en el IE Law School y un curso en digitalización de The Valley.

Actualmente, es Directora de Asesoría Jurídica y miembro del Comité de Dirección Responsable de Cumplimiento Normativo de OUIGO España, filial española del grupo francés SNCF Voyageurs. 

especialización en temas tales como derecho administrativo, competencia, protección de datos, etc. Es muy difícil tener un perfil senior en cada una de estas funciones. En los temas más recurrentes, contamos con procesos legales estructurados y procedimientos por escrito y estándar que estamos digitalizando.

¿Qué importancia tiene el departamento legal

dentro de Ouigo?

Como he dicho antes, las operaciones y la seguridad ferroviaria son los departamentos más importantes. No obstante, es obvio que estamos en un sector recién liberalizado donde es clave una guía que pueda proponer soluciones legales para el futuro a los desafíos que cada día se presentan. Por tanto, siento que el Departamento Legal aporta mucho valor a la compañía a varios niveles. Por un lado, da una visión a 360° de los aspectos legales y reputacionales (soft law) de un asunto. Por otro, es capaz de convencer y demostrar que tomar en cuenta dichos aspectos mejora la rentabilidad del proyecto a largo plazo. Tenemos muy en cuenta la P&L y ésta marca nuestras prioridades, pero, como digo, cada vez más los temas de soft law son fundamentales y es necesaria cierta sensibilidad. Personalmente, me encanta sentirme una más, pero no renuncio nunca a la independencia del criterio legal.

Para mí el verdadero éxito no es limitarme a decir lo que hay que hacer, sino convencer y que efectivamente la acción preventiva se haga. No me sirve emitir informes que no se tomen en cuenta, pues mi objetivo es realmente prevenir que el riesgo se materialice o, en todo caso, que las consecuencias sean las menores posibles.

Sabemos que han logrado grandes avances como la flexibilización del acuerdo marco firmado con Adif, ¿Cómo ha sido ese proceso?

Adif diseñó la liberalización española en 2019 configurando 3 paquetes dirigidos a 3 tipos de operadores y sobre la base de modelos más bien teóricos. Desde entonces han cambiado muchas cosas: como el COVID, que ha cambiado definitivamente la estructura del mercado. A ello se unió desde el año pasado el incremento exponencial de los costes energéticos. Pero sobre todo el gestor de infraestructuras se ha dado cuenta que además de llenar las vías de trenes y las estaciones de pasajeros, su futuro y su labor de "gestión" implica también asegurar la sostenibilidad del sistema, lo que está directamente relacionado con que los negocios de los operadores sean rentables. Por tanto, es normal que los acuerdos marco se deban adaptar a las circunstancias exógenas a los operadores y al gestor de infraestructuras de forma recurrente. Así está previsto además en la

legislación europea. Falta aún lo más relevante, que es que se aplique en España la legislación europea sobre los cánones ferroviarios, tras puesta en España en la modificación de la Ley del Sector Ferroviario aprobada el pasado septiembre, tras 3 años de retraso. La legislación europea sobre cánones es la base del proceso de liberalización porque son las reglas del juego que reparten los costes del sistema de forma que sea sostenible. Esta ejecución está pendiente de hacer, y por tanto siguen acumulándose retrasos en un tema fundamental para nuestra supervivencia y que, honestamente, los juristas contábamos poder aplicar mucho antes.

¿Y trabajan con bufetes externos? En caso que sí, ¿Con cuáles trabajáis y qué elementos tenéis en cuenta a la hora de elegirlos?

Para cualquier proveedor tenemos procesos competitivos, especialmente para los temas más relevantes. Se trata de un sector muy específico donde no había un know how previo en el sector legal, dado que sólo los abogados del incumbente podían tener dicho know how, y eso en temas muy diferentes a los que se plantean ahora. Por tanto, en dichos procesos competitivos los conocimientos técnicos son muy relevantes, pero también el 'expertise' en procesos de liberalización y la capacidad de innovación. Son firmas del top 5 pero los profesionales específicos tienen que tener esa capacidad: construir cosas nuevas sobre una base muy sólida de legislación y jurisprudencia, tanto española como el derecho

comparado, porque en este sector es algo muy relevante, al existir jurisdicciones más avanzadas.

Para protección de datos, trabajamos con abogados especializados, con una visión también de consultoría tecnológica. Y para el día a día, con un despacho muy ágil y más pequeño, pero con gran 'expertise' en temas de consumo y tecnología.

Por último, ¿Cuál es el principal reto del departamento para este 2023?

A nivel general espero concluir la digitalización de varios procesos más estándar. Contamos con la ventaja de que hemos diseñado los procesos desde el principio, hemos escrito los procedimientos y hemos pulido los detalles, las ineficiencias, etc. en estos 2 años de operaciones. Ahora estamos estudiando la digitalización, o más bien, cómo el Departamento de Asesoría Jurídica puede integrar su advice en las operaciones de forma más fácil, intuitiva, etc.

Desde el punto de vista regulatorio el reto, no mío, sino del sector, es justamente profundizar con todos los agentes en cómo aplicar la legislación europea sobre la gestión de las infraestructuras, pues es un tema muy desconocido. Hay que convencer, pero para eso necesitamos que se pongan encima de la mesa de forma urgente y no se siga demorando. 



¿Alguna vez te has preguntado si mereces lo que has conseguido? El síndrome del impostor es una característica de la personalidad que, según estudios, afecta al 70% de la población en algún momento de su vida. Personalidades como Michelle Obama o Meryl Streep han confesado sufrirlo. Hoy en Iberian Lawyer nos preguntamos ¿Cómo afecta a las profesionales del sector legal?



Fruto del esfuerzo

por julia gil



Temía que al ser una de las más jóvenes y con menos experiencia. Los demás me miraran como arrogante o demasiado atrevida. Por eso preferí callar y dejar hablar a los demás.

Fatima Correia

¿Quién no se ha sentido, alguna vez, indigno de sus éxitos?, ¿quién no ha desmerecido el empeño o esfuerzo puesto en una tarea?, ¿quién no ha sentido alguna vez que no estaba a la altura de las circunstancias? o ¿quién no ha creído que lo que sucedía era fruto del azar o de factores externos y no de sus méritos propios?

El término "síndrome del impostor" fue acuñado por las psicólogas Pauline Clance y Suzanne Imes en 1978. En un primer momento se pensaba que solo afectaba a las mujeres, a pesar de que después se vio que también afecta a hombres. En concreto, alrededor del 70% de las personas han experimentado este síndrome en algún momento de su vida, independientemente de su género.

Los abogados, en particular, pueden sentirse presionados para demostrar sus competencias y habilidades ante sus colegas, clientes y el público en general. Pueden sentir que sus logros y éxitos son producto de la suerte o de factores externos en lugar de fruto de sus habilidades y esfuerzos. Además, la cultura del perfeccionismo y la alta exigencia en el sector legal puede contribuir a desarrollarlo.

Fátima Correia Da Silva, es directora de cumplimiento normativo, responsable jurídico y de protección de datos de **Critical Techworks**, empresa portuguesa de servicios y consultoría tecnológica. Ella admitía haber experimentado este síndrome durante su carrera profesional y desde sus inicios. "Temía que, al ser una de las más jóvenes y con menos experiencia, los demás me miraran como arrogante o demasiado atrevida. Por eso, preferí callar y dejar hablar a los demás", declaraba.

Y esto no solo sucede a abogadas in-house como Fátima, sino que las que forman parte de firmas, como **Claudia Burés**, socia del despacho de abogados **La Guard** y jefa de departamento de derecho laboral, también han experimentado este tipo de situaciones a lo largo de sus carreras profesionales. Claudia afirmaba que, como mujer, en una etapa de su vida si había llegado a sentir que no era lo suficientemente buena para el cargo que desempeñaba, merecedora del éxito alcanzado, o excesivamente autocrítica consigo misma.

Esther Álvarez, socia de **Gabeiras & Asociados** y jefa del departamento de litigios bancarios y de seguros, no dudaba en compartir que ella también había pasado por momentos en los que cuando alguien alababa su trabajo, ella respondía quitando hierro al asunto.

Y es que Esther tuvo la suerte de comprender la situación al tener como jefa a una mujer: "Me dijo que no era cuestión de suerte sino de esfuerzo



En la vida pasamos crisis de personalidad, de hecho, creo que es la única forma de avanzar y, en esas crisis está precisamente el crecimiento.

Claudia Burés

y aptitudes lo que me hacía conseguir mis resultados. Me hizo reflexionar sobre ello, pero me sigue costando.”

Es curioso ver que todas ellas han sentido que esto les ha afectado en su progresión profesional en el campo legal y a cada una de maneras muy diferente. Esther sentía que no se reconocía sus logros y por tanto era muy complicado exteriorizarlos. Admitía que: “Para un abogado

esto es fatal, pues es la experiencia y los logros personales lo que más llama la atención a los clientes”. Claudia compartía que había tenido que trabajar mucho para aprender a aceptar elogios y reconocerlos, a pesar de las dificultades, ya no solo psicológicas, que ello conllevaba: “Si sufres la falta de confianza derivada del síndrome del impostor, te puede conducir a tomar decisiones marcadas por el miedo a afrontar lo que realmente está pasando, por no hablar de las consecuencias físicas que puedes padecer (estrés, ansiedad, falta de sueño, etc.)”.

Y es que se puede llegar a convertir en un bloqueador para aportar valor de forma efectiva al trabajo, como lo describe Fátima. Ella decidió que no iba a permitir que le importara lo que pensarán los demás, decidió que no volvería a no intervenir y que se convertiría en su mejor versión como profesional. “Salí de mi zona de confort, me sentí como si saltara de un acantilado sin paracaídas, pero al final me sentí bien al oír: gran idea”, concluía.

La realidad muestra que este síndrome es más común entre las mujeres. Y puede que el motivo sea la falta de representación y los estereotipos de género a los que se tienen que enfrentar. Es una realidad que las sociaturas o los puestos de alta responsabilidad pertenecen más a hombres que a mujeres y pese a que se este viendo un giro en esta tendencia, sigue faltando camino por recorrer. La falta de este tipo de referentes femeninos en estos puestos hace que muchas mujeres creen que nunca serán capaces de acceder a ellos. Cuando se le preguntó por esta situación, Claudia afirmó que: “Este hecho, en mi opinión, motiva a que en alguna etapa de nuestra vida profesional suframos el síndrome del impostor, obligándonos a superar ese ‘miedo’ para estar a la altura de algunos hombres que tienen el mismo cargo”. Esther necesito tener una jefa mujer, que le hizo entender que estaba ahí debido a sus esfuerzos, y quizá, una de las claves



Fue gracias a una jefa, que me dijo que no era cuestión de suerte sino de esfuerzo y aptitudes lo que me hacía conseguir mis resultados.

Esther Álvarez

para poder superar este sentimiento, como recomienda Fátima en sus talleres de coach mentor, sea tener a alguien con quien poder compartir aquello que se está experimentando: “Para que entiendan que es algo que otros también han vivido y al compartirlo conseguirán aliviar la carga y alcanzar todo su potencial.”

Algo que resulta clave para superar el síndrome del impostor, tanto en el sector legal como en

cualquier otro, es aceptar los errores y fracasos como parte natural del proceso de aprendizaje y entender que los estereotipos interiorizados desde la niñez tienen mucho que ver en este proceso. Cuando somos pequeños, a los niños que se meten en peleas se les considera valientes o aventureros. En cambio, a las niñas se las percibe como conflictivas o maleducadas, explicaba Fátima. “Este tipo de percepción repercute en las personas hasta su vida adulta y las mujeres cargan con el peso de tener que ser amables y gentiles, aunque eso signifique quedarse calladas cuando tienen tantas cosas importantes que añadir”, concluía la in-house de Critical Techworks.

Cuando se les preguntó qué consejo les darían a otras profesionales que estuvieran tratando de lidiar con el “síndrome del impostor” fue increíble la cantidad de energía que desprendían aquellas palabras. El ánimo que querían transmitir aquellas mujeres abogadas, que muchas veces también habían tenido que lidiar con la sensación de no reconocer ni sus propios logros. Claudia Burés les recomendaba detectar la inseguridad y ponerle la etiqueta correcta como primer paso para poder ponerle una solución. “En la vida pasamos por crisis de personalidad, de hecho, creo que es la única forma de avanzar y en esas crisis está precisamente el crecimiento”, finalizaba la abogada de La Guard. Y puede que comprender que el factor “suerte” no influye tanto en el trabajo sea también otra de las claves para superar este síndrome. “No hay que tener miedo a reconocerse un buen resultado cuando este proviene de un importante estudio, trabajo y dedicación” añadía Esther Álvarez. “¡Hablen alto y claro! Ignora lo que piensen los demás. Es mejor que te juzguen por arrogante que por estúpido o perezoso”, exclamaba Fátima Correia.

Todas y cada una de las profesionales deberían contar con referentes femeninos como Fátima Correia Da Silva, Claudia Burés o Esther Álvarez para fomentar su crecimiento, apoyarles con las inseguridades y hacerles comprender que aquello que han conseguido es tan solo **fruto de su esfuerzo**. 



España, ¿nueva potencia del emprendimiento innovador?

La triple revolución de la Ley de startups

por mercedes galán

“La ley de startups es una revolución en términos de inversión, atracción de talento y reposicionamiento del gobierno como aliado del emprendedor y del inversor.”

Iberian Lawyer ha hablado con **Francisco Polo**, abogado y reconocido experto en startups y emprendimiento. Licenciado en derecho y máster en Business ILw por ESADE Business School, Francisco ha sido hasta hace poco Secretario de Estado de Avance Digital y Alto Comisionado para España Nación Emprendedora, el órgano a cargo de la estrategia estatal para impulsar el emprendimiento, entre cuyas iniciativas se encuentra la Ley de Startups o Ley de fomento del ecosistema de las empresas emergentes. Un marco normativo propio con el que, por primera vez en España, cuentan *las startups* para desarrollar su actividad.

La conocida como Ley de Startups, que se aprobó de forma definitiva el pasado 1 de diciembre de 2022, incorpora más de 20 medidas destinadas a fomentar la creación y desarrollo de *startups* en España, así como a atraer talento eliminando barreras y proporcionando un entorno más favorable para la innovación y la inversión.

¿De dónde partimos? ¿Cómo acaba un emprendedor de éxito en política e impulsando una revolución como la que ha sido esta nueva ley?

Apelo a mi propia historia personal para explicarlo. En 2017, tras siete años de éxito con mi propio startup, Actuable -que se convirtió por adquisición en Change.org. España- y que llegó a ser la *startup* de mayor crecimiento en la historia de nuestro país, con más de 12 millones de usuarios registrados, empecé a plantearme que podía hacer. Había conseguido un impacto tremendo consiguiendo empoderar a millones de personas, así que como emprendedor me planteaba cuál sería el siguiente paso a dar. En ese momento contaba

con todos los activos de un emprendedor, con acceso a la financiación, al talento, con visión para escalar un emprendimiento. Sin embargo, cada vez que pensaba en montar algo me veía cogiendo un avión rumbo a los EE. UU porque ese era el entorno idóneo para encontrar la financiación y las facilidades para arrancar. Pero quería afrontar el reto, cambiar lo que fallaba, hacer que fuera posible emprender en España sin tener que ir a entornos más favorables. Esto me llevó a dar un paso en política, a querer crear un marco legal como la nueva ley de startups, e ir aún más allá, a convertir el emprendimiento innovador en una herramienta de progreso al servicio de la ciudadanía.

¿Y cómo se consigue esto? ¿Cuáles han sido los pasos o fases?

Eso es lo que hemos hecho con la puesta en marcha de la estrategia *España, Nación Emprendedora*, una visión a 10 años, con 50 medidas, que conviertan a España en un verdadero hub para emprendedores.

Junto con lo anterior, la ley de startups es una revolución en términos de inversión, atracción de talento y reposicionamiento del gobierno como aliado del emprendedor y del inversor. Y un tercer elemento es el conjunto de proyectos más allá del marco regulatorio que lo que hacen es generar un entorno propicio para los emprendedores. Estos son los tres puntos a destacar.

Antes de entrar a valora los efectos de la nueva ley, ¿cómo diría que está siendo este 2023 para el ecosistema de startups y emprendimiento emergente en España?

Para valorar el 2023 es necesario dar un paso atrás y ver el salto cualitativo que ha dado España en términos de emprendimiento innovador en los últimos cinco años. Desde que pusimos en marcha la estrategia, empezamos a trabajar en la ley y pasamos de un *status quo* de unos 1000 millones de euros de inversión entre 2019 y 2020, a los 4000 millones en 2021. En 2022, aunque fue algo menor, se ha observado una marcada tendencia al alza, llegando a cifras de inversión en startups que superan los 3000 millones de euros. El actual contexto internacional ha provocado la subida de los tipos o la ralentización de muchas economías que están contrayendo los niveles de inversión y haciendo que las valoraciones de las *startups* y

“Esta ley es la clave de bóveda de un conjunto de medidas para conseguir que España se convierta en uno de los mejores polos de atracción para emprendedores e inversores.”

las *scaleups* se revisen. Por lo tanto, en este año la cifra que tenemos del primer trimestre, pero que todavía no es indicativa, es que se ha invertido una cantidad por encima de los 500 millones de euros, inferior al año anterior. En este sentido hay que tener en cuenta que, a pesar del contexto, España ha sufrido una contracción menor en la inversión que otros países de su entorno. Estamos mejor posicionados para el emprendimiento innovador dado que, a pesar de sufrir cierta ralentización, el motor del emprendimiento no se ha parado. No podemos olvidar que estamos a las puertas de que la ley de *startups* entre plenamente en vigor con los reconocimientos por parte de ENISA (Empresa Nacional de Innovación S.A) de la cualificación de startups con los efectos jurídicos, de atracción de talento e inversiones que van a suponer un gran impulso. Quizás estamos viendo en España cierta retracción a la espera que se despliegue completamente el nuevo marco legislativo.

Y en esta nueva etapa, ¿qué papel juega la nueva ley de startups?

La nueva etapa se va a desplegar ahora. Con la nueva ley se abre una nueva etapa para el emprendimiento innovador que va a durar más de 10 años. Eso se debe a que supone una triple revolución: desde el punto de vista del talento, la inversión y reposicionamiento de la Administración pública al lado del emprendedor.

¿A qué refiere con una triple revolución? ¿en qué medidas se traduce?

Una revolución en la atracción del talento porque a partir de ahora contamos con el modelo más atractivo de *stock options* de la UE, por encima del régimen de Reino Unido. Así mismo, contamos con las herramientas de visados para nómadas

digitales y para inversores, emprendedores y trabajadores de empresas tecnológicas ampliados de 1 año a 3 años con capacidad de renovar. Cabe también destacar la reforma del régimen de impatriados de la nueva ley, que reduce la ventana para poder acogerse a un régimen fiscal más favorable reduciéndose el plazo de 10 a 5 años para poder trasladar la residencia.

La revolución también llega de la mano de la inversión. Hemos dado rango de ley a la figura del *carried interest* dotando así a esta figura de una mayor seguridad jurídica. Esto va a provocar que aterricen en España más fondos de inversión internacionales. También destacaría los incentivos para los *business angels*, que van a tener una deducción del 50% con un límite de 100.000 euros, es decir, nos equiparamos al mejor régimen en Europa en este sentido. La eliminación del NIE para inversores extranjeros, que era una enorme barrera que había hecho caer numerosas rondas de inversión, también ha supuesto un avance- Ahora solo se necesitará el NIF, que se puede obtener por vía telemática, para poder realizar una inversión desde el exterior.

La tercera revolución que ha supuesto esta ley es el reposicionamiento del gobierno y la administración pública al lado del inversor y el emprendedor. La Oficina Nacional de Emprendimiento (ONE) es fruto de ello, una ventanilla única a través de la cual se va a poder obtener información y acceso a todas las herramientas públicas que ofrecen el gobierno y las comunidades autónomas. La introducción del sandbox como una herramienta a solicitud de las *startups* frente a la administración pública para poder tener entornos de prueba controlados sobre productos disruptivos, es otro punto a destacar en este sentido. Así mismo, la bonificación de las cuotas de la Seguridad Social para los fundadores de startups que les permite no tener que dejar sus trabajos para emprender minimizando el riesgo de fracasar, ha sido un gran paso adelante. Pueden mantener su puesto de trabajo y se bonifica la cuota de la seguridad social en el emprendimiento que está creando de manera paralela.

¿Podríamos decir que es la clave para conseguir que España sea un hub de innovación?

Por supuesto que sí. Esta ley es la clave de bóveda de un conjunto de medidas para conseguir

que España se convierta en uno de los mejores polos de atracción para emprendedores e inversores. Pero es importante entender que no solo los cambios regulatorios hacen de un país un lugar atractivo para la innovación. Es importante mostrar al mundo una visión clara y firme de cara a los próximos años. De ahí que se haya publicado la *Estrategia España Nación Emprendedora*, un plan a 10 años que marca el camino de todo lo que hay que hacer para llegar a ser esa nación emprendedora. Configurado por 50 medidas que tocan todas las necesidades del sector del emprendimiento innovador, se trata de una verdadera estrategia que, gracias al Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia, está respaldada por 4200 millones de euros, la mayor cantidad que hemos visto destinada al emprendimiento innovador. Y a esa clave de bóveda que es la ley, hay que dotarla de sus piezas o piedras para poder construir el edificio, es decir, de proyectos concretos que contribuyan a hacer de España ese hub de innovación.

Y hablando de proyectos concretos. Dos ejemplos incluidos en el Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia son The Break y el fondo NextTech. ¿Qué puede contarnos sobre ellos?

TheBreak es un programa de atracción del talento en femenino, enfocado a atraer mujeres emprendedoras de toda a Europa a apostar por España para emprender. Hemos querido hacer esta apuesta porque el sector del emprendimiento innovador está muy masculinizado. Hay que competir por el talento femenino porque está poco contemplado. Queremos demostrar que aquí existe una ventaja competitiva porque somos un país muy avanzado en lo social, respecto a la igualdad entre hombres y mujeres, en lo jurídico y podemos serlo también en el desarrollo tecnológico y en la capacidad de atraer talento. Así como TheBreak es un programa que responde a una necesidad de talento, el programa NextTech responde a una necesidad de acelerar el proceso de maduración de la inversión en España. Tradicionalmente el sector del emprendimiento no conseguía acceder a las rondas de financiación de mayor volumen en nuestro país. Por ello, muchos emprendedores españoles se veían obligados a desplazarse a EE. UU. o incluso a trasladar su sede para poder recibir las inversiones que necesitaban. NextTech se

inició como un fondo con 2000 millones de euros públicos que debían ser acompañados por otros 2000 millones del sector privado. Es decir, nace con la vocación de movilizar hasta 4.000 millones de euros en colaboración público privada junto al sector de capital riesgo español. Al poco tiempo de su lanzamiento y tras su gran éxito, la Secretaría de Estado de Digitalización anunció que iba a incrementar en 4000 los 2000 millones iniciales, a ser igualados a su vez por parte del sector privado. Este dato supone, probablemente, pasar a contar con uno de los mayores fondos para el escalado de *startups* tecnológicas de Europa. Este es un buen ejemplo de buenas políticas que contribuyen a acelerar el proceso de maduración de la inversión en nuestro país, cerrando la brecha con el resto de países europeos.

Se trata sin duda de un hito para el impulso del ecosistema emprendedor e inversor. Pero seguramente habrá cosas a mejorar o desarrollar a nivel reglamentario. ¿Qué margen de mejora queda?

Siempre queda margen de maniobra. De hecho, en el comisionado teníamos una gran ambición y hubiéramos ido incluso más allá, pero es importante reconocer lo que ha supuesto esta ley en España. Ha marcado un antes y un después porque no había un conjunto regulatorio de esta naturaleza. Y en términos comparativos, esta ley nos sitúa en muchos aspectos a la cabeza en comparación con los marcos regulatorios de otros países. Y ahí está, por ejemplo, la regulación de las *stock options* que es el mejor régimen que existe en nuestro entorno o el régimen de deducciones para los *business angels*, que también se convierte en el más atractivo de toda la UE. A partir de ahí, sobre todo a nivel reglamentario, siempre van a quedar cosas a mejorar.

¿Qué puede aportar en este sentido el sector privado?

En este punto siempre insisto en que los juristas y asesores tienen un papel relevante, acompañando, asesorando a los inversores y emprendedores, desarrollando la aplicación de la normativa y trasladando a la administración lo que falla. De este modo se facilita que se puedan ir resolviendo los huecos donde falte claridad de criterio. De esa colaboración es la que saldrán los mejores frutos.



FRANCISCO POLO

Reconocido impulsor de esta ley, Francisco Polo conoce de primera mano esta realidad ya que también ha estado al otro lado de la barrera, como emprendedor. En 2010 fundó Actuable, una plataforma que permitía iniciar una campaña para impulsar los cambios sociales y que se fusionó con la estadounidense Change.org. Con la publicación de la estrategia nacional para el emprendimiento innovador respaldada con 4.200 millones de euros, una revolucionaria Ley de Startups y una marca país para apoyar el nuevo enfoque de gobierno, Francisco ha dejado huella y ha sumado logros a su trayectoria profesional.

Hemos destacado la promoción de la colaboración entre el sector público y privado como eje relevante. ¿Destacaría alguna medida en concreto en la nueva ley?

Destacaría el conjunto en sí mismo, el que haya una ley que suponga una triple revolución: en el talento, la inversión y el reposicionamiento del gobierno como aliado.

Esta ley está siendo un dinamizador para el sector del emprendimiento innovador en nuestro país. ¿Cómo prevé que impactará en el ecosistema emprendedor a medio-largo plazo?

Esta ley ha supuesto una revolución y como toda revolución, se tiene que plasmar en los resultados. Dentro de 10 años, si la ley se ha aplicado correctamente y se ha hecho un buen uso de los instrumentos a disposición, podemos tener uno de los países con mayores tasas de inversión en *startups* y *scaleups* de la UE y haber cerrado la brecha con países como Francia, Alemania e incluso conseguir ponernos al nivel del Reino Unido. Si tenemos gobiernos que realmente entienden y apuestan por el emprendimiento innovador como una palanca de transformación del modelo productivo podemos conseguirlo.

¿Cuál cree que va a ser la batalla del futuro?

En cuanto a la atracción de talento, sabemos que la batalla del futuro es la batalla por el talento. España tiene históricamente un atractivo único y partimos con ventaja en este sentido, pero no es suficiente. Era necesario, para poder competir a nivel global, contar con un buen marco regulatorio que nos permitiera atraer talento ya sea con los nuevos visados o con el mejor régimen de *stock options*; o retener talento gracias al mejor régimen de impatriados posible. Pero en el futuro, será necesario seguir profundizando para no dejar de ser atractivos. Esto es lo que puede hacer que España se convierta en el lugar preferido por el talento global para desarrollar sus emprendimientos innovadores o para trabajar en una empresa tecnológica.

Para concluir, ¿podemos decir que vamos en el buen camino para tender puentes entre lo privado y lo público?

La ley de startups claramente cambia el posicionamiento del gobierno y en el 2030 si seguimos la buena senda, la gente ya no vera a la administración como una barrera al emprendimiento, la verá como una aliada para crear el mejor entorno posible para los emprendedores e inversores que quieran desarrollar un proyecto profesional y personal en España. ■



IBERIANLAWYER



WEEK IN REVIEW

CLICK HERE TO LISTEN



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

For information: info@iberianlegalgroup.com



SONIA FROUCHTMAN

Iberian Lawyer ha tenido el placer de poder conversar con Sonia Frouchtman, socia de Escura y responsable del departamento de Derecho Animal, sobre un tema de vital importancia como lo es la prevención del maltrato y el fomento del respeto hacia los animales en España.

por julia gil

La dificultad de probar el maltrato animal

“Las leyes las debería redactar una persona que tenga animales y entienda lo que implica tenerlos”

El pasado abril, Sonia Frouchtman, se convertía en la responsable del nuevo departamento de Derecho Animal de Escura (Barcelona). Según ella, encontrar las pruebas necesarias para demostrar el maltrato sufrido por un animal y establecer una conexión clara con la persona que se quiere sancionar son los obstáculos más complicados a los que se enfrenta en su labor diaria. Nos invita a reflexionar sobre la importancia de la educación animalista y analizamos la nueva Ley de Bienestar Animal de 2023.

Profundizaremos en estos temas y conoceremos de cerca la valiosa labor de Sonia como defensora de los derechos de los animales y promotora de un cambio de mentalidad en nuestra sociedad.

¿Crees que las leyes españolas amparan de verdad el bienestar animal o qué deberían incluir?

Entiendo que no se ampara suficientemente su bienestar en el ámbito penal y puede que demasiado en el terreno administrativo. Es decir, las penas de prisión son muy pequeñas y no se cumplen si no existen antecedentes. Y en el caso de tener antecedentes, el tribunal puede elegir una pena económica, para la cual se tiene en cuenta los ingresos

del acusado. En cambio, en el terreno administrativo, muchas veces son una exageración en relación con las acusaciones. Las leyes las debería redactar una persona que tenga animales y entienda lo que implica tenerlos.

En este momento, tenemos una super legislación, algo que para los abogados es muy complicado actualmente, porque hay una legislación nacional y luego cada comunidad hace sus propias leyes, al igual que cada municipio. Por ello, según el lugar, hay que tener muy en cuenta qué tipo de legislación afecta. Ya existían leyes de bienestar animal, pero ahora se han unificado un poco más con esta nueva ley (Ley de Bienestar Animal 2023), que actúa como un “paraguas”. Hay mucha legislación, otro tema es cómo se aplique.

Podrías contarnos, de manera breve, ¿cómo es tu experiencia en la representación de casos de maltrato animal?

Bajo mi punto de vista, el problema que nos encontramos los abogados es la prueba. ¿Cómo pruebas determinadas cosas? Y ya no solo para los casos de maltrato, sino para muchos otros temas que se llevan a los tribunales. En los animales se complica doblemente. No se les puede prestar declaración y las pruebas se diluyen si han pasado muchos días desde el maltrato que han sufrido. Lo más complicado es probar el maltrato y demostrar la conexión de este con la persona a la que se intenta sancionar, administrativa o penalmente.

¿Cómo se pueden proteger los derechos de los animales en situaciones de divorcio o separación?

Hace tiempo que la ley contempla lo que le depara a un animal en esta clase de situaciones, como lo son los divorcios o las separaciones. Yo estoy especializada en derecho de familias y sucesiones y, desde hace tiempo, incluimos las mascotas en las negociaciones, los convenios y las reclamaciones ante los tribunales. Que estén en los convenios y las sentencias es importante, significa que se puede ejecutar, es decir, que los jueces pueden obligar a su cumplimiento. Hay que valorar diferentes

“Lo más complicado es probar el maltrato y demostrar la conexión de este con la persona a la que se intenta sancionar, administrativa o penalmente”

aspectos a la hora de negociar un convenio. Por ejemplo, los animales casi siempre relacionan a uno de los miembros de la familia como su “referente” principal, algo que tenemos en cuenta cuando tratamos este tipo de situaciones. También prestamos atención a otros muchos aspectos, como los gastos del animal, su cuidado, a quién pertenece el animal legalmente, si hay niños y se considera la custodia compartida, etc.

Las mascotas son tratadas como miembros de la familia y, cuando existe un conflicto, como pasa con los niños, a veces se usan para intentar dañar a la otra parte; algo incomprensible. En el código penal, ahora se ha incluido como agravante y tiene una calificación específica el hecho de maltratar a un animal para conseguir hacer daño a la pareja o expareja.

¿No crees que el maltrato animal sigue siendo un delito con penas muy leves?

Las sanciones penales son leves, pero las administrativas no.

Estas leyes no solamente están destinadas a penar el maltrato, sino también a velar por el bienestar animal. En este sentido, también nos encontramos problemas, porque cuando se llevan al ámbito administrativo, y son los ayuntamientos y las comunidades los que establecen las sanciones, estas son muchas veces exageradas. He trabajado en un caso en el que se ha llegado a penar con 25.000 euros a un hombre que llevaba a su perro de once años y castrado sin bozal, sin atar, y que esperaba tranquilo y sentado en la puerta de una tienda. El problema es que el hombre no tenía licencia (la licencia se la sacó su mujer, porque se trataba de un perro cuya raza era mezcla con una potencialmente peligrosa). Lo cual resulta exagerado. Al menos, la ley deja claro que, si hay sanción administrativa, no hay penal y viceversa.

¿Qué opinas sobre que se justifique el maltrato animal en nombre de la cultura o la tradición en muchas ocasiones? Las corridas de toros, el Toro de la Vega, la fiesta de toros a la mar en Denia (Bous a la Mar), las capeas o las imágenes de los caballos muertos de sed en la feria de Sevilla

No se puede pasar todo por el mismo filtro. Lo que no se puede es usar a un animal y provocarle un daño solo por divertimento. Yo no entiendo que en nombre de la cultura se haga daño a un animal. Ahora bien, que los toros suban la cuesta en San Fermín, no creo

SONIA FROUCHTMAN

Sonia es socia en el despacho Escura de Barcelona. Es responsable del departamento de Derecho Animal, y también abogada en Derecho de Familia y Sucesiones. Cuenta con una larga experiencia en estos ámbitos y es autora de artículos sobre temas tan de actualidad como la situación de las mascotas en caso de divorcio o el “maltrato vicario” a los animales. 

que les procure ningún daño. Pero, eventos como era antes el Toro de la Vega, en el que se perseguía con lanzas al animal, en un lugar sin escapatoria y hasta provocar su muerte, eso para mí es maltrato. Dejar morir de sed a un animal en la feria, por falta de cuidados, es maltrato, pero no que tire de un carro. Las corridas de toros no las entiendo, entiendo el rejoneo a caballo en el que no se mata al animal, porque luego el animal vuelve a su entorno.

Son cosas muy culturales, hace falta una educación animalista. No basta con ir a una granja escolar de pequeños, hace falta educar en lo necesario que es cuidar de los animales y que deben ser tratados como seres que sienten.

¿No crees que falta concienciación en nuestro país acerca de la prevención del maltrato animal y fomentar el respeto hacia los animales?

Desde luego. Incluso para las personas que tienen mascota, para las que deja de ser un animal y los humaniza. Aun así, esas personas son capaces de tener una mascota y ver al resto de los animales como seres a los que se puede maltratar; no les afecta lo que les pase a otros animales.

Eso de que son seres que sienten, no todos son capaces de entenderlo. Yo digo siempre que tengo un animal, y que solo me da y que no me pide nunca nada. Y que merece mucho. Y soy capaz de comprender que el resto de los animales tienen esa misma capacidad de dar tanto.

Hay personas que no entienden este sentimiento de amor hacia los animales y los respetan igualmente; y aquellas que no lo entienden y encima los maltratan.

No hace falta convivir con animales para tener concienciación, pero no puede haber concienciación sin educación.

¿Por qué se excluye a los animales de caza de la ley de bienestar animal, por qué no se consideran como todos los demás?

Los animales de caza tienen sus propias

“Es importante tratar de denunciar con tiempo, cuando todavía es visible el daño o cuando alguien puede probar lo que está sucediendo”

leyes, desde el año 2007 cuando salió la primera, hasta 2021 cuando salió la última. Podrían haberles incluido en esta nueva Ley de bienestar animal de 2023 que actúa como un paraguas. Lo cierto es que la Ley de Caza y Pesca es muy complicada, ya que legisla sobre muchas cuestiones. Existe una gran variedad de tipos de caza, según el tipo de animal que se caza, el lugar en el que se caza, etc. Considero que este debe ser el motivo: que deben tenerse en cuenta tantos factores que los legisladores han decidido que debían ir aparte. Así, la Ley de bienestar animal se ha dirigido, principalmente, a los animales que conviven con las personas, estableciendo unas normas que son de muy difícil cumplimiento a las personas que tienen animales de caza, y menos cuando tienen otra.

¿El uso de animales para ensayos clínicos es algo de lo que se habla muy poco, a pesar de que muchos sabemos que los productos cosméticos que usamos se prueban en animales previamente? ¿existe algún tipo de regulación sobre ello?

Está claro que es aceptable probar en animales si se hace para proteger a los humanos. Siempre que se haga por necesidad para mí es aceptable, hay que reconocer que con esto se ha conseguido que evolucionemos y haya habido grandes avances científicos. Pero no se puede hacer de cualquier manera. Está regulado a través de la Ley 32/2007 sobre el cuidado, explotación, transporte, experimentación y sacrificio de los animales,

ESCURA

Escura es un despacho de abogados y economistas con una fuerte presencia en España dedicado al asesoramiento en todas las áreas a empresas a nivel nacional e internacional que presta servicios no solamente en las áreas tradicionales de la asesoría, sino también servicios de valor añadido como la gestión del Canal de Denuncias, implantación de políticas de cumplimiento penal, cumplimiento normativo, planes de igualdad y protección de datos. 

que data del 2007 y cuya última revisión es del 1 de enero de 2023.

Este tema es especial y no nos llegan este tipo de casos. Experimentar con animales solo pueden hacerlo grandes empresas. Actualmente, existen leyes que regulan el uso, las condiciones de mantenimiento, así como las personas capacitadas para experimentar y controlar a aquellos que experimentan. Así mismo, existen unos organismos locales y autónomos encargados de evaluar los proyectos de investigación. Para realizar experimentos o ensayos, se necesita una autorización oficial, por lo que las administraciones y autoridades competentes lo controlan y realizan las inspecciones necesarias para cerciorarse de que se está cumpliendo la normativa vigente.

Sin embargo, en la nueva ley de bienestar animal sí que se habla de la prohibición del uso de animales en los circos, en espectáculos públicos, o la regulación de su uso en la publicidad. Por lo que sí que vemos que se protege a los animales de cualquier tipo de actividad que les provoque sufrimiento, miedo o ansiedad.

Por último, dentro de las familias en las que se sufre maltrato, ya sea físico o psicológico

por parte de alguno de los miembros, ¿cómo se puede probar que las mascotas o animales domésticos en muchos casos también la sufren?

Como hemos hablado antes, lo más difícil es probar el maltrato y relacionarlo con la persona culpada. Es importante tratar de denunciar con tiempo, cuando todavía es visible el daño o cuando se puede probar lo que está sucediendo.

Si aquel que sufre maltrato no denuncia, es muy difícil que el entorno denuncie. Y cuando hablamos de animales, que no se pueden comunicar, la dificultad es doble. En la nueva ley se castiga tanto el maltrato como a aquel que tiene conocimiento del maltrato y no lo denuncia.

Está penalmente castigado si te encuentras un perro abandonado y no lo ayudas. Debes cogerlo (asumiendo la responsabilidad) o llamar a las autoridades para que se hagan cargo de él. Pero no puedes dejarlo donde lo has encontrado, porque en este caso tú también estarías cometiendo un delito de abandono. Se debe comprobar si lleva microchip llevándolo al veterinario, mirar si lleva un collar identificativo o avisando a las autoridades, con el fin de devolvérselo a su dueño. 

Expert Opinion



YOUR SPACE, YOUR ARTICLE.

For information:
info@iberianlegalgroup.com



MABEL KLIMT

| La convivencia de dos mundos

La responsable de tecnología, innovación y cultura del ICAM, Mabel Klimt, dialogó con Iberian Lawyer sobre cómo convive la tecnología con las ciencias jurídicas, sus tareas diarias y los principales desafíos que debe enfrentar

por irina wakstein

tu trabajo y porque estás prestando servicio a todos tus compañeros... tiene que salir todo de 10. El desafío es mayor, si cabe, porque no es una labor que se desempeñe en exclusiva. En mi caso, contemporizo mi labor con la de Socia Directora en Elzaburu, con lo que la planificación tiene que ser perfecta.

Respecto a la historia del ICAM: ¿Es llamativo que ese puesto actualmente sea ocupado por una mujer o qué sucedía anteriormente?

Para mí no es llamativo. Nuestro colegio apuesta por la diversidad y la meritocracia desde hace años. Además, el puesto de responsable de tecnología e innovación lo he recibido de otra compañera.

¿En qué consiste el plan de digitalización que estáis llevando adelante desde el ICAM?

Los principales objetivos del Plan, que llamamos de Evolución Tecnológica del ICAM, son:

- La Actualización de los Sistemas de Información del ICAM: La realidad actual es que los sistemas tecnológicos del ICAM llevan en una situación más o menos estacionaria desde 2014 y, al contrario, se ha producido un incremento muy significativo de necesidades en relación con estos sistemas, tanto a nivel funcionalidades, como de servicios. El resultado del Plan de Evolución Tecnológica debe permitir una adaptación que no sólo responda estas necesidades sino que prepare al ICAM para el futuro. Es una empresa de grandísimo calado, por la variedad de actividad que desarrolla el Colegio y la imposibilidad de contar con soluciones globales que puedan dar cobertura a todos ellos a la vez. Evidentemente, habrá cuestiones particularmente relevantes como la implantación de estas mejoras tecnológicas para las actividades de Justicia Gratuita, Deontología y Honorarios y en ellas, por su sensibilidad e importancia, pondremos especialmente el foco.
- El Cumplimiento Normativo: En el mes de febrero de 2019 se aprueba la obligación de los colegios profesionales de cumplir el Esquema Nacional de Seguridad (ENS) y a lo largo de ese mismo año, el ICAM realizó una auditoría que definió los puntos de mejora de los sistemas de información (p.ej. Ciberseguridad, Plan de Recuperación de Desastres, etc.) para poder cumplir con este requisito y estamos

“En materia de tecnologías siempre hay cosas por hacer”, afirma la diputada del Ilustre Colegio de la Abogacía de Madrid (ICAM) y responsable de innovación, tecnología y cultura, Mabel Klimt. Lo cierto es que, muy probablemente, años atrás hubiera sido imposible pensar un puesto de trabajo como el que hoy en día ocupa Klimt. La burocracia, el soporte papel, los grandes libros y antiguas bibliotecas parecían ser el camino obligado de todo estudiante y profesional del derecho. Sin embargo, al día de hoy, la tecnología ha logrado irrumpir hasta en aquellos sectores que, a priori, parecían más reacios.

Para comenzar nos gustaría saber: ¿Cómo es un día a día siendo diputada responsable de Tecnología, Innovación y Cultura del ICAM?

¡El día a día está lleno de desafíos! Estamos hablando del colegio de abogados más grande de Europa, con más de 78.000 colegiados, en un contexto global de plena transformación tecnológica y cultural, dónde la inteligencia artificial (IA) y su regulación ganan protagonismo a diario en nuestro sector. Por supuesto, hay una equipo profesional de gran talento a quién acompaño y apoyo en esta tarea. Pero es verdad que te esfuerzas al máximo por lo que representa

en estos momentos culminando el proceso de certificación.

¿Cuántos profesionales trabajan hoy en día para materializar este plan de digitalización?

La plantilla del Área de Tecnología del ICAM la componen 12 personas que realizan actividades de Desarrollo y mantenimiento de Aplicaciones, de operación de Sistemas e Infraestructuras y de soporte a empleados, que son el verdadero corazón de la tecnología de la ICAM.

Adicionalmente contamos con la colaboración de diferentes empresas que complementan nuestros conocimientos y capacidades en aspectos como son la consultoría en tecnología, la implantación de soluciones de negocio específicas, la ciberseguridad, la operación de los sistemas y, de forma especial, el soporte de usuario final a nuestros más de 75.000 colegiados y colegiadas en aspectos técnicos que su ejercicio profesional pueda requerir (certificados digitales, LexNET, servicios de correo y productividad, etc.).

Dicho esto, la realidad es que el plan de digitalización es horizontal, en tanto abarca a la integridad de equipos y profesionales de nuestra casa. En la práctica, eso significa que todos ellos se verán involucrados durante el proceso, de

una u otra manera, aportando su experiencia y conocimientos para conseguir las mejores soluciones posibles.

¿Cuándo esperáis completar el plan al 100%?

Nuestro calendario está definido por el programa de nuestra legislatura que finalizará en diciembre de 2027. La idea es ejecutar un plan global con despliegue gradual.

¿Cuáles son los principales beneficios y ventajas que proporcionará esta innovación?

Las mejoras esperadas son muchas y variadas pero destaco la optimización de las distintas áreas de actividad y la mejora de la experiencia de usuario. La eficiencia de procesos tiene, por supuesto, un doble objetivo, mejorar en los tiempos de respuesta como aspirar a una reducción de costes.

Por último, ¿Qué objetivos o desafíos se proponen en el área una vez cumplimentada la digitalización?

Con los sistemas de información actualizados, será plantearse un mundo de posibilidades, particularmente la posibilidad de brindar nuevos y más variados servicios a los colegiados. 



BIO

Mabel Klimt es diputada del Ilustre Colegio de la Abogacía de Madrid (ICAM), responsable de innovación, tecnología y cultura.

Abogada Cum Laudae por la Universidad del Salvador de Buenos Aires (Argentina). Ostenta, asimismo, el título de licenciada en derecho en España.

Es Máster en Derecho Privado por el Ilustre Colegio de Abogados de Madrid y en Cine, Televisión y Medios Interactivos por la Universidad Rey Juan Carlos.

Ha colaborado como oradora en el MBA de L'École Supérieur de Commerce de Paris, la Cámara de

Comercio Franco-Argentina, el Colegio de Abogados de Madrid y el Programa Superior de Derecho del Entretenimiento del Instituto de Empresa (IE).

Actualmente es Secretaria de la asociación Productoras Audiovisuales de Televisión de España (PATE) y de la Alianza Industrial Audiovisual (ALIA). También, es miembro de la Academia de las Artes y las Ciencias Cinematográficas de España. 

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.**

SONIA FERNÁNDEZ



Nueva Ley de startups, Un paso en la buena dirección

por mercedes galán

“Nos centramos en sectores de gran crecimiento y nos aseguramos de que el equipo fundador tenga muy claro cuál es su diferenciación en el mercado para poder escalar la compañía.”

En **Iberian Lawyer** hemos hablado con **Sonia Fernández**, socia de **Kibo Ventures**, para comentar con ella como la nueva Ley de Startups está siendo recibida e implementada en el mercado de los venture capital. Sonia se unió a Kibo tras años de experiencia como emprendedora y operadora de startups y movida por su pasión de ayudar a grandes fundadores. Antes de Kibo, Sonia tuvo una extensa carrera en el mundo digital desde 1999 lanzando MercadoLibre en España y como country manager en España de Match.com. También trabajó en private equity en 3i y en M&A en Lehman Brothers. Sonia es madre de 4 hijos pero encuentra el tiempo para ayudar en diferentes iniciativas de impacto social como **level20.org**, de la que es actual presidenta. Se trata de una asociación sin ánimo de lucro fundada en Londres para apoyar el talento femenino y animar a las mujeres a unirse a la industria de private equity y venture capital.

En los últimos años, el ecosistema emprendedor español ha pasado por diferentes fases. Desde la innovación tecnológica, el scaleup de proyectos de éxito y la venta a grandes corporaciones y el apoyo de la Administración. En este periodo han nacido nuevos fondos y el inversor internacional ha impulsado a las startups españolas hasta alcanzar cifras récord en inversión. Se prevé que en este 2023 haya más movimiento y en este sentido, varias gestoras relevantes de

capital riesgo enfocadas en startups como Kibo Ventures, se han lanzado en los últimos meses a levantar nuevos vehículos con los que asegurarse ese dinero para respaldar a proyectos.

¿Cómo percibe el impacto de la nueva ley de startups en España en el panorama del capital riesgo? ¿Es España un terreno fértil para las startups?

La nueva ley de startups es un paso en la buena dirección para ir equiparándonos a la legislación en el resto de mercados de Europa. España es definitivamente un terreno muy fértil para las startups. Se reúnen varios condicionantes i) muy buena formación técnica en universidades que forma excelentes ingenieros ii) coste de contratación de ingenieros y otros perfiles cualificados todavía por debajo de otros países europeos iii) acceso a capital local, este aspecto ha evolucionado mucho en los últimos diez años y finalmente iv) calidad de vida inmejorable, buenos servicios médicos, educación, vivienda, que hacen de España un lugar muy atractivo para emprender y para que se establezcan aquí compañías con emprendedores de otros países que deciden establecerse aquí.

¿Qué aspectos concretos de la ley le parecen más beneficiosos para los inversores? ¿Hay alguna disposición que crea que podría mejorarse o ampliarse?

Se ha conseguido por fin dar un tratamiento fiscal más favorable al “carry” de los inversores, es decir a las plusvalías que generan por las inversiones. Esto es muy importante a la hora de desarrollar el ecosistema inversor. En general beneficia a los inversores también las medidas que hacen que las startups españolas puedan ser más atractivas. Un aspecto fundamental para hacerlas más atractivas es que puedan contratar el mejor talento. En este sentido los beneficios fiscales sobre las stock options, o planes de incentivos de capital para empleados son fundamentales. En este aspecto es importante destacar que se puede avanzar más y hacerlo todavía más favorable. El aspecto sobre todo más importante a



Kibo Ventures

Fundado en 2012 en Madrid de la mano de **Javier Torremocha, Aquilino Peña y José M^a Amusátegui**, Kibo Ventures es una de las gestoras de venture capital más relevantes del panorama español. Accionista de Capchase, Devo, Jobandtalent o Exoticca, entre otras, su misión es la de empoderar a emprendedores tecnológicos europeos para resolver grandes problemas y ayudarles a escalar. Recientemente, Kibo ha lanzado Nzyme, un nuevo fondo de capital riesgo tecnológico de 200 millones de euros centrado en la gran oportunidad sin explotar de transformar sectores muy fragmentados y poco innovadores en los que la tecnología puede desempeñar un papel clave. 

mejorar está en la definición misma de lo que se considera una startup y a la que beneficia esta fiscalidad. Los beneficios fiscales de stock options para empleados deben ser considerados también para scale-ups o empresas digitales más grandes que son las que sobre todo tienen necesidad de contratar talento muy cualificado al cual sólo pueden atraer con buenos incentivos en forma de stock options. En la actualidad se están excluyendo de estos beneficios a estas empresas lo que supone un problema que se debería tratar.

¿Cómo cree que influirá la ley en sus estrategias de inversión en startups españolas?

Directamente no influye en nuestras decisiones de inversión, pero sí favorecerá el que las startups puedan beneficiarse de mejores condiciones fiscales y de incentivos a la contratación. Les

hará la vida algo más fácil pero realmente las medidas no influyen en lo material a la hora del análisis que nosotros hacemos para invertir o no en una startup. Este análisis viene condicionado por el tamaño de la oportunidad y el equipo fundamentalmente.

¿Hay algún sector o tipo de startup que prevea que se beneficiará especialmente de la nueva legislación?

En general las compañías que ofrecen planes de incentivos en forma de stock options de forma más generalizada. Esta forma de compensación suele estar muy extendida en todos los sectores así que anticipamos que cualquier startup se beneficiará. El resto de incentivos fiscales aplican a todas por igual.

Recientemente Kibo Ventures lanzó Nzyme, un nuevo fondo de capital riesgo tecnológico de 200 millones de euros en colaboración con Oliver Wyman, ¿es este un nuevo paso en vuestra estrategia?

Sí, complementa muy bien nuestra estrategia de convertirnos en una plataforma con diferentes tesis de inversión. Es una tesis muy complementaria a nuestra estrategia de Venture porque tiene en la tecnología para este tipo de compañías una palanca fundamental para su crecimiento. Desde Kibo conocemos muy bien cómo la tecnología puede acelerar crecimiento y en este sentido vemos que es una estrategia de inversión con la que nos sentimos muy identificados.

A la hora de invertir, ¿qué factores consideráis cruciales a la hora de evaluar posibles inversiones?

Esencialmente se resumen en dos: i) equipo con gran ambición y con capacidad para rodearse de extraordinario talento y ii) oportunidad de mercado de gran tamaño donde la compañía tenga potencial de escalar su negocio muy rápido. Nos centramos en sectores de gran crecimiento y nos aseguramos de que el equipo fundador tenga muy claro cuál es su diferenciación en el mercado para poder escalar la compañía.

La ley pretende simplificar los procedimientos administrativos y reducir las barreras burocráticas. Según su experiencia, ¿qué importancia tienen la agilización de los trámites y la reducción de la burocracia para facilitar las inversiones en empresas de nueva creación?

Realmente es algo necesario, pero no es el aspecto más crítico. Sería muy bueno poder crear compañías con menos capital y de forma más ágil, pero en realidad en el punto de gestión administrativa para la creación de la empresa no está la mayor diferenciación. Digamos que es un "nice to have".

La ley hace mucho hincapié en la internacionalización y la atracción de talento extranjero. ¿Cómo ve estas iniciativas desde el punto de vista de su posible impacto en

la competitividad global de las startups españolas?

Éste sí es un aspecto totalmente crítico. Por eso mencionaba antes que debe extenderse a compañías que ahora quedan fuera de la definición de startup o por facturación o por años desde su creación. Debemos incluir a las scale ups que deben también atraer talento. Una fiscalidad draconiana hará que alguien prefiera trabajar para una startup o scale up en Londres por ejemplo y no en España y esto nos hace tremendamente poco competitivos.

En este sentido, ¿prevé un aumento de las inversiones y colaboraciones transfronterizas como resultado de estas medidas?

El efecto no va a ser inmediato necesariamente, pero lo iremos viendo y además esperamos que se sigan tomando pasos para avanzar en esta dirección y que sí sean todavía más relevantes para convertirnos en un centro de inversión realmente competitivo a nivel internacional.

La ley introduce medidas para promover mecanismos de financiación alternativos, como el crowdfunding y el capital riesgo. ¿Cómo percibe el potencial de estas vías de financiación para apoyar el crecimiento de las startups? ¿Prevé un aumento de la disponibilidad de financiación para las empresas en fase inicial?

Atraer con incentivos fiscales tanto a business angels como mejorar la fiscalidad para los fondos de inversión sin lugar a duda ayuda y toda ayuda para hacer crecer la comunidad inversora en startups es bueno para el ecosistema. Esperamos que sí veamos un impacto a nivel de nuevos actores entrando. En este sentido necesitaríamos seguir avanzando para realmente atraer también capital institucional (fondos de pensiones) que pueden realmente mover la aguja a nivel de masa inversora en el sector.

Con la introducción de los "sandboxes" regulatorios para la experimentación, ¿cómo cree que afectará esto al desarrollo de tecnologías y soluciones innovadoras en el ecosistema español de startups? ¿Ve algún

“Es necesario ampliar la definición de startup e incluir también a scaleups que necesitan competir con otros players europeos y ahora no se benefician fiscalmente de estas medidas.”

posible reto o preocupación que pueda surgir de este enfoque?

Aquí todavía no tengo muy claro si tendrá un impacto muy inmediato. Dicho esto, siempre es algo bueno que se incentive la experimentación con este cambio en la regulación.

En su opinión, ¿cuáles son algunos de los factores clave que determinarán el éxito de la nueva ley a la hora de apoyar a las startups y atraer capital riesgo? ¿Hay algún paso o medida adicional que crea que podría mejorar aún más el ecosistema para las startups y los inversores en España?

Además de lo tratado ya diría que es necesario ampliar la definición de startup e incluir también a scaleups que necesitan competir con otros players europeos y ahora no se benefician fiscalmente de estas medidas.

Como mencionaba anteriormente atraer capital institucional con incentivos fiscales concretos también ayudará a mover la aguja y equipararnos con otros mercados europeos que tienen mucho más acceso a capital institucional local.

Otra medida interesante sería incentivar fiscalmente a coporates para que inviertan en startups. Ahora mismo se invierte poco y en ocasiones vender o ser invertido por un corporate es una forma de hacer crecer el ecosistema emprendedor de una forma muy directa.

Bonificaciones a la contratación también serían muy favorables. En la actualidad se bonifica el IRPF pero las startups no suelen tener beneficios en los primeros años con lo que esta medida no les impacta, pero sí tienen grandes necesidades de contratación para crecer.

¿Ha observado reacciones inmediatas o cambios en el sentimiento de los inversores desde que se anunció la ley? ¿Existe alguna tendencia o patrón específico que haya observado en cuanto al interés de los inversores o las actividades de inversión en empresas emergentes españolas?

La legislación y el hecho que se haya hecho con el consenso político es sin duda un paso en la buena dirección y entendemos que da una señal a inversores y emprendedores sobre la voluntad de seguir avanzando en esta buena dirección.

De cara al futuro, ¿cuáles son sus previsiones del ecosistema español de startups con la aplicación de esta nueva ley? ¿Prevé un crecimiento significativo del número de startups, un aumento de las salidas exitosas o algún otro acontecimiento destacable?

El efecto no va a ser directamente proporcional e inmediato, pero sí prevemos que va a ayudar.

Usted es también presidenta de Level20, la asociación que promueve el talento femenino en el private equity, ¿con qué medidas los ("LPs") pueden ejercer como motor para impulsar el cambio que haga avanzar hacia una cultura más diversa e inclusiva, tanto en los equipos de las gestoras como en sus carteras y compañías participadas?

Este es un punto muy relevante para mí porque necesitamos que exista diversidad en la industria. Esto se consigue de dos formas, consiguiendo generar más interés por parte de mujeres jóvenes que vean en esta industria un sector interesante para desarrollarse profesionalmente y reteniendo y promocionando a las mujeres que están ya en el sector. No nos podemos permitir perder talento femenino una vez que está formado y aportando mucho valor. Tanto GPs como LPs deben entender bien cómo generar una industria donde se puedan desarrollar carreras exitosas para las mujeres. Sabemos por innumerables estudios de investigación que las decisiones de inversión son mejores cuando existe diversidad en los comités de inversión. Éste es el aspecto clave para poder enfocarnos en tener una industria con mayor diversidad, está radicado en el convencimiento de que en la diversidad se crea valor. 



LC Publishing Group

lcpublishinggroup.com



INFORMATION



EVENTS



INTELLIGENCE



PUBLICATIONS

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



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





PEDRO FERNÁNDEZ

Nueva ley de startups, clave para garantizar la competitividad

Un impulso al ecosistema de empresas emergentes

by mercedes galan

El pasado diciembre de 2022 entraba en vigor la Ley de fomento del ecosistema de las empresas emergentes, una norma con vocación de posicionar a España como un polo de atracción para emprendedores e inversores y fomentar la creación y desarrollo de startups. La ley reconoce la importancia de las startups como motores de la innovación, la creación de empleo y el desarrollo económico. ¿Pero cuáles son las principales medidas de este nuevo marco regulatorio y cómo contribuye a impulsar a emprendedores e inversores?

Los principales objetivos de la ley son crear un entorno favorable para que las startups prosperen, atraer inversiones y fomentar el espíritu emprendedor. Además de importantes medidas fiscales, la ley simplifica y reduce barreras burocráticas y flexibiliza trámites para fomentar la creación y la inversión en empresas emergentes de base tecnológica o startups. También se centra en mejorar la competitividad internacional de las startups para lo que se incluyen importantes medidas para atraer y recuperar el talento internacional y nacional, favoreciendo el establecimiento en España de teletrabajadores y de los llamados nómadas digitales. Podemos decir que, por primera vez en nuestro país, los fundadores de las conocidas como startups, cuentan con un marco normativo propio para desarrollar su actividad.

Pero ¿qué es exactamente una startup? En este sentido la nueva norma, que se incluye entre las principales medidas de la Estrategia España Nación Emprendedora, se refiere a aquellas empresas innovadoras de reciente creación, que no supere los cinco años de antigüedad (siete para sectores estratégicos), con sede en España, de base tecnológica, que no cotice en bolsa ni distribuya dividendos,

rápido crecimiento y con un modelo de negocio escalable, entre otras cosas. Las startups suelen conocerse también como empresas emergentes o empresas innovadoras. Todos estos nombres hacen referencia a este tipo de empresas que pueden escalar su negocio de manera muy rápida y con una inversión inicial mucho menor a las empresas convencionales.

Con más de 20 años de experiencia en M&A y en mercado de capitales, **Pedro Fernández**, socio de Pérez-Llorca, nos cometa acerca de esta ley que es un paso adelante para aumentar el atractivo de nuestro país para las startups, así como para los fundadores y los inversores. Este nuevo marco normativo está dirigido a reducir los trámites burocráticos para realizar rondas de inversión, aportando asimismo beneficios empresariales y fiscales. Es por ello que animamos a todas las partes implicadas a finalizar los reglamentos y procedimientos de aplicación, para que puedan aplicarse los incentivos lo antes posible.

Por otro lado, Fernández, quien lidera la práctica de Venture Capital y Start-up de la firma, considera que sería interesante plantear la posibilidad de “relajar” los requisitos exigidos para cualificar como startup, en la medida en que es una forma de atraer talento, generar negocio y atraer inversiones de capitales a España.

Podemos concluir diciendo que la respuesta a la nueva ley sobre startups en España ha sido en general positiva. La comunidad de startups y los emprendedores han acogido con satisfacción los esfuerzos del Gobierno por crear un ecosistema más favorable. Las medidas recogidas en la ley se consideran pasos en la dirección correcta para fomentar la innovación, atraer inversiones y alentar el espíritu emprendedor. Las partes interesadas,



PEDRO FERNÁNDEZ

Pedro Fernández se encuentra entre los principales abogados dentro del sector de Venture Capital y Start-up en España. Comenzó hace diez años asesorando a fondos de private equity y start-ups en procesos de reestructuración, rondas de inversión y todo tipo de asuntos relacionados con el sector de la tecnología. Asesora a la mayor parte de los players del mercado español y, también, cuenta con una amplia experiencia en el mercado estadounidense (especialmente en Silicon Valley, Miami and NY). Es director del Máster en Corporate Finance & Law de ESADE y profesor de Derecho en la Universidad Complutense de Madrid. También ejerce como profesor de diversos másters e instituciones, como el Colegio de Abogados de Madrid e ICADE. Fernández es autor de diversos artículos jurídicos en publicaciones especializadas en materia de derecho societario y mercados de capitales. 

incluidos inversores, asociaciones industriales y universidades también han expresado su apoyo a la ley. Reconocen los beneficios económicos potenciales de un próspero ecosistema de startups y el papel que estas desempeñan en la creación de empleo y el avance tecnológico. Pero es importante tener en cuenta que el impacto

total de la ley se desarrollará con el tiempo, y será crucial supervisar su aplicación y hacer los ajustes necesarios en el camino. En este sentido, la colaboración continua entre el gobierno, las empresas emergentes y otras partes interesadas será crucial para garantizar el éxito en la ejecución de los objetivos de la ley. 



INHOUSECOMMUNITYUS

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



LEGAL AND INHOUSE AFFAIRS

INHOUSE INTERNATIONAL POSITIONS

GENERAL COUSEL IN THE US

COMPANIES' TOP MANAGEMENT

INTERNATIONAL DIGITAL NEWS



Follow us on



www.inhousecommunityus.com

La miniguía para asesores generales que MAG esbozó con Rodrigo Adão da Fonseca, ceo y dpo de Futura



Proteger su empresa de los ciberataques

di michela cannovale

Este es un artículo, pero también es una guía de 5 pasos para que los abogados internos protejan a su organización de los ciberataques.

Para formularla, partimos de este supuesto: los abogados de empresa se encuentran ahora en la pole position cuando se trata de conectar el departamento jurídico con el de TI para prevenir los ciberataques. Los abogados de empresa participan cada vez más en las estrategias de mitigación y defensa contra (también) las ciberamenazas. De hecho, no es casualidad que en 2022 el 22% de las empresas tenía un abogado interno dedicado por completo a la ciberseguridad, frente al 18% del año anterior. Estos son también los mismos supuestos a partir de los cuales los miembros europeos de ACC, la Asociación de Abogados Corporativos, se reunieron en Bruselas el pasado mes de abril para celebrar la conferencia de este año titulada "Construyendo puentes".

Iberian Lawyer, que estuvo presente en la conferencia, quiso explorar el tema de la ciberseguridad con **Rodrigo Adão da Fonseca**, ceo y dpo de Futura, una boutique de consultoría que se ocupa de la gestión de riesgos, la ciberseguridad y la protección de datos. Esta guía es lo que obtuvimos tras nuestra conversación.

1) COMPETENCIAS

Para hacer frente a la ciberseguridad, en primer lugar, un in-house counsel debe desarrollar tres habilidades principales:

- ser capaz de evaluar los riesgos de un posible incidente cibernético (¿qué uso puede hacerse de los datos sensibles?, ¿cuáles serán las consecuencias?);
- ser capaz de identificar y definir el impacto de un incidente de este tipo en los stakeholders de la empresa (es decir: empleados, clientes, proveedores, colaboradores, socios comerciales y tecnológicos, organismos reguladores, medios de comunicación, pero también la opinión pública, la comunidad científica y la comunidad local... ¿estamos hablando de un número indeterminado de personas que pueden verse afectadas por un ciberataque!);
- por último, gestionar la comunicación tanto dentro como fuera de la empresa, entendiendo por interno informar de forma transparente a los empleados y colaboradores de los posibles riesgos vinculados a una fuga de datos, mientras que por externo nos referimos a las noticias sobre la reputación de la empresa

que puede haberse visto comprometida como consecuencia del incidente.

"La gestión de la seguridad informática requiere distintas competencias, todas igual de importantes. A veces ocurre que los general counsel no son capaces de integrar los conocimientos con la ciberseguridad. Otras veces son expertos en tecnología, en software, en todo lo cibernético, pero no son tan buenos enseñando a su personal cómo comportarse para mantener un alto nivel de ciberseguridad. ¿Cuántos, por ejemplo, recuerdan a sus colegas que cambien sus contraseñas cada tres meses? Otras veces, son perfectos transmitiendo información, pero no tienen conocimientos jurídicos", explica Fonseca a Iberian Lawyer, señalando que "la ciberseguridad -y la percepción del riesgo en general- no es una ciencia en sí misma, sino un conjunto de nociones procedentes de todos los departamentos de la empresa. Y estas nociones se adquieren tanto estudiando (el código GDPR y las distintas normativas informáticas) como entrando en contacto con todos los que componen la empresa".

2) FOMENTAR UN ENTORNO PROTEGIDO

Más allá de los conocimientos técnicos, los general counsel pueden fomentar la ciberseguridad adoptando estas tres prácticas:

- facilitar la comunicación y la colaboración entre los departamentos de la empresa (lo que se conoce como colaboración interfuncional entre los equipos jurídicos, informáticos, de RR.HH. y de la cadena de suministro) garantizando que los requisitos normativos y las soluciones técnicas y tecnológicas estén alineados y que exista un marco sólido de ciberseguridad;
- accesibilidad de la información: como subraya Fonseca, "es crucial utilizar siempre un lenguaje sencillo a la hora de explicar a empleados y clientes lo que implica un ciberataque, traduciendo la normativa en reglas que todo el mundo pueda entender para evitar correr riesgos que más tarde desemboquen en incidentes";
- educar a los empleados promoviendo programas de formación y una mentalidad security-first para, entre otras cosas, desarrollar y revisar las políticas y procedimientos internos de protección de datos. "Si respetamos el cumplimiento", prosigue Fonseca, "esto no sólo ayudará a evitar posibles ataques, sino también a posicionar mejor el negocio de la empresa. En este sentido, al fin y al cabo, el abogado interno

también se convierte en un socio comercial".

3) MEDIDAS DE MITIGACIÓN ANTES DE UN ATAQUE

Para mitigar mejor el riesgo de ciberataques, los general counsel deben:

- proporcionar la orientación jurídica necesaria a los responsables en relación con la conservación de pruebas y cualquier declaración pública que deba hacerse tras un incidente;
- colaborar con los equipos de relaciones institucionales y gestión de crisis para garantizar la exactitud, coherencia y conformidad del comportamiento dentro de la empresa;
- mantener abierto el canal de comunicación con las fuerzas del orden y los organismos reguladores.

4) MEDIDAS PALIATIVAS DESPUÉS DE UN ATAQUE

Tras un ciberataque, el in-house counsel debe realizar una evaluación exhaustiva de la posible exposición legal de la organización, incluido el riesgo de litigios, sanciones reglamentarias y responsabilidades contractuales. A continuación, deben trabajar con la dirección y otras partes interesadas para minimizar el impacto potencial en la reputación y los resultados de la empresa, incluida la revisión exhaustiva de la respuesta al incidente y los planes de formación de los empleados.

En cuanto a las comunicaciones externas, el abogado interno puede, en coordinación con las autoridades policiales y reguladoras, asesorar sobre el lenguaje y el momento adecuados para las declaraciones públicas y los comunicados de prensa relacionados con el ciberataque.

5) SIEMPRE CON CUIDADO

¿Cuáles son, en esencia, los puntos que hay que vigilar en materia de ciberseguridad? Fonseca ha identificado cuatro:

- mantenerse al corriente de las nuevas ciberamenazas;
- cumplir la nueva normativa sobre protección de datos;
- equilibrar la mitigación de riesgos dentro de la

organización y las limitaciones presupuestarias; • comunicarse y colaborar con las partes interesadas.

Le pedimos a Fonseca que nos explicara por qué es tan difícil mantenerse al día sobre las nuevas ciberamenazas. Citamos su respuesta íntegra: "Hay dos razones. La primera: a nivel cibernético, los tipos de riesgos cambian constantemente. En cuanto se resuelve uno, inmediatamente aparece otro nuevo a la vuelta de la esquina. Para que lo entiendan: los seguros de accidentes de autopista pueden prever más o menos siempre qué accidentes pueden ocurrir, porque éstos dependen de las condiciones de la carretera, las del coche o las del conductor. No ocurre lo mismo cuando nos adentramos en el mundo cibernético, donde todo es extremadamente dinámico. De hecho, los incidentes cibernéticos de hoy son completamente distintos de los de ayer: hoy los piratas informáticos no sólo pueden robar datos, sino también revelarlos al público. Hoy sabemos que las contraseñas seguras tienen un determinado número y tipo de caracteres, pero hace unos años pensábamos que bastaba con una simple palabra. Dentro de unos años, seguro que conoceremos más de herramientas de gestión de identidades. La segunda razón: prácticamente cada mes o cada semana, las autoridades publican una nueva ley y un nuevo marco para el control de la seguridad informática, y los general counsel tengon que estudiarlo. Para que lo entiendas: desde 2019 tenemos más leyes de ciberseguridad que en los últimos 20 años. Y poder estar informado en todo momento ¡es obviamente complicado!"





LEGALCOMMUNITY **MENA**

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

LEGAL MARKET IN MENA AREA

DEAL ADVISORS

PRIVATE PRACTICE LAWYERS

RUMORS & INSIGHTS

LEGAL & IN-HOUSE AFFAIRS

MAIN LEGAL TRENDS & TOPICS

IN-HOUSE LAWYERS



Follow us on



www.legalcommunitymena.com



KAREN DAVIES

Davies: "Ser competitivo significa jugar donde se puede ganar"

MAG se reúne con el número uno mundial de Ashurst. "Los mejores despachos del futuro serán los que no sólo sepan predecir los cambios venideros, sino también anticiparse a ellos"

por nicola di molfetta

«Trabajamos duro para garantizar una cultura colaborativa y emprendedora en todo el bufete»

Karen Davies es la primera abogada que ocupa la presidencia mundial de Ashurst en sus 200 años de historia. Hace unos días, llegó a Milán para asistir a una conferencia de la firma sobre energía e infraestructuras (ver recuadro). MAG la entrevistó para conocer su punto de vista sobre el mercado de los servicios jurídicos, la evolución que lo está caracterizando y los retos que aguardan a profesionales y clientes. Esto es lo que nos contó.

¿Cómo es el mercado de los servicios jurídicos en este momento?

El mercado de los servicios jurídicos se enfrenta a varios retos: el mundo atraviesa un momento económico difícil y el mercado del talento jurídico sigue siendo muy competitivo. Lo más importante es lo que está ocurriendo entre nuestros clientes. Hemos encuestado a las organizaciones con las que trabajamos y han surgido algunas tendencias clave que están transformando el mundo: la sostenibilidad, la digitalización, el cambio en la forma de vivir y trabajar y, más en general, el cambio en la dinámica global. Estas tendencias plantean retos a nuestros clientes y al sector jurídico, pero también nuevas oportunidades. Los mejores despachos de abogados del futuro serán aquellos que no sólo puedan prever los cambios que se avecinan, sino también anticiparse a ellos.

¿Es correcta la impresión de que los grandes bufetes internacionales están presionando en el frente de la integración para crear estructuras cada vez mayores?

En el mercado jurídico siempre habrá sitio tanto

para los grandes como para los pequeños despachos. A nivel internacional, lo que realmente importa es desarrollar y explotar los puntos fuertes de cada uno. El tamaño de una estructura sólo es importante en la medida en que contribuya a este proceso, asegurando su presencia en países clave para sus clientes, ayudando a crear las oportunidades adecuadas, explotando el potencial de sus profesionales y facilitando la inversión en la tecnología más adecuada para su negocio.

En su opinión, ¿es ésta la forma correcta de aumentar la competitividad?

Ser competitivo significa jugar donde se puede ganar. Esto implica invertir en los propios puntos fuertes, tener un ojo real en el mercado y escuchar a los clientes para entender cuáles son para ellos los principales motores del cambio. A nivel internacional, esto significa inevitablemente operar a cierta escala. Pero también hay muchas empresas excelentes que tienen relativamente pocas oficinas, a menudo en un solo mercado. Italia y España, por ejemplo, son famosas por sus estudios independientes de gran calidad.

Cada vez se oye hablar más del concepto de "un solo bufete": ¿es éste un objetivo realista para los bufetes que operan en distintos países y continentes? ¿Cómo puede lograrse?

Creo que es muy importante, sobre todo para los despachos internacionales como Ashurst. Los clientes quieren tener la certeza de que, cuando acuden a nosotros, encontrarán un socio capaz de entender sus necesidades y de apoyarles en la consecución de sus objetivos. Y apoyarles de la mejor manera posible significa trabajar juntos de forma coordinada, independientemente de las competencias o las oficinas, situando al cliente en el centro de nuestro trabajo. Lo que hace que esto sea más difícil es, en parte, la dimensión internacional, pero también la complejidad de nuestras actividades: desde la pura asistencia jurídica, al asesoramiento "jurídico", pasando por NewLaw. Y, cada vez más, las tres cosas juntas.

«Tratamos con NewLaw a través de Ashurst Advance y estamos haciendo crecer el negocio de Ashurst Risk Advisory "dirigido por abogados»

¿Y entonces?

Creo que el secreto para que esto funcione es nuestra cultura. Trabajamos duro para garantizar una cultura de colaboración y espíritu emprendedor en toda la empresa, para que todo el mundo sepa que su contribución es valorada y apreciada en Ashurst. La base de todo esto es nuestra asociación global única. El beneficio de la firma se calcula de forma única y centralizada (y no por oficina), lo que nos permite facilitar la colaboración para que los clientes obtengan siempre lo mejor de Ashurst.

¿Cómo está cambiando el concepto de liderazgo en el mercado de servicios jurídicos? ¿Y por qué?

Cuanto más grandes y complejos nos volvemos como empresa, más tiene que garantizar la alta dirección una visión orientada hacia el exterior, centrada en el entorno en constante cambio en el que operamos nosotros y nuestros clientes. Antes he mencionado las megatendencias que, según los clientes, están configurando el mundo. Las organizaciones líderes están decididas a anticiparse a estos cambios para no sólo afrontar el futuro, sino darle forma. Por eso, como presidenta de la empresa, soy muy cuidadosa a la hora de asegurarme de que estamos abiertos al mundo exterior y de reflexionar sobre lo que esto significa para nuestros clientes.

¿Cuál es el efecto de esta actitud?

Centrarnos en los clientes ayuda a estructurar mejor los complejos servicios que hoy ofrecemos como bufete. En nuestro caso, tratamos con NewLaw a través de Ashurst Advance y estamos haciendo crecer rápidamente nuestro negocio de asesoramiento de riesgos Ashurst "dirigido

ASHURST EN CIFRAS EN ITALIA

11

socios

3

counsel

más 50

profesionales

8

prácticas: Banca y Finanzas; Derecho de la Competencia y de la UE; Energía e Infraestructuras; Mercados Globales; Capital Riesgo; Inmobiliario; Reestructuración e Insolvencia y Fiscalidad

desde el punto de vista jurídico", además del asesoramiento jurídico más tradicional. Coordinar estas actividades, manteniendo siempre al cliente en el centro, nos permite seguir haciendo lo que siempre hemos hecho, pero mejor y más rápido. Pero también nos permite explorar áreas completamente nuevas. Y esto es muy importante cuando los clientes se enfrentan a retos complejos y a gran escala, desde la reforma del tipo de interés Libor de hace unos años hasta los ciberataques de los que cada vez leemos más en todo el mundo.

Y luego está el enfoque en las personas...

A medida que crecemos en tamaño y nos hacemos más competitivos en el mercado del talento, es cada vez más importante que la gente en Ashurst se sienta cómoda y sea capaz de rendir al máximo en el trabajo. No sólo queremos que todo el mundo dé lo mejor de sí mismo, sino que también queremos asegurarnos de que personas de todas las procedencias puedan trabajar juntas para apoyar innovaciones que realmente hagan avanzar el mercado.

Meacci: "La simplificación será clave para atraer inversiones a Italia"



La visita de Karen Davies coincidió con el evento anual de Ashurst Energy & Infraestructure. "Ha sido la edición con mayor asistencia de la historia", afirmó **Carloandrea Meacci**, socio director para Italia y jefe del equipo de Energía e Infraestructuras. Más de 270 clientes del sector se inscribieron para escuchar a la Senadora Maria Elisabetta Alberti Casellati, ministra de Reformas Institucionales y Simplificación Normativa, que pronunció un discurso sobre la simplificación normativa en el

sector de la energía, seguido de tres mesas redondas con altos representantes de fondos de infraestructuras que debatieron y compartieron puntos de vista sobre los PPA y las inversiones en los sectores de la energía y las infraestructuras. "Italia está considerada como uno de los mercados más atractivos de Europa por los inversores extranjeros en estos dos sectores y la simplificación normativa será clave para impulsar la inversión extranjera en Italia", afirmó Meacci. "La energía y las infraestructuras son dos sectores clave para nuestra oficina italiana y nuestra red internacional. Algunos de nuestros factores distintivos son el hecho de que somos uno de los pocos despachos de abogados de Italia en los que el equipo de energía e infraestructuras es el departamento más grande de la oficina; además, todo el equipo italiano de energía e infraestructuras, desde los 4 socios hasta los más jóvenes, está dividido a partes iguales en términos de diversidad de género. Consideraciones similares se aplican a toda la oficina italiana, donde tenemos un gran porcentaje de socias. Tras la promoción del año pasado -en la que el 100% de los socios italianos promocionados eran mujeres profesionales-, el porcentaje de socias se sitúa ahora en torno al 30% y para 2026 aspiramos a alcanzar el 40% entre los socios y líderes senior a nivel global. Además, la diversidad en Ashurst en Italia va más allá del género e incluye también, por ejemplo, la religión y la orientación sexual", concluyó Meacci. ■

Todavía hay pocas mujeres en la dirección de despachos de abogados...

Lo primero que me gustaría decir es que no se trata sólo de una cuestión de género masculino o femenino. Subyace la promoción de una cultura abierta e integradora, en la que todo el mundo se sienta bienvenido y valorado. Si la abogacía no lo consigue, perderemos a algunos de los mejores talentos. Y si la profesión carece de los mejores talentos, no sólo fallamos a nuestros clientes, sino que corremos el riesgo de perpetuar

las injusticias sociales para las generaciones venideras. Lograr la igualdad de género no será fácil, pero los objetivos importantes rara vez son fáciles de alcanzar.

¿Cuáles son las condiciones necesarias para que la igualdad de género sea una realidad y deje de ser sólo un deseo?

Las empresas que obtienen mejores resultados son las que hacen de ello un tema central de su actividad, examinando los datos de que disponen,



LEGALCOMMUNITYCH

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



LEGAL MARKET IN SWITZERLAND

IN-HOUSE LAWYERS

PRIVATE PRACTICE LAWYERS

RUMORS & INSIGHTS

LEGAL & IN-HOUSE AFFAIRS

MAIN LEGAL TRENDS & TOPICS

DIGITAL NEWS



Follow us on



www.legalcommunity.ch

Iberian Lawyer



THE DIGITAL AND FREE MONTHLY MAGAZINE

DEDICATED TO THE IBERIAN BUSINESS COMMUNITY

Every issue includes:

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

Follow us on



For information:
info@iberianlegalgroup.com

Search for Iberian Lawyer or IBL Library on



OPERACIONES BAJO LA LUPA

Asesoramiento a **Cheyne Capital** como prestamista en su financiación de un fondo inmobiliario italiano gestionado por Cromwell Property Group y participado mayoritariamente por Bain Capital Credit, para apoyar la adquisición y desarrollo de dos importantes activos logísticos en Italia.

Asesoramiento a **BNL BNP Paribas, Intesa Sanpaolo y Unicredit** en un préstamo revolving a plazo de 360 millones de euros para Enav.

Asesoramiento a **Allianz Global Investors** en la financiación de la adquisición por Sixth Street del 49% de EniPower.

Asesoramiento a **Ardian Real Estate** en la adquisición de un edificio de oficinas en Milán, en Via Vespucci 2 (Porta Nuova), a InvestIRE.

Asesoramiento a **DeA Capital Real Estate SGR S.p.A.** en la venta de un edificio histórico frente a la Piazza Indipendenza por Via Curtatone en Roma.

Asesoramiento a **Babcock International Group plc** en relación con la venta de su negocio de servicios aéreos de emergencia en Italia, Portugal, España, Noruega, Suecia, Finlandia y Mozambique a Ancala Partners.

Asesoramiento a **determinados obligacionistas de Officine Maccaferri S.p.A.** en relación con el concurso de acreedores de esta última y los correspondientes procedimientos de votación.

identificando problemas y causas, introduciendo cambios, evaluando y volviendo a empezar. Llevará tiempo, y hasta la fecha ninguno de nosotros tiene todas las respuestas. Pero estamos avanzando. En Ashurst, por ejemplo, cerca de la mitad del Consejo de Administración y del equipo ejecutivo son mujeres.

¿Cuál es el potencial de los mercados europeos (me refiero a la Europa continental)?

La UE es la mayor economía del mundo, no es casualidad que tengamos una presencia consolidada en la UE. Italia y España serán cruciales para el futuro europeo y, aunque todavía hay mucha incertidumbre económica, vemos oportunidades interesantes en ambos mercados. Y no estamos solos: las empresas internacionales se están abriendo cada vez más a estos mercados. Si tuviera que elegir dos temas clave para Europa, destacaría la digitalización de la economía y la transición energética.

En particular, ¿cómo ve Italia y España desde su punto de vista?

Mandatos como nuestro reciente trabajo con N-Sun Energy, dirigido por nuestra oficina en España, o el trabajo de Carloandrea Meacci en la operación de deuda de casi 1.000 millones de euros para el fondo francés Antin Infrastructure Partners e Hippocrates Holding, la mayor operación en el sector de las infraestructuras sociales en Italia y una de las mayores operaciones de deuda completadas por un emisor privado italiano en 2022, son buenos ejemplos de lo que podemos ofrecer al mercado.

¿Cómo ve la posibilidad de que surja en Europa un bufete de abogados (italiano, francés, alemán o español) capaz de tener un alcance verdaderamente global?

Al trabajar con mis colegas de toda Europa, sé que la Europa continental está llena de talento de primera categoría. Nuestros profesionales en

Europa trabajan en operaciones verdaderamente globales, al igual que muchos bufetes de Europa continental. En cuanto a la ampliación del alcance internacional, ya estamos viendo una tendencia a la internacionalización entre las empresas europeas: en tan solo una semana de 2021, asistimos al lanzamiento de dos alianzas europeas (Advant y Unyer, ed). ¿Veremos surgir una empresa verdaderamente global? Sólo nos queda esperar.

En un futuro próximo, ¿cuál será el verdadero cambio en el sector: la tecnología o el resurgimiento de las Cuatro Grandes?

La competencia, tanto de las cuatro grandes como de otros bufetes, es una constante. Lo que realmente está cambiando es la tecnología. La plataforma ChatGPT de OpenAI pasó en pocos años de ser un chat bot experimental a una herramienta capaz de obtener una nota del 90% en el examen de abogacía de Estados Unidos. Es difícil imaginar lo que será posible en el futuro. Para ser claros, no creo que la IA vaya a sustituir a los abogados tradicionales: asesoramos en negociaciones complejas, actuamos en entornos muy regulados y tratamos con muchos intangibles que la tecnología no puede captar.

Pero.

Pero los despachos que triunfarán serán los que miren al futuro, con abogados "tecnológicos" que puedan sacar el máximo partido de estas nuevas y potentes herramientas, y que piensen en cómo sacar el máximo partido de todos estos elementos para sus clientes, con la vista puesta en

«Lograr la igualdad de género no será fácil, pero los hitos importantes rara vez son fáciles de alcanzar.»

las macro tendencias que están configurando el mundo. Para Ashurst no es sólo teoría: ya combinamos el derecho tradicional, Risk Advisory y NewLaw para hacer cosas que no habrían sido posibles hace unos años.

¿Qué está pasando en Ashurst? ¿Qué tipo de bufete está construyendo (más de 200 años después de su fundación)? ¿En qué quiere convertirse?

Es una buena pregunta. No hay muchos bufetes que lleven 200 años funcionando. La gente de Ashurst desempeñó un papel innovador en el desarrollo de la primera red metropolitana del mundo y fue pionera en el mercado de capital riesgo en Europa, y William Ashurst fue un activista contra la esclavitud y otras injusticias sociales. La pregunta que siempre nos hacemos es "¿y mañana? Y eso es exactamente lo que quiero para Ashurst: ser uno de los principales bufetes internacionales, ayudando a los clientes a imaginar y construir el futuro. Y ser fieles a nuestros valores, contribuyendo no sólo al éxito de nuestros clientes, sino también al éxito de nuestra gente y, en general, de las comunidades a las que pertenecen. 





PAMELA ALARCÓN

Maternidad con dignidad

Con motivo del Día de las Madres, celebrado este mes en la mayoría de los países latinoamericanos, presentamos un breve resumen del estado actual de las políticas de licencia de maternidad en LatAm, además de destacar la política de PPU en Colombia, una de las más completas.

por giselle estrada ramírez

«En Latinoamérica, el 58% de los países cumplen de manera exacta, o en menor medida, con la cantidad de semanas de baja de maternidad recomendada»

Las madres son el pilar de nuestra sociedad, y su labor tiene un valor incalculable. Ya sea criando a sus hijos, cuidando de sus seres queridos o contribuyendo a la fuerza de trabajo, sus esfuerzos son indispensables para el éxito de nuestras comunidades. Sin embargo, con frecuencia se pasa por alto o se infravalora el mérito del trabajo de las madres, sobre todo en el mundo laboral, del cual muchas de ellas forman parte, y donde los despachos de abogados o el ambiente jurídico no se ven exentos.

Las políticas de licencias por maternidad son una forma de reconocer y apoyar las contribuciones de las madres trabajadoras, y han sido un tema de discusión y debate durante muchos años. A pesar de los avances que se han realizado en LatAm al respecto en los últimos años, aún persisten muchos desafíos, ya que, en algunos

casos la maternidad continúa siendo motivo de discriminación al momento de contratar, donde el despido por embarazo es una queja común ante las autoridades. Es por ello que, a propósito del día de las madres, en este artículo, exploraremos el estado actual de las políticas de licencia por maternidad en los países de América Latina, las cuales desempeñan un papel fundamental en la participación de las mujeres en la fuerza laboral.

Tanto el Fondo de Naciones Unidas para la Infancia (Unicef), como la Organización Internacional del Trabajo (OIT), establecen que, como mínimo, los permisos de maternidad deben tener una duración de 14 semanas. Tomando esto en cuenta, menos de la mitad de los países cuentan con políticas que amplían el periodo recomendado, pues el 58% cuenta con permisos de 14 semanas o menos para las recientes madres.

De 10 a 12- Los países con las licencias más breves, que cuentan con permisos de hasta 12 semanas son El Salvador, Nicaragua, México, Guatemala y República Dominicana, donde, tanto en RD como en El Salvador, 6 de estas semanas se toman posteriormente al parto y, en el caso del último, se paga por adelantado una prestación equivalente al 75% del salario básico. Destaca también el caso de Nicaragua, el cual puede extender su permiso hasta dos semanas más en el caso de partos múltiples. Por último, el país que menos semanas ofrece es Honduras, donde se pueden tomar hasta 10 semanas, sin embargo, una iniciativa para extender las bajas de maternidad a 18 semanas está en discusión en el congreso nacional.

De 13 a 14- Argentina y Bolivia permiten 90 días de reposo, es decir, 13 semanas, mientras que Perú y Uruguay brindan 14.

De 16 a 18- Las jurisdicciones que otorgan más de lo mínimo son Ecuador, con 16 semanas, Costa Rica con 17, y Colombia, Panamá y Paraguay, donde en estas últimas se puede aprovechar por 18 semanas. En el caso de CR, además, a los padres biológicos se les otorga una licencia de paternidad de dos días por semana durante las primeras cuatro semanas.

De 20 a 30- Por último, los países latinoamericanos que brindan mayor



IBERIANLAWYER
AWARDS

IIP & TMTT

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

SAVE THE DATE

13 July 2023 • Madrid

Follow us on  



#IBLIpTmtAwards

For information: awards@iberianlegalgroup.com



ENERGY DAY

SAVE THE DATE

29 June 2023

HOTEL RIU PLAZA ESPAÑA
Calle Gran Vía, 84
Madrid

09:00 ● ☕ CHECK-IN & WELCOME COFFEE

09:30 ● WELCOME MESSAGE
Aldo Scaringella, CEO, *LC Publishing Group*

09:40 ● KEYNOTE SPEECH: "SUSTAINABILITY IN UNCERTAIN TIMES"

Isabel Tocino, Ex Ministra de Medio Ambiente, Vicepresidenta Consejera *SANTANDER España*

10:00 ● ROUNDTABLE: "THE ENERGY TRILEMMA: USE CASE, MODELS AND REGULATION FOR A SUSTAINABLE, RELIABLE AND COMPETITIVE ENERGY"

SPEAKERS*

Antonio Adami, Senior Director and General Counsel EMEA, *Canadian Solar*

Iñigo Asensio, Founder & CEO, *Five-E*

Alicia Carrasco, CEO, *olivoENERGY* & Executive Director, *ENTRA Agregación y Flexibilidad*

Teresa Minguez, General Counsel and Compliance & Integrity Officer, *Porsche Ibérica, S.A.*

MODERATOR

Julia Gil, Journalist, *Iberian Lawyer and FinancecommunityES*

12:00 ● NETWORKING COFFEE

**In progress*

REGISTER HERE

«[...] 4 meses, es muy poco tiempo para compartir con tu bebé y para dejarlo al cuidado de otros. Un bebé de 18 semanas no lleva ni la mitad del tiempo en el mundo exterior comparado con lo que vivió en la barriga de su mamá y, así mismo, la mamá en ese tiempo no ha logrado adaptarse a su nueva realidad’- Pamela Alarcón, socia de PPU Colombia»

atención a las madres son Venezuela y Chile, con 26 y 30 semanas, respectivamente, donde en Chile el permiso es de 12 semanas de descanso completo y 18 semanas de media jornada.

Con todo lo anterior, se puede determinar que todavía hay camino que recorrer para que las madres puedan gozar plenamente de los primeros meses de maternidad en la mayoría de los países, sin embargo, también hay que reconocer a las empresas que ponen un esfuerzo extra y extienden sus políticas tanto de maternidad como de paternidad.

En el mundo jurídico, hay despachos que reconocen la enorme labor que asumen las madres abogadas, y uno de ellos es Philippi Prietocarrizosa Ferrero DU & Uría (PPU), donde detectamos que en Colombia efectúan un gran trabajo con sus permisos de maternidad. Para hablar de ello, nos acercamos a la socia Pamela Alarcón, quien recientemente hizo uso de su programa:

Pamela, en ocasiones los logros personales no son puestos en relieve tanto como los profesionales, sin embargo, nos gustaría felicitarte por tu nuevo bebé para empezar. ¿En



Sobre Pamela Alarcón

Socia de PPU experta en Derecho Penal Corporativo y Compliance. Abogada y consultora de derecho penal y derecho penal corporativo, corrupción, prevención del crimen, compliance, análisis de riesgos en negocios corporativos y litigios penales. Destacada por su manejo de crisis en materia penal al interior de las empresas, asesoría a representantes legales, CEO's, directivos y administradores. Consultora penal para análisis de riesgos en negocios inmobiliarios, financieros, M&A e infraestructura, entre otros. Cuenta con una amplia experiencia en Derecho Penal Económico, así como, en

temas de corrupción y Criminal Compliance. Abogada y politóloga de la Universidad de los Andes. Máster en Estudios Avanzados en Derechos Humanos de la Universidad Carlos III de Madrid y especialista en Derecho Societario de la Pontificia Universidad Javeriana de Bogotá. Ex asesora del Despacho de la Vicefiscalía General de la Nación y profesora titular de Derecho Penal Empresarial y Cumplimiento de diferentes Universidades en Bogotá. 

qué consiste el programa de maternidad que manejan en PPU?

Muchas gracias por las felicitaciones. Aparte de la licencia de maternidad legal que en Colombia son 18 semanas, PPU en Colombia le permite a sus asociadas y socias tener una licencia de maternidad adicional por el mismo periodo, trabajando sólo medio tiempo, pero con el pago completo del sueldo. Además de esto, los padres pueden tomar una licencia de un mes para estar con su bebé, cuando la establecida laboralmente en Colombia sólo es de 2 semanas.

¿Cómo se benefició, de manera personal, el poder hacer uso de este programa?

Cuando eres mamá te das cuenta de que 18 semanas, es decir, 4 meses, es muy poco tiempo para compartir con tu bebé y para dejarlo al cuidado de otros. Un bebé de 18 semanas no lleva ni la mitad del tiempo en el mundo exterior comparado con lo que vivió en la barriga de su mamá y, así mismo, la mamá en ese tiempo no ha logrado adaptarse a su nueva realidad. Por eso para mí, el programa de maternidad de PPU me permitió ir retomando poco a poco mis actividades profesionales y, al mismo tiempo, seguir compartiendo con mi bebé en ese proceso de adaptación mutua.

¿En Colombia, ¿qué es lo indispensable para cubrir las licencias de maternidad?

Legalmente, debes tener un contrato laboral, lamentablemente las mujeres independientes o por contrato de prestación de servicios no tienen este derecho. Algo que en mi opinión debería replantearse.

Debido a ello, ¿hay diferencias en los programas maternos o paternos en los otros países en los que se encuentra PPU?

Sí claro, hay diferencias legales en cada país y cada jurisdicción debe aplicar la propia

¿Cómo se destaca la licencia que obtienen en PPU, a diferencia de otras firmas o empresas?

¿Sabe de alguna experiencia que haya sido muy distinta?

No muchas firmas tienen esa posibilidad de una licencia extendida para las mamás y papás. No sé de otras experiencias, lo que sí creo es que retomar labores a las 18 semanas es un desafío enorme para las mamás. Tener una licencia de maternidad extendida no sólo alivia un poco el peso de la maternidad esos primeros meses, sino que, además, crea un sentido de pertenencia y hasta de gratitud hacia una firma como PPU por entender y respetar la maternidad y sus retos personales, emocionales y profesionales para la mamá. 📌

Sobre PPU

PPU es el primer gran estudio iberoamericano, resultado de la fusión entre el estudio chileno Philippi, Yrarrázaval, Pulido & Brunner, la firma colombiana Prietocarrizosa y las firmas peruanas Ferrero Abogados y Delmar Ugarte. La prestigiosa firma de España y Portugal, Uría Menéndez, participa en el nuevo estudio desde su creación en 2015.

PPU es una firma full service con oficinas propias en Santiago (Chile), Bogotá y Barranquilla (Colombia) y Lima (Perú). Uría Menéndez aporta a PPU su red de oficinas en España, Portugal, Nueva York, Londres y Bruselas. El estudio responde de manera eficiente a las nuevas demandas de servicios profesionales que supone la creciente interrelación económica entre los países que conforman la Alianza del Pacífico (Chile, Colombia, México y Perú), sumado al progresivo interés de empresas de Europa y Norteamérica en la región de Latinoamérica. 📌



2023: un año cargado de novedades en el entorno legal y de cumplimiento Normativo

FERNANDO FORTEZA DE LA FUENTE, LEGAL DIRECTOR *Grupo WORLD2MEET (W2M)*

Estamos teniendo un año realmente intenso en los Departamentos legales y en los de compliance... hace escasos meses se publicó la Ley 2/2023, de 20 de febrero, reguladora de la protección de las personas que informen sobre infracciones normativas, un reto para todas las organizaciones y que, sin duda, podrá traer quebraderos de cabeza en aquellas organizaciones que puedan poseer entre su información secretos empresariales. En este sentido, un trabajador, con malas intenciones, o que tenga una simple enemistad con algún directivo, podría interponer una denuncia revelando información sensible, sin acudir al canal interno, alegando que no guardaba esperanza en que se tramitara la misma con la diligencia debida, un problema de difícil solución porque la norma, no prevé protección alguna en este sentido para las organizaciones. Lo anterior, sin olvidar la publicación de finales

del año 2022 de la Ley Orgánica 10/2022, de 6 de septiembre y, recientemente, en este mes de marzo, la publicación de la Ley 3/2023, de 28 de marzo.

A todo esto, hay que añadir el principal riesgo de las organizaciones, como es la ciberseguridad, tal y como ha señalado el informe Risk In Focus 2023, de ECIIA, (European Confederations of Institutes of Internal Auditing), que demuestra que las organizaciones debemos poner el foco en este importe área, que debe trabajar en colaboración estrecha con todos los departamentos, y por supuesto, con el área legal y de compliance.

Por si no fuera suficiente, al sector turístico, nos ha tocado vivir de primera mano, una importante norma, el Real Decreto 933/2021, de 26 de octubre, por las que se establecen las obligaciones de registro documental e información de las personas

físicas o jurídicas que ejercen actividades de hospedaje y alquiler de vehículos a motor.

Como apuntado, ante unos tiempos de extensa regulación normativa que ya de por si nos ha exigido un importante esfuerzo y dedicación, estamos involucrados en el "intento" de aplicación del indicado Real Decreto. Digo "intento" puesto que, si bien la Disposición final tercera del Real Decreto ya preveía su entrada en vigor, a los efectos de las obligaciones de comunicación, a partir del 2 de enero de 2023, este plazo se vio, por primera, vez "flexibilizado" ante un "periodo de adaptación al nuevo entorno", hasta el 2 de junio de 2023. Posteriormente, se volvió a aplazar el cumplimiento de las obligaciones de comunicación establecidas en el Real Decreto "habida cuenta de la complejidad técnica del desarrollo y del volumen de operaciones de tratamiento que lleva aparejada su implementación (...)", ampliando el plazo hasta el 31 de enero de 2024. Esta norma lo que pretende

es obligar a los diferentes actores que intermedien o desarrollen actividades de alojamiento turístico o de alquiler de vehículos a motor sin conductor a registrar y comunicar a las autoridades una ingente cantidad de información de carácter personal de los usuarios de tales servicios. Ello bajo la justificación de garantizar la seguridad ciudadana y la seguridad pública.

Por tanto, el reto es doble; por un lado, habilitar los procesos internos y sistemas de información a esta nueva norma y, por otro lado, digerir la falta de proporcionalidad que tal recogida y comunicación de datos implica de acuerdo con la normativa de protección de datos al resultar, en mi opinión, excesivos respecto a los mínimamente necesarios a los fines contractuales o de prestación de los servicios referidos.

Esta última cuestión, ya se fue descafeinando por parte del Ministerio a través del documento de preguntas de agencias de viajes en relación con la aplicación del RD 933/2021, de 26 de octubre, limitando la información a registrar y a comunicar, pese a lo establecido en la norma. Más allá de los enormes esfuerzos habituales que implica a las organizaciones la adaptación de una normativa y los constantes aplazamientos anteriormente enumerados, nos encontramos con un problema transfronterizo en el concurso de normativa nacional con la normativa de otros estados, sin mencionar la normativa a nivel europeo.

La aplicación de la norma supone tener que solicitar a los usuarios de los servicios de alojamiento y alquiler de vehículos a motor en España, la mayoría de veces extranjeros, muchos más datos personales

que los estrictamente necesarios. Y no solo a los propios usuarios, sino a los agentes (intermediarios, plataformas de reserva de servicios de alojamiento y alquiler de vehículos a motor, tour operadores, etc.) establecidos en otros países que adquieran servicios (en régimen “B2B”) a otros agentes sometidos al ordenamiento jurídico español. La primera reacción de todos los agentes afectados resulta obvia, esta exigencia es contraria al principio de minimización de datos y a la normativa europea de protección de datos. En definitiva, un nuevo desafío para todas las empresas turísticas que, con nuevas exigencias en materia de compliance, hará que tengamos que duplicar nuestros esfuerzos para alinearnos con el nuevo entorno legal de cumplimiento 





IBERIANLAWYER
AWARDS

2nd Edition

energy

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

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

SAVE THE DATE

29 June 2023 • Madrid



Follow us on



#IBLEnergyAwards



FINANCECOMMUNITYES

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



DIGITAL NEWS

MARKET TRENDS

FINANCIAL ADVISORS

MOVES



Follow us on



www.financecommunity.es



¿Qué tienen que ver los cumplidos con la INFLUENCIA?

por Bárbara de Eliseu

Formación, libros, expertos en liderazgo, todos mencionan la influencia como una habilidad principal para el éxito. Nuevamente, los abogados no son una excepción, y la influencia también se considera una competencia esencial para una práctica legal exitosa.

¿Qué es esta influencia?

Cuando enseño habilidades esenciales para una práctica legal moderna, algunos colegas me hacen esa pregunta. Hoy en día, la palabra influencia ha sido absorbida por las redes sociales de tal manera que es influyente quien tiene más seguidores o likes. Dejemos a un lado el frenesí de las redes sociales y volvamos a nuestro mundo, nuestro mundo legal.

INFLUENCIA. Influencia en los negocios, influencia en

las interacciones con colegas, clientes, pares, influencia en el mercado legal, en algunos sectores de la sociedad, etc.

Cuando hablamos de influencia, nunca debemos olvidar que la influencia proviene del poder. ¿Qué poder? Poder posicional, poder emocional, poder del conocimiento y/o poder del lenguaje corporal. ¡Para ser influyente, nuestra comunicación debe combinar estas fuentes de poder! Algunos dicen que deberíamos ser muy buenos al menos en uno de ellos. Yo, sinceramente, creo que debemos ser muy buenos al menos en tres de estos poderes. Sigue mi razonamiento: alguien con poder posicional puede ser un desastre manejando las emociones y alguien con un gran lenguaje corporal que no muestra conocimiento tampoco

podrá comunicarse de una manera poderosa y efectiva. Por supuesto, si me preguntas «Pero alguien que habla con pasión, por lo tanto, que domina las emociones y que también tiene el poder del conocimiento, ¿puede llegar lejos en este camino de influencia?» Claro, esta ya es una combinación muy favorable para aumentar tu nivel de influencia. Ahora, si logras trabajar los otros dos, el poder de la comunicación no verbal y el poder posicional, ¡te vuelves imbatible! Sabemos que el poder posicional a veces puede ser el más difícil de conseguir, pero, si tienes los otros tres, y quieres el posicional, lo conseguirás.

Independientemente del área de práctica del derecho o sector jurídico en el que desarrolle su actividad, la influencia, la

persuasión, la autoridad, el reconocimiento y el éxito están conectados.

¿Qué debo decir o hacer para influir?

Este es un desafío fundamental del liderazgo. ¿Cómo convengo a los demás para que hagan su trabajo, para que hagan lo mejor que puedan, para que se preocupen por los clientes, por los plazos, por la calidad del trabajo? Ya nadie te escucha, nadie te sigue solo por ser Socio o Coordinador. Esto no tiene que ver con la falta de respeto, sino con la difuminación de las jerarquías al interior de las organizaciones. Algunos dicen que esto sucede por el aumento de equipos multidisciplinares, otros entienden que los modelos de las organizaciones están cambiando... ¡De todos modos! ¿Qué puede hacer para aumentar su capacidad de influencia?

Al Prof. Robert Cialdini le gusta señalar cosas comunes que le gustan a la mayoría de los humanos, como: ser guiados por el ejemplo o la tendencia a seguir a nuestros compañeros; el hecho de que tendemos a pagar con la misma cantidad de amor, por lo que, si alguien es antipático, es más probable que paguemos con el mismo comportamiento antipático; o incluso que nos gustan los que nos quieren, por lo que debemos ser generosos con los cumplidos, encontrar cosas en común que nos guste hacer, porque ayuda a vincularnos.

Y si tiene en cuenta este último comportamiento, adquirirá una asombrosa capacidad para

llegar a los demás y aumentar su influencia... **¡haciendo un cumplido!** Si recibe un cumplido, los investigadores dicen que está dispuesto a responder favorablemente al intento de alguien de influir en usted. Los elogios aumentan la tendencia a gustar y valorar a la fuente de este e inducen a la reciprocidad de tal manera que algunos estudios muestran que, después de recibir un elogio, las personas encuentran a la persona que los elogió más alta, más delgada y amable. Por supuesto, los elogios deben ser honestos, de lo contrario serán percibidos como falsos y resultarán exactamente opuestos a su propósito de influencia y persuasión. Como muchas otras buenas técnicas, el valor está en la sutileza con la que lo hacemos. Los cumplidos confiables y relevantes pueden ser parte de un estilo persuasivo efectivo.

En la corte judicial, puede resultarle difícil o inapropiado dar cumplidos obvios a los actores procesales, pero aun así se puede hacer de manera efectiva. Felicite a un colega incluso si representa a la parte contraria. Por ejemplo, cuando puede admitir honestamente las fortalezas de un caso, le da más credibilidad cuando habla de sus debilidades, o cuando un colega presiona un tema, apreciar esto puede ayudarlo a reconocer por delante una brecha más obvia en su historia o evidencia.

Elogiar a un testigo en la corte. Cuando estamos contrainterrogando, el testigo naturalmente sospecha de nosotros, después de todo,

vamos a tratar de reducir su credibilidad e influir en su testimonio. Dicho esto, es probable que no todo lo que diga el testigo sea falso o vaya en contra de los intereses de nuestro cliente. Entonces, respecto de algunos puntos, puede ser acertado e inofensivo señalar que el testigo explicó algo muy bien o puede ser evidente que el testigo mostró valentía, convicción u otro rasgo admirable al simplemente decidir testificar. Esto puede hacer que el testigo baje los niveles de resistencia y esté más disponible para nuestras preguntas. Al estar más disponible para nuestras preguntas, quizás termine siendo testigo de algo relevante y beneficioso para nuestro cliente.

Felicite a sus colegas abogados cuando hagan un trabajo increíble. Felicita a tu equipo cuando hacen un trabajo bien hecho o logran grandes resultados. Los colegas que lo ayudaron durante el juicio, los testigos, los asistentes legales, los expertos, los asistentes administrativos que lo ayudaron, todos trabajan como un verdadero equipo. Cuantas más veces pueda decir de manera simple y genuina «¡Estás haciendo un gran trabajo!» el mejor.

Recuerde, la comunicación no se trata solo de contenido, también se trata de relaciones. Indicar con franqueza y credibilidad que valoramos la relación, ofreciendo cumplidos honestos, es una buena manera de allanar el camino hacia la influencia. ■

Consejos prácticos para cumplir con la Ley de PROTECCIÓN DE INFORMANTES



Murray Grainger - Country Manager EQS Group Spain

murray.grainger@eqs.com

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



Marcel Solanas Nogueira - Account Executive EQS Group Spain

marcel.solanas@eqs.com

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

¿Sabe la repercusión que está teniendo en las empresas españolas la actual Ley 2/2023 de Protección de Informantes? Esta normativa, que entró en vigor el pasado 13 de marzo, ha irrumpido en la cultura corporativa de España con un propósito claro, proteger a toda persona que comunique una infracción en el seno de su empresa. Para ello, la ley establece la obligación de implementar sistemas de información o "canales de denuncias" tanto para administraciones públicas, como para personas físicas o jurídicas del sector privado con a partir de 50 empleados. Mediante estos canales éticos,

las organizaciones ofrecen a los empleados, clientes o terceros, una vía de comunicación segura y confidencial que permite, por un lado, evitar daños reputacionales y económicos en una fase temprana; y, por otro, la protección total de los informantes contra represalias como discriminación, acoso laboral o despido. Para que sean efectivos, estos sistemas internos de información deben asegurar la confidencialidad, seguimiento, investigación y protección del informante en todo momento.

Recién entrado junio, se acerca la fecha límite

para las empresas con a partir de 250 empleados y aún hay preguntas abiertas y dudas sobre qué tipo de canal de denuncias se ajusta mejor a cada empresa. El 13 de junio está a la vuelta de la esquina y desde EQS Group apoyamos a miles de empresas de todo el mundo a no solo cumplir con la ley, sino a promover un entorno corporativo más ético y transparente.

Más allá de la ley, dentro de un programa de Compliance eficiente, la piedra clave es un canal de denuncias. Este sistema ayuda a las empresas a detectar y prevenir irregularidades a tiempo para evitar daños económicos y reputacionales, que podrían costarle a la organización incluso una disolución. Además, un canal ético es la mejor forma de comunicar un caso, por ejemplo, de acoso laboral o de fraude, con la mayor seguridad y confidencialidad para que el informante no sufra ningún tipo de represalia. Desde EQS Group España, le trasladamos algunos consejos útiles para adaptar su empresa con un canal de denuncias que cubra todas sus necesidades.

¿Qué medidas deben seguir las empresas?

Para un correcto funcionamiento del canal ético, y tal como exige la Ley de Protección de Informantes, se debe designar a un responsable que gestione el canal y los casos que se reciban. El responsable del sistema debe, además, dar una respuesta sobre el caso al informante dentro de los tres meses siguientes de interponer la información.

Otro punto relevante es la necesidad de revisar los estándares de una empresa, es decir, cómo funcionan internamente y qué tipo de prácticas ejercen con empleados, clientes o terceros. De nada sirve tener un canal de denuncias si los empleados desconocen su utilidad. Por ello, la empresa debería activar un protocolo de información y formación continua para dar a conocer el canal ético y promover su uso en todos los departamentos y también fuera de la organización. Esto es clave para garantizar un entorno laboral ético y basado en la confianza. El establecimiento de una comunicación abierta y de una cultura ética y de cumplimiento normativo sólida permite crear un ambiente de trabajo óptimo para que los empleados se sientan cómodos y no teman el uso del canal de

denuncias.

¿Qué consideraciones se deben tener en cuenta a la hora de elegir un canal de denuncias?

Para poder garantizar la total protección de los informantes, los canales de denuncias deben estar diseñados, establecidos y gestionados de forma segura y confidencial, ya que la identidad del informante o de cualquier persona mencionada en la comunicación, gestión y tramitación debe estar protegida.

Según establece la normativa, se debe contar con un procedimiento de gestión de las informaciones recibidas y deben establecerse las garantías para la protección de los informantes en el ámbito de la propia entidad. Los canales internos deben permitir la presentación y posterior tramitación de comunicaciones anónimas. Como profesionales en el ámbito de Compliance, en EQS Group, consideramos imprescindible contar con un canal de denuncias que permita a los empleados y a otras partes interesadas (becarios, exempleados, proveedores, etc.) informar sobre cualquier caso que infrinja la ley, incluidos el fraude, el blanqueo de dinero, la corrupción, la discriminación en el lugar de trabajo o el acoso sexual de forma anónima y confidencial.

En este sentido, los canales de denuncias deben contar, ante todo, con estándares de protección elevados y certificados. Nuestra solución digital EQS Integrity Line, es la apuesta integral más efectiva para cumplir con la ley, al contar con la certificación ISO 27001 y ajustarse a los requisitos del RGPD. Elegir un proveedor de canales de denuncias con experiencia es otra característica fundamental. En EQS Group llevamos más de 20 años ofreciendo soluciones tecnológicas de compliance y contamos con un gran equipo de profesionales que nos apoyan en el desarrollo de productos cada vez más innovadores para facilitar el trabajo de los responsables de cumplimiento normativo, como nuestra plataforma de compliance EQS Compliance COCKPIT.

No se la juegue y asegure la protección de sus empleados y la confianza en su empresa con un canal de denuncias digital fácil de implementar e intuitivo como EQS Integrity Line. 

FINANCECOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

NEXT EDITION

13-17

NOVEMBER 2023

MILAN 5th EDITION

The global event for the finance community

FOUR SEASONS HOTEL • VIA GESÙ 6/8 • MILAN

Platinum Partners

CHIOMENTI

Legance

Gold Partners



MEDIOBANCA

Nextalia

Linklaters

Sponsor



#financecommunityweek    

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

Nueva Ley de Protección de Informantes en España

Cumplir antes del 13 de junio

El 16 de febrero de 2023, el Congreso Español aprueba la **Ley de Protección de Informantes**, por la que se transpone la Directiva Whistleblowing. El 13 de marzo, la normativa entra en vigor. Todas las **empresas que operen en España con más de 250 empleados** tienen hasta el 13 de junio para implementar un canal de denuncias que cumpla con la Ley. A partir del 1 de diciembre de 2023, las empresas con más de 50 empleados también deben cumplir con la Ley. La Ley tiene el principal objetivo de **evitar represalias** para

los informantes, daños de reputación o **pérdidas** económicas en las empresas. Por tanto, las empresas deben implementar un sistema de **información seguro**, legal y fácil de usar que garantice la confidencialidad de los informantes. A continuación, encontrará todos los requisitos de la normativa y cómo cumplir con ella con un canal de denuncias digital como **EQS Integrity Line**. Fortalezca la confianza en su empresa y evite sanciones económicas de hasta **1 millón de euros** con el sistema número uno de Europa.

Principales requisitos de la Ley de Protección de Informantes

- Protección total de los **informantes**
- Implementación de sistemas internos de información para **administraciones públicas y personas físicas o jurídicas del sector privado** a partir de 50 empleados
- Establecimiento de sistemas que aseguren la **confidencialidad**, seguimiento, investigación y protección del informante
- **Seguimiento continuo** del estado de la información proporcionada por el informante
- Acuse de recibo por parte de la empresa u organización en un **plazo de 7 días** a partir de la recepción de la información
- Feedback proporcionado por la empresa sobre la resolución de la información en los siguientes **3 meses** tras haber interpuesto el caso

Por qué elegir **EQS Integrity Line**

- Canal de denuncias digital **conforme** a la Ley de Protección de Informantes y otras normativas vigentes
- Sistema con certificación **ISO 27001** y conforme al **RGPD**
- Garantiza la **confidencialidad** y el **anonimato** total de los informantes
- Disponible en más de **80 idiomas**
- Personalizable y **adaptado a la necesidad** de su empresa
- Adecuado para empresas de cualquier **sector y tamaño**
- Elegido por más de 2000 empresas de todo el mundo (**Almirall, Cabify, Raventós Codorníu**, entre otras, en España)
- La mejor relación calidad-precio del mercado

Contacto:



Murray Grainger
Country Manager Spain & Portugal
EQS Group Regtech SLU
Calle Villanueva 31, 1 Izq
28001 Madrid
Carrer Riera de Sant Miquel 1
Barcelona
murray.grainger@eqs.com
+34 919 54 62 61



Visite nuestro sitio web y solicite su prueba gratuita

www.integrityline.com/es





ITALIAN
ARBITRATION
DAY

FAIRNESS IN INTERNATIONAL ARBITRATION

4 JULY 2023

@PARTERRE HALL - PALAZZO DELLA BORSA -
PIAZZA DEGLI AFFARI 6, MILAN



Associazione
Italiana
per l'Arbitrato
1958



MILAN
CHAMBER OF
ARBITRATION

Media partner:





IBERIAN LAWYER



THE DIGITAL AND FREE MAGAZINE

DEDICATED TO THE IBERIAN
BUSINESS COMMUNITY

Every issue includes:

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

Follow us on



Search for Iberian Lawyer or IBL Library on



N 125 | Junio 2023

Editor-in-Chief

ilaria.iaquinta@iberianlegalgroup.com

Deputy Editor

michael.heron@iberianlegalgroup.com

In collaboration with

julia.gil@iberianlegalgroup.com
irina.wakstein@iberianlegalgroup.com

Contributor

michela.cannovale, nicola di molfetta, giselle estrada
ramirez, mercedes galán, giuseppe salemme

Group Editor-in-Chief

nicola.dimolfetta@lcpublishinggroup.com

Administration Officer

carlos.donaire@iberianlegalgroup.com

Graphic Designer

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

International Project & Conference Manager

anna.palazzo@iberianlegalgroup.com

CEO

aldo.scaringella@lcpublishinggroup.com

Group Communication and Business Development Director

helene.thiery@lcpublishinggroup.com

General Manager and Group HR Director

stefania.bonfanti@lcpublishinggroup.com

Group CFO

valentina.pozzi@lcpublishinggroup.it

Marketing and Sales Supervisor

chiara.segghi@lcpublishinggroup.com

Account Executive Brazil, Iberian and Latam Markets

amanda.castro@iberianlegalgroup.com

Events and Sales Coordinator

silvia.torri@lcpublishinggroup.com

Editor

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

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

Legal Deposit

M-5664-2009