

Las personas primero

Derecho y Arte

**JLL: teamwork en la cima
del sector jurídico**

A todo gas

Carlos Menor es el director legal del Grupo Renault España. Iberian Lawyer tuvo el placer de entrevistarle más de una vez para destacar y analizar los pensamientos de este gran abogado con respecto a la última operación importante que realizó su empresa y cómo trabaja con los despachos.

Editorial


Michael Heron

P4

Se espera que la inflación anual de la zona del euro sea del 4,3% en septiembre de 2023, frente al 5,2% registrado en agosto, según una estimación de Eurostat. Hay optimismo de que la inflación continuará disminuyendo constantemente durante el resto de este año. En este contexto ha habido algunas ofertas realmente interesantes que te traemos en nuestra sección web. A partir del movimiento, se observaron varias contrataciones laterales de alto perfil a nivel de socios.

Estamos encantados de traerles otro número fantástico este mes. Nuestra portada para Portugal presenta a Marcos Sousa Monteiro, quien recientemente se puso en el lugar del rol de socio gerente en Linklaters. Es una entrevista fascinante. Desde España nos reunimos con Carlos Menor de Renault, que siempre es muy transparente y perspicaz sobre la forma en que nombra a los abogados externos.

El mes pasado organizamos nuestro Legal Tech Day anual, donde se analizaron los temas de Ciberderecho y Ciberseguridad. Nuestra periodista Julia Gil ofrece un resumen. Nuestra periodista Mercedes Galán ha hablado con Laura Sánchez Gaona, abogada especializada en derecho del arte y fundadora de Caliope Art Law, la boutique internacional de derecho del arte con sede en Madrid. ¡Esto muestra un área de la ley realmente interesante y no se lo puede perder!

Esperamos que disfrute del resto de nuestro contenido este mes, incluidas nuestras valiosas colaboraciones de World Compliance Association y The Coach Approach que completan este número. 



LC Publishing Group

lcpublishinggroup.com



INFORMATION



EVENTS



INTELLIGENCE



PUBLICATIONS

LC publishing Group provides 100% digital information - with a business angle - on the 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



Contenidos



31

A todo gas

Carlos Menor es el director legal del Grupo Renault España. Iberian Lawyer tuvo el placer de entrevistarle más de una vez para destacar y analizar los pensamientos de este gran abogado con respecto a la última operación importante que realizó su empresa y cómo trabaja con los despachos.

5

ON THE MOVE

Jones Day incorpora un nuevo socio del área inmobiliaria

25

ON THE WEB

¿La inflación baja para el 4T?

35

Las personas primero

47

Derecho y Arte

55

José Luis de Castro

61

El reto internacional

67

Legaltech Day

75

No se trata solo de dinero

79

JLL:
teamwork en la cima del sector jurídico

83

Uniendo Fuerzas a Ambos Lados del Atlántico:
Anaya Díaz e Ibáñez
junto a Maisto e Associati

89

LP avvocati, cooperar para ser

93

WCA

Ley aplicable al contrato y compliance

95

THE COACH APPROACH

Planificación
de Sucesión:
Desafíos y Estrategias*

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 Forty Under 40 Awards	Madrid, 17/10/2023
Legal Day	Madrid, 07/11/2023
Gold Awards	Madrid, 07/11/2023

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
--	-----------------------

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.

Legalcommunity MENA Awards	Cairo, 23/11/2023
----------------------------	-------------------

Ask the submission form to: guido.santoro@iberianlegalgroup.com

For more information about the events send an email to: ilaria.guzzi@lcpublishinggroup.com



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

Iberian Lawyer Sustainability Summit Spain	Madrid, 19/02/2024
Iberian Lawyer Labour Awards	Madrid, 19/02/2024
Iberian Lawyer Inspiralaw	Madrid, 07/03/2024
Iberian Lawyer Sustainability Summit Portugal	Lisbon, 16/04/2024
Iberian Lawyer IP&TMT Awards	Madrid, 30/05/2024
Iberian Lawyer Energy Day	Madrid, 27/06/2024
Iberian Lawyer Energy Awards	Madrid, 27/06/2024
Iberian Lawyer Legaltech Day	Madrid, 24/09/2024
Iberian Lawyer Forty Under 40 Awards	Madrid, 29/10/2024
Iberian Lawyer Legal Day	Madrid, 05/11/2024
Iberian Lawyer Gold Awards	Madrid, 05/11/2024



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

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



The global event for the legal business community in Milan.

Legalcommunity Week	Milan, 10-14/06/2024
---------------------	----------------------



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

Legalcommunity Switzerland Awards	Zurich, 16/05/2024
Inhousecommunity Days Switzerland	Zurich, 24-25/10/2024



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.

Legalcommunity Mena Awards	New Cairo, 21/11/2024
----------------------------	-----------------------

On the Move



INCORPORACIÓN

Jones Day incorpora un nuevo socio del área inmobiliaria

La firma global de abogados Jones Day ha incorporado a **Javier Muñoz Méndez** como socio de la práctica inmobiliaria en la oficina de Madrid.

Muñoz Méndez cuenta con una trayectoria de 16 años en los que ha trabajado en una amplia variedad de transacciones comerciales e inmobiliarias en todo el mundo. Javier asesora a clientes nacionales e internacionales en todo tipo de transacciones inmobiliarias, incluyendo adquisiciones de activos, financiación y operaciones de sale and leaseback. También tiene experiencia en joint ventures, inversiones de capital privado, fusiones y adquisiciones, reestructuraciones y refinanciaciones.

"Javier aporta una amplia experiencia asesorando a propietarios e inversores del sector inmobiliario en la adquisición, desarrollo, construcción, rehabilitación y venta de todo tipo de activos", señala Anna Cartwright, codirectora de la práctica global de derecho inmobiliario de Jones Day. "Su variada experiencia en operaciones de capital riesgo y operaciones inmobiliarias tradicionales le convierten en una valiosa incorporación a nuestro equipo en Europa. Su experiencia será de gran valor para nuestros clientes en todo el mundo. Estoy seguro de que hará grandes contribuciones a nuestra práctica".

Dentro de la práctica global, Muñoz Méndez se une a un equipo de más de 120 abogados con experiencia en ofrecer soluciones legales a oportunidades de negocio inmobiliario en todo el mundo. Este equipo trabaja en estrecha colaboración con abogados especializados en derecho mercantil, financiero, regulatorio, procesal, fiscal y medioambiental para asesorar a los clientes en todos los aspectos de sus inversiones inmobiliarias. Entre los clientes de la práctica inmobiliaria del bufete figuran fondos de capital riesgo inmobiliario, inversores institucionales, bancos de inversión y prestamistas, promotores y operadores inmobiliarios.

"Javier está muy bien considerado dentro del sector legal en Madrid por sus logros profesionales, así como por su actividad como ponente y autor habitual en temas relacionados con el derecho inmobiliario", añade Marta Delgado Echevarría, socia directora de Jones Day en Madrid. "Esta combinación de habilidad jurídica y conocimientos académicos será un excelente complemento para nuestro equipo en Madrid. Es un placer dar la bienvenida a Javier a nuestra oficina."

Javier es licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid. También ha sido profesor en el máster de Acceso a la Abogacía de la Universidad Carlos III y en la Universidad San Pablo-CEU. Además, escribe regularmente artículos para la prensa económica y jurídica española.



PROMOCIÓN

GA_P nombra nuevo socio senior

Gómez-Acebo & Pombo ha aprobado el nombramiento de Carlos Rueda como nuevo socio senior de la firma con efectos 1 de enero de 2024 y por el plazo estatutario de tres años.

Carlos Rueda se incorporó al despacho en 1992 y fue nombrado socio del área de banca y mercados de capitales en 2001. Dirigió la oficina de Lisboa entre 2014 y 2015 y fue nombrado socio director de la firma para el periodo 2016-2022. Actualmente es presidente del Consejo de Administración de Gómez-Acebo & Pombo, cargo que seguirá ocupando tras su nombramiento como socio director.

En palabras de Iñigo Erlaiz, actual socio director de Gómez-Acebo & Pombo, "representar los valores de la Firma y ser un referente en ellos para el grupo son condiciones imprescindibles para ser un buen Senior Partner. Carlos reúne estas cualidades y, por tanto, tiene la autoridad y el reconocimiento necesarios para poder desempeñar esta función; una función que, en su proyección interna y externa, añade mucho valor a una Firma ya plenamente institucionalizada, como la nuestra".

Por su parte, Carlos Rueda afirmó que "es un orgullo y una gran responsabilidad asumir el cargo de socio principal después de todos estos años en la firma y poder recoger y proyectar hacia el futuro un legado tan valioso. Agradezco enormemente la confianza de mis socios para este nombramiento."



LEGALCOMMUNITYCH

In collaboration with  Association of
Corporate Counsel
EUROPE

INHOUSECOMMUNITYDAYS

LCPUBLISHINGGROUP

26th - 27th OCTOBER 2023

PARK HYATT ZURICH

Beethovenstrasse 21, 8002 - Zürich • Switzerland



THE EVENT DEDICATED TO THE LEGAL IN-HOUSE FUNCTION

IBERIANLAWYER | 27

Partners



For information: anna.palazzo@lcpublishinggroup.com

#InhousecommunityDaysCH

INHOUSECOMMUNITYDAYS

LC PUBLISHING GROUP



PROGRAM

26th OCTOBER

- 14:30 ● CHECK-IN
- 15:00 ○ WELCOME MESSAGE
Aldo Scaringella, CEO, *LC Publishing Group*
- 15:10 ○ KEYNOTE SPEECH
Christian Haitz, Head of Legal & Compliance, Gryphon Invest, Country Representative Switzerland, *ACC Europe*
- 15:30 ○ **ROUNDTABLE I "IN-HOUSE COUNSEL AND AI: HOW IS YOUR TEAM GOING TO LOOK LIKE IN 10 YEARS?"**
SPEAKERS*
Dahir Ali, Vice President, General Counsel Asia Pacific, *CNH Industrial*
Claudio Elia, Legal Director, *STMicroelectronics*
Tobias Himmelreich, Sales Director, *DiliTrust GmbH*
Kees van Ophem, Global General Counsel & EVP, *Fresenius Medical Care*
Guido Wennemer, General Counsel, EMEA Legal Department, *Acer Europe*
- 16:30 ○ COFFEE BREAK
- 17:00 ○ **ROUNDTABLE II "UNLEASHING THE POTENTIAL: AI IN THE HANDS OF GC"**
SPEAKERS*
Elmar Büth, Group General Counsel, *Ivoclar*
David Campos, Group Data, Technology and Operations General Counsel, *Zurich Insurance*
Leonardo Scimmi, Regulatory Compliance Officer, *STOXX*
Karen Yen, General Counsel, *UBS Global Wealth Management*
- 18:00 ○ GC COCKTAIL
- 19:00 ● DINNER AND PARTY

27th OCTOBER

- 9:00 ● CHECK-IN
- 9:30 ○ WELCOME MESSAGE
Aldo Scaringella, CEO, *LC Publishing Group*
- 9:45 ○ **ROUNDTABLE III "CYBERSECURITY AND IN-HOUSE DEPARTMENTS"**
SPEAKERS*
Stefan Buerge, General Counsel, *Climeworks*
Shira Kaplan, Founder & CEO, *Cyverse AG*
Christian Kunz, Partner, *Bär & Karrer*
- 11:15 ○ COFFEE BREAK
- 11:30 ○ **ROUNDTABLE IV "ESG AND CHIEF LEGAL OFFICER"**
SPEAKERS*
Andreas Bohrer, Group General Counsel & Company Secretary, *Lonza Group*
Valérie Collaudin, Group General Counsel and Head of Sustainability, *Gurit*
Juan Antonio De Lassaletta Fernández, Global Head Legal & Compliance, *Vifor Fresenius Medical Care Renal Pharma*
Federico Piccaluga, Group General Counsel, *Duferco*
Esther Van Weert, Senior Director Compliance International, *Apellis Pharmaceuticals*
- 12:45 ○ CLOSING REMARKS
- 13:00 ● LIGHT LUNCH

*in progress



Partners





INCORPORACIÓN

Bird & Bird incorpora un nuevo socio

El despacho internacional Bird & Bird ha incorporado a **Fernando Gutiérrez Rizaldos** como socio para reforzar el departamento de derecho financiero y regulación en Madrid. Fernando se ha incorporado junto con la asociada Ariadna Sanmartín.

Fernando Gutiérrez cuenta con más de 17 años de experiencia en su campo. Su práctica se centra, por un lado, en financiaciones de todo tipo (con especial atención a refinanciaciones y reestructuraciones, financiación de proyectos y otras operaciones new money) - y, por otro, en regulación financiera - entidades de crédito, empresas de servicios de inversión y aseguradoras, incluyendo la estructuración de todo tipo de fondos (incluyendo fondos OICVM, fondos GFIA y fondos de titulización). También ha actuado como secretario y vicesecretario de empresas de todo tipo, incluidas empresas reguladas, empresas cotizadas y empresas públicas.

El nuevo socio de Bird & Bird es licenciado en Derecho, Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Carlos III de Madrid. También es licenciado en Ciencias Políticas por la Universidad Complutense de Madrid y Master en Derecho (LL.M.) por la Universidad de California, Berkeley.

Antes de incorporarse a Bird & Bird, Fernando desarrolló la mayor parte de su carrera profesional en el despacho internacional Dentons, así como en los despachos Clifford Chance y DLA Piper. También tiene experiencia en el sector público, donde fue secretario general de SEPI Desarrollo Empresarial, así como en el bufete internacional Dentons y Presidente de la gestora de fondos de inversión alternativos Sepides Gestión. También es profesor asociado del Departamento de Derecho Mercantil de la Universidad Pontificia-Comillas (Icade).

La socia directora de Bird & Bird en España, Coral Yáñez, explica que la contratación de Fernando "nos permitirá reforzar tanto el área de Regulación Financiera como nuestra actual práctica de financiación. Es una gran incorporación a la oficina de Madrid, ya que aporta experiencia y conocimientos que complementan nuestra práctica actual".

Fernando Gutiérrez comenta que "la incorporación a este proyecto es una gran oportunidad para aprovechar sinergias con otros departamentos y ampliar la práctica de finanzas y regulación financiera. El enfoque de la firma en tecnología e innovación me permitirá continuar desarrollando mi práctica, particularmente en Fintech".

La práctica de finanzas y regulación financiera de Bird & Bird en España está ahora liderada por dos socios, José Luis Lorente y Fernando Gutiérrez, con el apoyo de cuatro abogados.



PROMOCIÓN

Sérvulo promociona nuevo socio

Sérvulo & Associados ha decidido promover a su asociado senior, **Miguel Santos Almeida**, a socio de los Departamentos de Contencioso y Arbitraje y de Derecho Deportivo.

El socio director, Manuel Magalhães, se congratula de este nombramiento y afirma que "surge del reconocimiento del trabajo de excelencia que Miguel viene realizando y que ha contribuido en gran medida a los resultados positivos que Sérvulo ha obtenido en los últimos años".

Distinguido por directorios internacionales por la "calidad y rendimiento de su trabajo", Miguel Santos Almeida ha centrado su práctica en litigios civiles y penales, supervisando innumerables casos de delitos penales y administrativos, así como disputas civiles y comerciales, tanto en tribunales judiciales como de arbitraje. También supervisa litigios deportivos y asesora a clubes, federaciones y agentes deportivos en diversos asuntos relacionados con el derecho deportivo. Miguel Santos Almeida es también árbitro y mediador del Tribunal de Arbitraje Deportivo de Portugal (TAD).

Con esta última promoción, Sérvulo cuenta con 35 socios y más de 100 abogados.



INCORPORACIÓN

Eversheds Sutherland FCB confirma a Dirce Rente como nueva socia

Eversheds Sutherland FCB refuerza su posición en el mercado nacional e internacional con la creación de un nuevo departamento de Derecho Penal, Regulatorio y Compliance. **Dirce Rente** se incorpora como socia a partir de septiembre de 2023 y coordinará la nueva área del despacho.

Con más de 15 años de experiencia, con especial dedicación a la criminalidad económica y transfronteriza, Rente ha desarrollado su carrera profesional en PLMJ y ha sido reconocida por diversos directorios y publicaciones internacionales como destacada en la nueva generación de abogados. Ha acumulado experiencia en derecho regulatorio y en el asesoramiento a empresas nacionales e internacionales en materia de Compliance. Es miembro de la Junta Directiva del Foro Penal - Asociación de Abogados Penalistas y miembro del Legal Experts Advisory Panel de Fair Trials International.

Según Rodrigo Almeida Dias, socio codirector de Eversheds Sutherland FCB, "La creación de un departamento separado de Derecho Penal, Regulatorio y de Compliance estaba en el horizonte de nuestra oficina desde hace algún tiempo, por lo que acogemos con entusiasmo la oportunidad de que Dirce se una a nosotros. Estamos profundamente convencidos de que Dirce aportará un valor significativo a nuestros equipos y a los servicios que prestamos a nuestros clientes. Estamos seguros de que, bajo la coordinación de Dirce, el recién creado departamento se establecerá rápidamente como una referencia en un área cada vez más importante, tanto para Eversheds Sutherland FCB como para la red más amplia de Eversheds."

Para Dirce Rente, "Eversheds Sutherland FCB posee varias características que lo hacen único y perfectamente alineado con cómo creo que debe ejercerse la abogacía. Me gustaría destacar dos aspectos clave: su enfoque en las personas (una 'cultura de amigos', como se suele decir) y su profundo compromiso con la prestación de un servicio de alta calidad a sus clientes, guiado por estándares muy elevados en línea con las normas internacionales. Por tanto, acepto este nuevo reto con enorme entusiasmo y paso a formar parte de este excepcional equipo de profesionales." en España, así como el régimen de autorizaciones; negociación de contratos para licitaciones internacionales; o negociación de préstamos sindicados y participativos.



INCORPORACIÓN

Andersen incorpora nuevo socio de banca y finanzas

Andersen ha incorporado a **Guillermo Muñoz-Alonso** como socio de banca y finanzas en la oficina de Madrid.

Guillermo es licenciado en Derecho por la Universidad Autónoma de Madrid y en Derecho Comunitario por la Universidad CEU San Pablo de Madrid. Cuenta con una trayectoria profesional de 23 años en los que se ha especializado en el asesoramiento a entidades financieras y fondos de inversión.

En particular, cuenta con una amplia experiencia en financiación bancaria internacional, corporate finance (incluyendo reestructuraciones de deuda, recapitalizaciones y operaciones en mercados de capitales) y negocio de carteras de crédito.

Anteriormente, ha sido socio de Garrigues, donde abrió la oficina de Londres en 2007 y la desarrolló durante cuatro años, y de CMS Albiñana y Suárez de Lezo, donde fue director del departamento de Mercados y Servicios Financieros.

José Vicente Morote e Íñigo Rodríguez-Sastre, socios directores de Andersen en Iberia, han destacado que "la incorporación de Guillermo Muñoz-Alonso se enmarca en la línea estratégica de la firma de apostar por la especialización y supone un fuerte impulso para la práctica de banca y finanzas, reforzando el ya amplio y especializado equipo de la firma".



INCORPORACIÓN

GA_P nombra nuevo socio de derecho de la competencia y de la Unión Europea

Gómez-Acebo & Pombo ha nombrado a **Andrew Ward** nuevo socio del grupo de competencia y Derecho de la Unión Europea.

Andrew Ward, hasta ahora coordinador del Grupo de Competencia y Derecho de la Unión Europea de Cuatrecasas, es un reconocido experto en control de concentraciones, investigaciones antimonopolio, gestión de riesgos (incluyendo el diseño e implementación de programas de cumplimiento) así como en ayudas de estado y otras cuestiones de Derecho de la Unión Europea.

Andrew ha sido consejero de la Asociación Española de Defensa de la Competencia y actualmente es Oficial de la Sección de Defensa de la Competencia de la International Bar Association.

Licenciado en Derecho por la Universidad de Cambridge, es Barrister de Inglaterra y Gales (Lincoln's Inn) desde 1997. Entre 1998 y 2002 trabajó como asociado en la oficina de Bruselas de Cleary Gottlieb Steen & Hamilton y está habilitado para ejercer la abogacía en España desde 2002.

Esta incorporación responde a la estrategia de la firma de seguir potenciando el negocio transaccional y ofrecer el mejor asesoramiento en las operaciones más sofisticadas del mercado. La incorporación de Andrew refuerza el área de competencia liderada por Iñigo Igartua desde la oficina de Barcelona, que también cuenta con Miguel Troncoso como socio y responsable de la oficina de Bruselas.

Iñigo Igartua, socio coordinador de la práctica de competencia destaca: "La incorporación de Andrew supondrá un importante impulso para el equipo y para el negocio transaccional de la Firma. Estamos seguros de que un profesional con su trayectoria y experiencia nos ayudará a mejorar aún más el servicio que prestamos a nuestros clientes". Andrew comenta: "Estoy encantado de incorporarme a GA_P. Es una firma de primer nivel, con un excelente equipo de profesionales, mucha ambición y una firme apuesta por reforzar sus capacidades, especialmente en el área transaccional, donde quieren dar un paso más y posicionarse como líderes del sector. Estoy encantado de que piensen que puedo aportar y entusiasmado con el reto que me espera".



INCORPORACIÓN

Écija incorpora nuevo socio

Écija ha incorporado a **Álvaro Rodríguez de la Calle**, ex director general de Trabajo de la Comunidad de Madrid y hasta ahora director en el área laboral de KPMG, que ahora se incorpora a la firma como socio.

Con más de 20 años de experiencia profesional, Rodríguez de la Calle reforzará la práctica laboral de Écija, que ya cuenta con un equipo de once socios y más de 30 profesionales en España en su área laboral.

Álvaro Rodríguez de la Calle es inspector de Trabajo y Seguridad Social en excedencia y en su etapa en la administración pública dirigió actuaciones sobre el cumplimiento de las empresas en materia jurídico-social (Trabajo, Seguridad Social y PRL), y tuvo destinos en las Inspecciones de Vizcaya, Ciudad Real y Madrid. En 2020 fue nombrado Director General de Trabajo del Instituto Regional de Seguridad y Salud en el Trabajo de la Comunidad de Madrid para asumir la gestión de los procedimientos administrativos laborales durante la crisis socio-sanitaria de COVID-19, especialmente en ERTES. Antes de incorporarse a Écija, fue director del área laboral de KPMG.

Licenciado en Derecho y en Ciencias Políticas y de la Administración por la Universidad Complutense de Madrid, Rodríguez de la Calle es miembro del Consejo Asesor de la Sección Laboral del Colegio de Abogados de Madrid y ponente en seminarios sobre temas laborales.

Alejandro Touriño, socio director del despacho, destaca la excelencia técnica y el conocimiento de las instituciones de Rodríguez de la Calle: "La incorporación de Álvaro está en línea con nuestra actual estrategia de crecimiento en España y pretende reforzar la práctica laboral del despacho, que ha experimentado un importante crecimiento en los últimos años".

Por su parte, Álvaro Rodríguez de la Calle, ha manifestado que su incorporación al despacho supone un reto apasionante y un desafío personal y profesional. "Me siento enormemente agradecido por la oportunidad de formar parte del equipo de ÉCIJA y poder ayudar desde mi experiencia y conocimientos a consolidar el valor y crecimiento de la firma".

Su incorporación se suma al reciente nombramiento de Jorge González Cortade, Abogado del Estado, como socio de derecho público y regulatorio. Con este último movimiento, Écija suma 200 socios y más de 1000 profesionales a su estructura global.



INCORPORACIÓN

Bird & Bird incorpora un nuevo socio de Mercantil y Fusiones y Adquisiciones

El despacho internacional Bird & Bird ha incorporado a **José de Santiago Forn** como nuevo socio de corporate y M&A para liderar la práctica de energía y recursos naturales en Madrid.

A lo largo de sus más de 18 años de carrera profesional, José de Santiago ha acumulado una amplia experiencia en el ámbito de la energía y las infraestructuras, donde ha asesorado en multitud de proyectos, tanto en la fase de desarrollo y estructuración como en la construcción, operación y gestión.

Su práctica profesional también se centra en transacciones, tanto a nivel nacional como internacional, en las áreas de fusiones y adquisiciones, reestructuración y reorganización de grupos de empresas y joint ventures.

El nuevo socio de Bird & Bird es licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid y, antes de incorporarse a Bird & Bird, desarrolló su carrera profesional en Gold Abogados, firma a la que se incorporó en 2017 y donde lideró el departamento mercantil, precisamente en las áreas de energía e infraestructuras. Además, de Santiago trabajó en los despachos internacionales Herbert Smith Freehills (donde fue uno de sus miembros fundadores en España), Linklaters y Garrigues. También fue jefe de asesoría jurídica para EMEA e India en SolarReserve.

La socia directora de Bird & Bird en España, Coral Yáñez, afirma que la incorporación de José de Santiago "nos permitirá reforzar nuestra posición en un sector, el energético, que atraviesa un momento clave y se enfrenta a grandes retos con la evolución hacia economías sin carbono. La experiencia de José y su equipo nos permitirá seguir potenciando el crecimiento de la firma".

José de Santiago, por su parte, comenta que "es un honor y un privilegio poder incorporarme a Bird & Bird y formar parte de este apasionante proyecto, ayudando a impulsar el crecimiento de las prácticas de energía y fusiones y adquisiciones de la firma. Estoy convencido de que mi incorporación a la firma tendrá un impacto muy positivo en el asesoramiento prestado a mis clientes, permitiéndome prestar un servicio global tanto en España como en otras jurisdicciones".



INCORPORACIÓN

Garrigues incorpora nuevo socio

Garrigues ha incorporado a **João Lima Cluny** como socio responsable del servicio de derecho penal e investigaciones internas en Portugal. Con más de 15 años de experiencia, João es un respetado abogado en el ámbito del derecho penal económico, donde ha participado en algunos de los procesos penales más relevantes de Portugal en los últimos años. Esta nueva incorporación consolida la posición de Garrigues en Portugal como despacho de referencia en las principales ramas del derecho mercantil.

João Lima Cluny se incorpora al equipo de Lisboa con la misión específica de impulsar y coordinar el servicio de derecho penal e investigaciones internas en Portugal. Ha desarrollado toda su carrera profesional en este ámbito, trabajando tanto con el derecho sancionador como prestando asesoramiento preventivo (corporate compliance y gestión de investigaciones internas). En particular, tiene una gran experiencia en la prevención de la corrupción y el blanqueo de capitales y un profundo conocimiento de los sectores de la energía, las finanzas, la seguridad en el trabajo, el medio ambiente y el deporte. Es árbitro y mediador en el Tribunal de Arbitraje Deportivo desde su creación en 2015.

A lo largo de su carrera, João Lima Cluny ha participado en algunos de los procesos penales más destacados y significativos de los últimos años en Portugal, asesorando tanto a particulares como a clientes corporativos, incluidas multinacionales. También ha asesorado en casos relacionados con infracciones administrativas graves ante el Tribunal de Defensa de la Competencia, Regulación y Supervisión de Portugal y el Tribunal de Justicia de la Unión Europea.

Su carrera incluye también una amplia formación en los ámbitos jurídico y penal. Es Licenciado en Derecho y Máster en Ciencias Jurídicas y Forenses por la Universidad Nova. También tiene formación especializada en derecho deportivo, protección de datos y pruebas digitales en procedimientos penales.

João Miranda de Sousa, socio responsable de Garrigues Portugal, confirmó que la experiencia de João Lima Cluny "será clave para el desarrollo de este servicio y del propio despacho, dentro de nuestro objetivo estratégico de convertirnos en una firma líder que cubra todas las áreas del derecho de los negocios, algo que nos da una ventaja única en el mercado".



INCORPORACIÓN

Andersen incorpora dos nuevos socios y un counsel

Andersen ha incorporado a **Borja Molina** y **Silvia de Andrés** como socios del departamento fiscal de la oficina de Madrid, al que se une también **Mariano Mateos** como counsel.

Borja Molina es licenciado en Derecho por la Universidad de Zaragoza y máster en Asesoría Jurídica de Empresas y Derecho de los Negocios por el Centro de Estudios Garrigues. Cuenta con más de 15 años de experiencia en los que ha trabajado en Garrigues y GTA Villamagna, así como en su propio proyecto. Está especializado en planificación fiscal nacional e internacional relacionada con grupos familiares y grandes patrimonios, y en la tributación de reestructuraciones societarias y operaciones inmobiliarias.

Silvia de Andrés es Licenciada en Derecho por la Universidad de Valladolid y Máster en Derecho Empresarial por el Centro de Estudios Garrigues. Cuenta con más de 14 años de experiencia en los que ha trabajado en Garrigues y Ruiz Gallardón Abogados, asesorando principalmente en planificación fiscal, y especializándose en litigios tributarios.

Mariano Mateos es licenciado en Derecho y Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Carlos III de Madrid y Máster en Derecho Empresarial por el Centro de Estudios Garrigues. Cuenta con más de 12 años de experiencia en Garrigues y Avantia, especializándose en planificación fiscal de grandes patrimonios, operaciones de reestructuración y litigios tributarios.

José Vicente Morote e Íñigo Rodríguez-Sastre, socios directores de Andersen en Iberia, han destacado que estas incorporaciones "suponen un importante refuerzo al área de Fiscal en la oficina de Madrid, un departamento que tiene un gran peso en el conjunto de la firma y es fundamental en nuestra estrategia de crecimiento y especialización". En este sentido, han recordado que, además de los servicios tradicionales dentro de esta práctica, la firma ha avanzado en el desarrollo de áreas específicas como IVA, Impuestos Especiales o TaxTech".



INCORPORACIÓN

RSGM Abogados incorpora a un magistrado en excedencia

Los despachos RSGM Abogados y Vicente Tovar Abogados han firmado un acuerdo de alianza estratégica con el objetivo de complementar sus equipos e incrementar su presencia nacional. Como primer paso de esta alianza estratégica, el magistrado jubilado **Vicente Tovar** se incorpora a la oficina de Madrid del despacho como socio para liderar el área de derecho penal a nivel nacional. Este movimiento se enmarca en la estrategia de crecimiento de RSGM, que añade el asesoramiento en derecho penal a su cartera de servicios.

Vicente Tovar ocupó el cargo de Magistrado durante 20 años en diferentes juzgados de Andalucía y Cataluña y, tras ejercer la abogacía en dos reconocidos despachos, fundó su propia firma de abogados. Es Licenciado en Derecho por la Universidad de Granada y Postgrado en Derecho Penal de la Empresa por la Universidad Europea de Madrid. También ha sido profesor en el área de primera instancia de la Escuela Judicial Española.

El nuevo socio ha intervenido en numerosos procedimientos por delitos económicos o relacionados con la empresa. Entre otros, ha asesorado en casos tan relevantes como la querrela contra la familia Ruiz Mateos por la estafa de pagarés, en el caso de los ERE de Andalucía y en la querrela de las Tarjetas Black.

"La incorporación de Vicente es el primer paso de una alianza que nos ayudará a consolidar el despacho en Derecho Penal. La experiencia y amplios conocimientos de Vicente como miembro de la judicatura serán, sin duda, de gran valor para nuestros clientes", ha señalado Alejandro Rey, socio codirector de RSGM Abogados.

Por su parte, Vicente Tovar destaca que su incorporación a RSGM Abogados como responsable del área penal de la firma "es un reto personal y profesional que me llena de ilusión, y que contribuirá a consolidar mi práctica en Madrid".

Legal Day ^{5th Edition}

IBERIANLAWYER

7 NOVEMBER 2023

9.00-15.45

Hotel Urban

Cra de S. Jerónimo, 34 28014

Madrid, Spain

CONFERENCE REGISTRATION



THE IBERIAN EVENT FOR THE LEGAL BUSINESS COMMUNITY

Partners

AMBAR PARTNERS

Cerejeira Namora
Marinho Falcão

DILITRUST

Supporter

ACC Association of
Corporate Counsel
EUROPE

5th Edition

LegalDay

IBERIANLAWYER

7 NOVEMBER 2023

9.00-15.45

9:00 CHECK – IN AND WELCOME COFFEE

9:15 WELCOME SPEECH
Aldo Scaringella, CEO, *LC Publishing Group*

09:30 **ROUNDTABLE I “IN-HOUSE COUNSEL AND AI: HOW IS YOUR TEAM GOING TO LOOK LIKE IN 10 YEARS?”**
SPEAKERS*

Francesc Casajuana Cuscò, General Counsel & Executive Committee member, *Danone Iberia*

Julia García Navarro, Head of Legal, Risk & Insurance and Secretary of the Board, *Transfesa Logistics*

John Rigau, Vice President & General Counsel, *PepsiCo West Europe*

11:15 ☕ COFFEE BREAK

11:45 **ROUNDTABLE II “UNLEASHING THE POTENTIAL: AI IN THE HANDS OF GC”**
SPEAKERS*

Asier Crespo, Legal Director, *Microsoft Ibérica*

Javier Ramirez, Vice President & Associate General Counsel Regions Litigation, *HP Inc.* | Head of Advocacy, *ACC Europe*

Alexandra Reis, Senior Counsel PT, *Tabaqueira / Philip Morris International*

María de los Reyes Escrig Teigeiro, General Counsel, Head of Compliance Coordination for Affiliated companies
Member of Boards of Directors, *Aena Desarrollo Internacional*

Andrea Viale, Global Head of Legal, *Idealista*

13:30 🍴 STANDING LUNCH

14:30 **ROUNDTABLE III “THE AI IMPACT: REDEFINING PROFESSION AND COMPENSATION”**
SPEAKERS*

Juan Manuel Caballero Caballero, Senior Legal Counsel and Legal Operations, *Indra*

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

Nicoletta Ravidà, Managing Director Southern Europe, *Taylor Root*

15:45 CLOSING REMARKS

CONFERENCE REGISTRATION

*in progress

19:30 **GOLD AWARDS - CELEBRATION GALA****

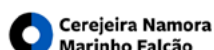
(The ceremony dedicated to in-house teams and lawyers in Spain and Portugal) **

**By invitation only

For information: amanda.castro@iberianlegalgroup.com

Partners

AMBAR PARTNERS



Supporter



| 20 |



INCORPORACIÓN

Écija incorpora nuevo socio para liderar el área de derecho público y regulatorio

Écija continúa con su estrategia de crecimiento reforzando su oficina de Madrid y ampliando sus servicios con el fichaje de **Jorge González Cortade**, Abogado del Estado en excedencia, que se incorpora a la firma como socio para liderar el área de derecho público y regulatorio.

González Cortade, hasta ahora director de la Asesoría Jurídica del Ayuntamiento de Madrid con una plantilla de más de ochenta personas, cuenta con un profundo conocimiento de las instituciones españolas, habiendo desempeñado diferentes cargos dentro de la administración pública desde su incorporación en 2011. Anteriormente, ocupó el cargo de Abogado del Estado en el Ministerio de Economía y Transformación Digital, en la Secretaría de Estado de Economía y Apoyo a la Empresa del (Ministerio de Economía y Empresa), en la Subdirección General de los Servicios Contenciosos del Estado, en la Abogacía General del Estado en Valladolid y en la Abogacía General del Estado en Baleares.

Dentro de su dilatada trayectoria profesional, Jorge ha sido ponente del Tribunal Administrativo Central de Recursos Contractuales desde 2015 y miembro de la Comisión de Auditoría de Cuentas del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas.

También ha sido coordinador de diferentes convenios de asistencia jurídica suscritos por la Abogacía General del Estado con entidades como el FROB, RTVE, Hipódromo de la Zarzuela o la Universidad Autónoma de Madrid, entre otras.

Licenciado en Derecho por la Universidad Autónoma de Madrid y con un programa de alta dirección para la gestión pública otorgado por el IESE, Jorge también ha impartido clases en diversas instituciones, como el Ministerio del Interior, el Ministerio de Economía y Empresa, el Ministerio de Justicia, el FEGA, el Centro de Estudios Jurídicos y el Instituto Nacional de Estadística, y ha colaborado con la Universidad de las Islas Baleares e IE University.

Junto a Jorge, se incorporan a Écija otros dos profesionales, que se integrarán en las próximas semanas en el nuevo equipo de derecho público y regulatorio del despacho.

Para Alejandro Touriño, socio director de la firma, Écija mantiene una política activa de atracción de talento y la incorporación de Jorge González Cortade es un claro ejemplo de ello: "La incorporación de Jorge para liderar el área de Derecho Público y Regulatorio de la oficina de Madrid es un paso más en nuestra apuesta estratégica por el crecimiento multidisciplinar. Su amplia experiencia en la Administración Pública nos permitirá apoyar a nuestros actuales clientes del sector público y ampliar nuestra cartera de clientes en las áreas pública y regulatoria".



INCORPORACIÓN

Toda & Nel-lo contrata una nueva socia de derecho laboral

Toda & Nel-lo ha incorporado a **Elena Rubio**, abogada especializada en derecho laboral, como socia para liderar esta área de práctica en su oficina de Madrid. La incorporación de Elena viene acompañada de la de **Íñigo Elorza**, abogado con más de 13 años de experiencia.

El nuevo socio es licenciado en Derecho (especialidad jurídico-económica) por la Universidad de Deusto, y cuenta con más de 25 años de experiencia en el asesoramiento a empresas multinacionales y nacionales de diferentes sectores, como medios de comunicación, seguros, editorial, alimentación, transporte, siderurgia, etc. Elena Rubio cuenta con una larga trayectoria en negociaciones y conflictos colectivos, intervención en procedimientos judiciales y asesoramiento a altos directivos y expatriados.

La incorporación de Elena Rubio viene acompañada de la de **Íñigo Elorza**, abogado con más de 13 años de experiencia. Es licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid y máster en Derecho de la Empresa por el Centro de Estudios Garrigues.

"La integración de Elena e Íñigo viene a completar y consolidar esta área de negocio en el equipo de Madrid y es un paso más en el fortalecimiento y crecimiento de nuestra firma" explican los socios de Toda & Nel-lo.



INCORPORACIÓN

Bird & Bird incorpora nueva socia

El despacho internacional Bird & Bird ha incorporado a **Conchita Sáinz Sodupe** como socia para liderar el departamento de derecho inmobiliario en la oficina de Madrid. Se incorpora junto con la asociada senior Laura Sánchez y la asociada Alba Aparicio, ambas procedentes de Ashurst.

Conchita Sáinz cuenta con 18 años de experiencia en el sector asesorando a promotores, inversores y fondos, tanto nacionales como internacionales, en todo tipo de operaciones inmobiliarias complejas, incluyendo adquisiciones y desinversiones de todo tipo de activos y sectores inmobiliarios (logístico, comercial, hotelero, residencial, oficinas), construcción, sale & lease backs, arrendamientos, gestión inmobiliaria, financiación inmobiliaria y carteras de activos adjudicados y deuda garantizada inmobiliaria.

La Sra. Sáinz es licenciada en Derecho por la Universidad de Navarra, máster en Práctica Jurídica Internacional (MILP) por el Instituto de Empresa y miembro de la Asociación de Mujeres Ejecutivas del Sector Inmobiliario (WIRES).

Antes de incorporarse a Bird & Bird, Conchita Sáinz desarrolló su carrera profesional durante 14 años en el despacho internacional Clifford Chance, antes de incorporarse a Ashurst.

La socia directora de Bird & Bird en España, Coral Yáñez, destaca que "el enfoque entusiasta y centrado en el cliente de Conchita y su amplia experiencia y reputación en el sector inmobiliario nos ayudarán sin duda a consolidar nuestra oferta de asesoramiento inmobiliario en el mercado español".

Conchita Sáinz, por su parte, comenta que "Bird & Bird es una firma global con una fuerte práctica inmobiliaria a nivel europeo. El gran momento que vive la firma y su constante apuesta por el crecimiento en España hace que tanto el equipo como yo afrontemos este reto con gran ilusión y compromiso".



INCORPORACIÓN

Pérez-Llorca incorpora un nuevo socio

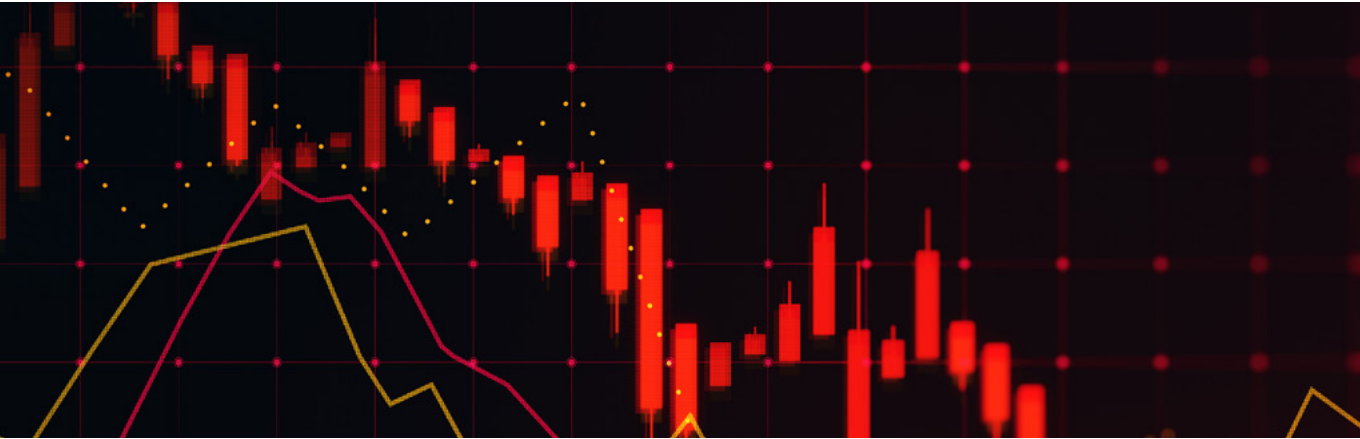
Pérez-Llorca ha reforzado su práctica de infraestructuras y telecomunicaciones con la incorporación de **José Mª Miralles** como socio. Se incorporará al equipo corporativo de la oficina de Barcelona a principios de noviembre.

José Mª Miralles ha desarrollado la mayor parte de su carrera profesional en Cellnex, donde ha sido, hasta julio de 2023, Global General Counsel, miembro de su Comité Ejecutivo, responsable de asuntos legales, regulatorios y de competencia, compliance, protección de datos y propiedad intelectual. Anteriormente, formó parte del equipo de Abertis Telecom, así como de Retevisión y AUNA Operadores de Telecomunicaciones.

José Mª Miralles es uno de los abogados más reconocidos en el sector de infraestructuras de telecomunicaciones en Europa. Su incorporación a Pérez-Llorca refuerza significativamente esta práctica y suma su experiencia a la de otros expertos de la firma en un momento en el que este sector es cada vez más estratégico en el desarrollo económico mundial.

Es licenciado en Derecho por la Universidad de Barcelona, máster en Derecho de la Empresa por la Universidad San Pablo CEU, así como otros títulos de ESADE (Derecho Societario), Universidad Pompeu Fabra (Urbanismo y Derecho Público) y Universidad de Barcelona (Derecho de la Competencia).

En la web



¿La inflación baja para el 4T?

Se espera que la inflación anual de la zona del euro sea del 4,3% en septiembre de 2023, frente al 5,2% registrado en agosto, según una estimación de Eurostat, la oficina estadística de la Unión Europea. La economía de la UE sigue creciendo, aunque con un impulso reducido. Las previsiones revisan el crecimiento de la economía de la UE hasta el 0,8 % en 2023, frente al 1 % previsto en las previsiones de primavera, y se espera que la inflación siga disminuyendo en los próximos meses.

Entre las operaciones más destacadas del mes pasado destaca King & Wood Mallesons que asesoró a Jaume Oliu en la incorporación de la sociedad gestora Harvest Capital Management y en el lanzamiento de su primer fondo, Harvest Hospitality, un vehículo de inversión con un tamaño objetivo de 40 millones de euros y destinado principalmente a invertir en empresas hoteleras ubicadas en España, Italia y Portugal. Pérez-Llorca y Cuatrecasas han asesorado a Equity Inmuebles en la venta de su cartera de 17 hoteles a un fondo participado por Meliá y Abu Dhabi Investment Authority. Es, hasta la fecha, la mayor cartera hotelera jamás vendida en España. Un gran fondo soberano de Oriente Medio ha adquirido la cartera de activos de 17 hoteles, lo que supone un importante paso adelante en su presencia en España a medida que continúa expandiendo su cartera inmobiliaria internacional.

Gómez-Acebo & Pombo ha asesorado a las entidades financiadoras en la concesión de financiación a Qualitas Energy, propietaria de una planta fotovoltaica ubicada en Mula (Murcia) con el fin de refinanciar la deuda existente del Proyecto, por un importe aproximado de 280 millones de euros. La planta solar fotovoltaica, propiedad de Qualitas Energy y Northleaf Capital Partners y con una capacidad instalada de aproximadamente 494 MWp, es una de las más grandes de Europa. La refinanciación de deuda existente se ha cerrado con BBVA, EDC, DekaBank, Unicaja y Bankinter.

Finalmente, desde Portugal, Miranda y Fátima Freitas, miembros de Miranda Alliance, anunciaron que han asesorado con éxito a la Corporación Financiera de África y Afreximbank en el financiamiento de alrededor de USD 335 millones del histórico Proyecto de Refinería Cabinda, la primera refinería de petróleo establecida en el país después de la independencia. El proyecto, que será desarrollado por Gemcorp y Sonangol, alcanzó el cierre financiero a principios de este mes. PLMJ asesoró al Grupo Banco Montepio en la venta del Banco Empresas Montepio a la fintech Rauva por unos 35 millones de euros. La transacción está sujeta a la aprobación del Banco de Portugal.

Linklaters asesora en el lanzamiento de un bono híbrido de 750 millones de euros por parte de Telefónica



FEDERICO BRIANO

Linklaters ha asesorado en la emisión de un bono híbrido verde de 750 millones de euros por parte de Telefónica, junto con una oferta pública de adquisición en relación con una emisión híbrida anterior por importe de 1.000 millones de euros.

El operador lanzó un bono verde híbrido por 750 millones de euros con un cupón del 6,75%. La emisión se realizó en paralelo al anuncio de una oferta de recompra para una emisión híbrida anterior por un monto de 1.000 millones de euros.

El objetivo de la oferta es, entre otros, gestionar de forma proactiva la base de capital híbrido de Telefónica Europa. La oferta comenzó hoy y se cerró el 5 de septiembre de 2023.

El equipo fue liderado por **Federico Briano**, con el apoyo de **Pablo Ruiz de Assín**, **Yiannis Kyriakides**, **Alvaro Albors** y **Jorge S.**

ÁREA DE PRÁCTICA

M&A

DEAL

Lanzamiento de un bono híbrido de 750 millones de euros por parte de Telefónica

BUFETE

Linklaters

SOCIOS PRINCIPALES

Federico Briano

VALUE

750 millones de euros

WFW asesora sobre una refinanciación ecológica de una planta fotovoltaica española de 280 millones de euros



JOSE MARÍA ANARTE

Watson Farley & Williams ha asesorado a Northleaf Capital Partners ("Northleaf") y Qualitas Energy en una refinanciación de 280 millones de euros para una planta fotovoltaica de 493,92 MW ubicada en Mula, Murcia, sureste de España.

Propiedad de Northleaf y Qualitas Energy, la planta es uno de los mayores proyectos de generación fotovoltaica en Europa. Su deuda existente se refinanció a través de un préstamo verde de un sindicato de entidades financieras compuesto por BBVA, EDC, DekaBank, Unicaja y Bankinter.

Northleaf es una firma global de inversión en mercados privados con más de \$ 23 mil millones en compromisos de capital recaudados hasta la fecha y un exitoso historial a largo plazo como inversor en infraestructura del mercado medio.

El equipo de finanzas de WFW Madrid que asesoró a Northleaf y Qualitas Energy fue dirigido por el socio José María Anarte, trabajando en estrecha colaboración con los asociados senior Antonio Cáneva y Laura Fontán y asistido por los asociados Beltrán Silva y Arancha Ruesta.

ÁREA DE PRÁCTICA

Energía

TRATO

Refinanciación verde de 280 millones de euros

DESPACHOS

WFW

SOCIOS PRINCIPALES

Jose Maria Anarte

VALOR

280 millones de euros



IBERIANLAWYER
AWARDS

11th Edition

Forty40

UNDER

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

SAVE THE DATE

17 October 2023 • Madrid

Wellington Hotel & Spa

C. de Velázquez, 8, 28001 • Madrid

19:30 CHECK-IN

19:45 COCKTAIL

20:30 AWARDS CEREMONY

21:15 STANDING DINNER

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



Follow us on



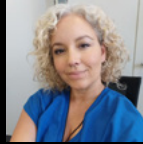
#IBLFortyUnder40



Marta Almeida
 Human Resources Manager
Sika Portugal



Marta Almeida Afonso
 General Counsel, *REN*



Ana Rita Andrade
 Head of Legal Services
Nestlé Portugal



Andrés Blázquez García
 Head of Legal Europe Procurement and Director Legal/Head of Legal
CEVA Logistics IBERIA (Spain, Portugal and Morocco)



Alexandre Caldas
 Partner
Gamma Capital



Jaime Cano Artero
 Partner,
Alantra Private Debt



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



Isabel Charráz
 Country Legal Counsel Portugal & Greece, Cyprus and Malta, *Citibank*



Pedro Correia
 Head of Legal
Grupo Lusíadas Saúde



Fátima Correia da Silva
 Chief Compliance Officer, General Counsel and DPO of Critical TechWorks
BMW Group



Fernando de Castro de Miguel
 Member of the Investment Committee, *Claimbnb*



Alicia de Miguel
 Head of Legal
Prosegur Cash



Maria João Faísca
 Head of Legal
Impresa Group



Lluís Farrés Juste
 Director AJ Concursal y Reestructuraciones
CaixaBank



Isabel Fernandes
 General Counsel
Grupo Visabeira S.A.



Mariana Figueiredo
 Legal Counsel & Public Affairs for Southern Europe
Eurowind Energy



Mercedes Fontsaré Roura
 Senior Legal Counsel – CIB & International Banking
CaixaBank



Juan María Gárate Pérez
 Legal Counsel
Axión



Manuel Luís Gonçalves
 General Counsel
Grupo Casais



Alberto González Gómez
 Head of Labour Law
DIGI



Manuel Jiménez-Quirós Gómez
 Head of Legal
GROUP ABEI ENERGY



Carlos López Martín De Blas
 CLO – General Secretary
Secuoya



Daniel López Rodríguez
 Head of Corporate Legal
VidaCaixa



Carlo Magnoni
 Head of Capital Markets
Casafari



Miguel Martín-Calama
 Senior Legal Advisor
Pictet Alternative Advisors



Joana Mendes
 Responsible for Human Resources
Luis Vitaliano & Luis



Filipa Menezes de Alarcão
 Managing Director
Horizon Equity Partners



Carlos Menor Gómez
 Legal Director & Compliance Officer
Renault Iberia



Fernando Montenegro
 CEO
 EUROSISTRA PORTUGAL



Paula Moreira de Jesus
 Labour Litigation and Discipline Manager
 TAP Air Portugal



Joana Mota Rego
 Head of Compliance
 xMoney



Carolina Mouraz
 Head of Litigation and Legal Compliance
 TAP Air Portugal



Jorge Muñoz Fuentes
 General Counsel & Compliance Officer Spain
 Gilead Sciences



Teresa Palacios Blasco
 Vicesecretary of the Board of Directors and Head of the Corporate Legal Department
 Sareb



Natalia Palomar Liceras
 Senior Leader Counsel for Southern Europe
 SSE Renewables



Hanna Park
 HR Ops Specialist
 Appian



Catarina Penetra
 Senior Investment Manager
 Horizon Equity Partners



Elisabeta Pérez-Ardá Precioso
 Legal Counsel,
 Cofares



Leonor Pimenta Pissarra
 Country Chief Legal Officer
 Novartis Farma



Juan Piquer Altarriba
 Head of Legal & Compliance
 IVI RMA Group



João Pitai
 Senior Vice President
 Round Hill Capital



Javier Ramírez Iglesias
 Vice President and AGC Regions Litigation, HP Inc.
 Head of Advocacy, ACC Europe



Jorge Rodríguez Lopategui
 Legal Counsel
 Philip Morris Spaina



Ana Maria Rueff
 Legal Direction Litigation
 E-REDES



Javier Ruz
 Legal Counsel, Grupo Sanjose



Francisco Sebastian
 Head of Legal Affairs
 ANA – Aeroportos de Portugal



Rui Tabarra e Castro
 Head of Litigation
 Novo Banco



Diego Trillo Ruiz
 Legal Services and Corporate Affairs General Manager
 Enagas



Natália Veiga Rebelo
 Country Legal Manager
 IKEA Portugal
 Board Member
 INGKA Centres



Andrea Viale
 Global Head of Legal
 Idealista



Manuel Zapata
 Responsible for Legal M&A and Financing Transactions
 Roadis

A professional portrait of Carlos Menor, a man with dark hair, wearing a dark blue suit jacket, a light blue shirt, and a dark blue tie with white polka dots. He is looking directly at the camera with a serious expression. The background is a dark, neutral color. The entire image is framed by a thin red border.

A todo gas

Carlos Menor es el director legal del Grupo Renault España. Iberian Lawyer tuvo el placer de entrevistarle más de una vez para destacar y analizar los pensamientos de este gran abogado con respecto a la última operación importante que realizó su empresa y cómo trabaja con los despachos.

por michael heron

“La verdad es que hemos realizado una operación muy compleja, en un tiempo récord y de forma impecable”

Carlos Menor no tiene miedo de decir lo que piensa en voz alta. El abogado formo parte de la asesoría jurídica de Thyssenkrupp Elevator SEAME, liderando posteriormente el departamento jurídico de Thyssenkrupp Elevadores Iberia & África antes de unirse a Renault. Menor ha formado un gran equipo de abogados internos en la Renault y es un placer escucharle hablar de ellos. En esta entrevista habla de una reciente operación compleja que realizó su empresa, su opinión de los despachos, cómo trabajan y su puerta, siempre abierta, a los despachos nuevos que consiguen entender su forma de trabajar.

Después de una mesa redonda emblemática donde explicó su primer acto de director legal de Renault, con las míticas palabras, “external lawyers, go away,” se me acercó uno de los otros participantes y me preguntó, “Michael, ¿escuchaste lo que dijo Carlos?” Yo respondí: Carlos es así, cuenta la verdad, pero lo hace de forma cariñosa y con humor británico. También dije: “¡¡además que esperas de uno del Atleti!!”

Un placer como siempre Carlos, enhorabuena por la reciente operación de Renault, ¿qué nos puedes contar?

La verdad es que hemos realizado una operación muy compleja, en un tiempo récord y de forma impecable. Localmente, hemos tenido que realizar un trabajo de reordenación urbanística dentro de nuestras fábricas de Valladolid para poder acometer posteriormente una operación de carve-out de Renault España, S.A. y una transformación de la sociedad portuguesa de Cacia. Hemos realizado el trabajo de forma conjunta con un equipo de la Sede, así como con la ayuda y soporte de dos grandes despachos de Madrid. El poder

coordinar y trabajar, codo con codo, con los despachos, pudiendo atender satisfactoriamente todas las peticiones del HQ, ha sido un éxito total. La operación, concretamente, ha concluido con la creación de una sociedad Holding que permanecerá en Madrid y de la que cuelgan todas las empresas locales, incluidas la sociedad española y la portuguesa.

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

Esto va a sonar un poco fuerte, pero, a veces, siento que hacen muy poco por los equipos In House. En primer lugar, tenemos que partir de la base de que nuestros equipos están altamente cualificados y pocos abogados conocen tan en profundidad nuestros negocios. De esta forma, el despacho externo nos tiene que aportar un “added value” significativo.

¿Qué más nos puedes contar al respecto?

En segundo lugar, conviene destacar el tema de la facturación. Como práctica general los grandes



“Desgraciadamente sigo encontrándome con el clásico ejemplo de cerrar una propuesta económica, y al final del trabajo, tener que discutir si la operación ha supuesto más horas de las esperadas y, por tanto, más honorarios, esto no puede suceder”

despachos siguen facturando por horas utilizando un modelo muy anticuado. Desgraciadamente, sigo encontrándome con el clásico ejemplo de cerrar una propuesta económica, y al final del trabajo, tener que discutir si la operación ha supuesto más horas de las esperadas y, por tanto, más honorarios, esto no puede suceder.


Un modelo que me gusta mucho, pero que no nos sirve siempre a los multinacionales debido al Vº Bº de la sede, es el de Ambar. Para empresas más pequeñas y proyectos más pequeños funciona muy bien. Por otro lado, en Portugal quiero destacar a PRA que nos ayuda diariamente y me funciona muy bien.

¿Con quién sueles trabajar en España?

En España trato de repartir mucho. Tengo despachos de cabecera, para el área laboral que es Sagardoy y para el área mercantil que es Cuatrecasas. Temas de medio ambiente y real estate hemos trabajado con Uría y trabajaban muy bien. Yo estoy encantado con mi equipo interno y cada vez externalizamos menos. Son personal de mucho nivel y como he dicho antes, pocos abogados conocen tan bien el negocio de la casa. A mí, personalmente, me gusta llevar el lead. Para trabajar conmigo tiene que ser por precio fijo, sin

sorpresas, no puede ser por estimación de horas. “Its your risk, its your choice.”

Si una nueva firma que no conoces muy bien quiere conocerte y convencerte para trabajar con ellos, ¿qué tienen que hacer?

Pocas firmas que vienen a querer presentarse me preguntan qué es realmente lo que quiero y cómo me gusta trabajar. Todos me dicen que son los mejores y que trabajan en equipo, etc. Ponme un ejemplo de cómo trabajáis, dame referencias, enséñame algo novedoso etc. 

Carlos Menor is a lawyer registered by the ICAM since 1988, graduated in Law from the Autonomous University of Madrid, having completed a master's degree in Private Law at the CEU in Madrid. After more than 8 years practicing as a lawyer in different offices in Madrid, in 2007 he became part of the legal department of Thyssenkrupp Elevator SEAME, later leading the legal department of Thyssenkrupp Elevadores Iberia & Africa from 2017 until last October. He currently holds the position of Legal Director of Groupe Renault Spain. He advises the company from the international perspective, managing the risks of the company from a preventive model, intervening in negotiations of all kinds defending the interests of the company. In addition, he supervises all outside lawyers working for the firm. Another of his passions is teaching, which is why since 2010 he teaches Law at Saint Louis University, forming part of the Business Management team.

“Para trabajar conmigo tiene que ser por precio fijo, sin sorpresas, no puede ser por estimación de horas. “Its your risk, its your choice”

7th Edition

GoldAwards

●●●●● by Inhousecommunity

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

7 November 2023 • Madrid

Wellington Hotel & Spa

C. de Velázquez, 8, 28001 • Madrid

19:30 CHECK-IN

19:45 COCKTAIL

20:30 AWARDS CEREMONY

21:15 STANDING DINNER

To candidate: elia.turco@iberianlegalgroup.com

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

Sponsor

EQS GROUP

Partners

Abreu:
advogados

AMBAR PARTNERS

CECA MAGÁN
ABOGADOS

Cerejeira Namora
Marinho Falcão



Follow us on



#IBLGoldAwards



Las personas primero

Marcos Sousa Monteiro es el socio director nacional y director corporativo de Linklaters Portugal. Seis meses después de asumir su nuevo cargo, nos reunimos con el abogado para averiguar qué sucede a puerta cerrada en Av. Fontes Pereira de Melo 14.

by michael heron

“Obtener el aspecto de las personas correcto asegurará que también obtengamos el aspecto de rendimiento correcto”

Marcos Sousa Monteiro lleva 20 años en Linklaters Portugal. Se unió solo un año después de que un equipo de abogados, contratado directamente de Morais Leitão, fundara la firma en 2002. Sousa Monteiro fue humilde al admitir que la tarea de ponerse en la piel de António Soares, que había dirigido la empresa a través de un período de crecimiento significativo, no iba a ser fácil. Cuando Marcos se acomodó en nuestra entrevista, quedó claro que su enfoque desde el primer día ha sido su gente. Esto puede parecer algo arbitrario de decir, pero lo decía en serio. Comparte la forma en que ha centrado su tiempo en el bienestar mental de su equipo de una manera que se presenta con mucha credibilidad y no solo algo de lo que a muchos socios gerentes les gusta hablar, pero que muy pocos implementan. Si tuviéramos que resumir los primeros seis meses de su mandato como socio gerente nacional, se puede resumir en una frase corta: "Las personas primero".

La oficina de Lisboa de Linklaters abrió en 2002. Se unió en 2003, hace 20 años. ¿Se sentía como una firma internacional en ese entonces?

Esa es una muy buena pregunta Michael y gracias por permitirme volver por el carril de la memoria. Una de las principales razones por las que decidí unirme a Linklaters fue por el atractivo internacional. En el momento en que puse mi pie en la puerta, me sentí bien. El hecho de que hubiera una placa con los valores escritos de la firma en cada habitación de la oficina, sabiendo que estos mismos valores estaban en las paredes de todas las oficinas en todo el mundo, y que desde el primer día me comunicaba con los asociados de la firma a un piso o a 5.000 km de distancia, y se sentía igual, te lo dice todo. La interacción humana y la forma en que nos comunicamos con los clientes se sintió internacional desde el primer día, y muy diferente de las firmas independientes

portuguesas que conocí en ese momento.

Tengo curiosidad por saber si fue una decisión consciente para Linklaters fundar su oficina buscando un equipo de abogados en 2002, en lugar de integrar una firma portuguesa independiente ya establecida. Como socio gerente del país, cuando se comunica con sus colegas de todo el mundo, ¿se discute esta estrategia como intencional?

De hecho lo es, y el proceso de toma de decisiones de Linklaters cuando crece internacionalmente se basa en la gestión de riesgos, el análisis del crecimiento del negocio y la rentabilidad. El ajuste cultural es crítico. Sin embargo, Linklaters ha integrado empresas ya establecidas cuando la oportunidad encaja, esto sucedió en Alemania, por ejemplo.

Has estado en el papel durante seis meses. ¿Cómo ha sido, qué ha cambiado en la relación con sus socios y hubo una carrera de liderazgo? Somos una asociación muy estrecha, no hacemos contrataciones laterales a nivel de asociación



“No solo esperamos que nuestros abogados trabajen y reciban su remuneración financiera, también pensamos en su remuneración emocional y bienestar”

en Portugal y realmente hemos crecido y desarrollado como equipo durante los últimos 21 años. Cuando el mandato de António Soares estaba llegando a su fin, fue una transición suave. Puse mi sombrero en el ring para el papel, no hubo concurso de liderazgo, y estaba muy orgulloso y feliz de ser considerado. Creo que en este corto período de tiempo se han puesto en marcha algunas nuevas iniciativas que han dado resultados positivos.

¿Hay algo que pueda compartir específicamente en términos de lo que ha implementado?

Seguro. Tenemos una estrategia global que incluye tres pilares; personas, rendimiento y pionero. Dentro de esos tres pilares tienes diferentes vertientes como la transición energética, ESG, diversidad e inclusión, desarrollo de negocio, etc. Separamos la gestión de la estrategia a pesar de que ambas áreas están alineadas, y creamos un equipo de felicidad que desde el primer día ha estado generando muchas ideas geniales y ha tenido un impacto positivo en nuestro entorno de trabajo.

Eso es muy inteligente, ya que parece que instintivamente te has centrado en tu gente en el primer día del trabajo para sacar lo mejor de ellos y crear un buen ambiente. A veces podemos olvidarnos al analizar las estrategias de BD que sus abogados son su mayor activo.

Sabemos que atraemos abogados talentosos a través de la puerta. Pero a menos que estén comprometidos, comprometidos, felices y entusiasmados de ser parte de nuestro proyecto, entonces no se desempeñarán. Obtener el aspecto de las personas correcto asegurará que también obtengamos el aspecto correcto del rendimiento.

Algunos comentaristas del mercado pueden ser un poco cínicos cuando los líderes de los bufetes de abogados hablan sobre las preocupaciones con respecto a la salud mental, el bienestar y la felicidad de sus abogados. ¿Qué crees que deberían hacer los líderes de los bufetes de abogados en esta área y hay algo que se haya implementado en tu firma que te haya sorprendido?

Entiendo totalmente lo que está diciendo Michael porque claramente en el nivel más alto de los servicios legales, especialmente en las áreas de fusiones y adquisiciones y financiamiento y disputas complejas, las demandas de los abogados por su trabajo son muy altas. Lo que funciona bien en nuestra oficina es que no solo pensamos en la transacción tradicional de trabajo y remuneración. Lo que quiero decir con esto es que no solo esperamos que nuestros abogados trabajen y reciban su remuneración financiera, también pensamos en su remuneración emocional y bienestar. Si las personas se sienten desafiadas en un entorno de alto rendimiento y se sienten recompensadas en el nivel correcto, que incluye la cultura, entonces significa que es un entorno que

Marcos Sousa Monteiro es el socio director nacional y director corporativo de Linklaters Portugal. Asesora a empresas internacionales y nacionales, instituciones financieras, firmas de capital privado y una variedad de fondos y proveedores de inversiones alternativas en una amplia gama de transacciones corporativas y de capital privado. Su experiencia incluye fusiones transfronterizas, acuerdos de capital privado, privatizaciones, reestructuraciones, empresas conjuntas y adquisiciones apalancadas. La experiencia personal y el historial profesional de Marcos abarcan muchas industrias, sectores económicos y comerciales diferentes, incluidas instituciones financieras, seguros, atención médica, energía e infraestructura y sectores TMT. También ha asesorado en varias transacciones de fusiones y adquisiciones en África lusófona. Marcos ha dirigido la práctica corporativa en la oficina de Lisboa de la firma desde 2016 y es el socio director nacional de las operaciones de Portugal. Fue adscrito a la práctica de capital privado de la oficina de Londres de la firma en 2007.

“Para mí, el éxito parece crecer en el extremo superior de nuestro mercado, tener a las personas adecuadas, hacer que las personas adecuadas se socio, ofrecer grandes oportunidades de carrera y Linklaters sea una experiencia memorable para todos los que nos eligen y trabajan con nosotros, ya sean nuestros clientes o nuestra gente”

les gusta, se sienten orgullosos de trabajar y se sienten motivados. Creo que esta es la clave para una mentalidad exitosa y para una salud mental exitosa.

Cuando comenzó en el cargo en mayo de 2023, coincidió con la noticia emergente de la posible fusión de A&O Shearman. ¿Se sintió como un momento sísmico?

No afecta mi papel, nuestros clientes o mi trabajo aquí en Portugal, pero tiene un impacto masivo en el mercado legal a nivel mundial. A&O es un competidor tradicional nuestro y las empresas estadounidenses ciertamente han crecido mucho en Europa durante las últimas dos décadas. Será interesante ver cómo se desarrolla. Este anuncio de fusión fue una sorpresa, pero no es inesperado. Conceptualmente nos hemos estado preparando para varios escenarios.

¿Cuáles dirías que son las principales diferencias entre ser socio director de una empresa internacional y no una empresa nacional en Portugal?

En nuestro enfoque de gestión, es un rol con una estrategia internacional, cómo gestionar hacia adelante y alinearse con esos objetivos.

Ciertamente se siente como ser parte de una multinacional, pero tengo total autonomía para administrar la firma localmente, siempre que estemos alineados con los objetivos internacionales de una firma que ha existido durante 185 años.

Cuando termine su tiempo como socio gerente y mire hacia atrás en su mandato, ¿cómo cree que será el éxito para usted?

Cuando estaba considerando presentar mi nombre, estaba pensando en los tres socios gerentes que habían estado en el cargo antes que yo, Jorge Bleck, Pedro Siza Vieira y António Soares. Todo muy exitoso y bajo António la firma realmente ha crecido mucho durante los últimos diez años. Entonces, pensé en lo que puedo hacer y si soy apto para el papel. Pensé en cómo puedo aportar cosas nuevas, cuál es mi estilo de gestión y liderazgo. Para mí, el éxito parece crecer en el extremo superior de nuestro mercado, tener a las personas adecuadas, hacer que las personas adecuadas se socio, ofrecer grandes oportunidades de carrera y Linklaters ser una experiencia memorable para todos los que nos eligen y trabajan con nosotros, ya sean nuestros clientes o nuestra gente. 🍷



FINANCECOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

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

GPBL

Legance

VITALE

Gold Partners

AON

SBNP BISCOZZI
NOBILI
PIAZZA
Studio Legale Tributario

CARNELUTTI
LAW FIRM

FIVELEX
STUDIO LEGALE E TRIBUTARIO

Linklaters

MEDIOBANCA

Morpurgo e Associati
Studio Legale

Nextalia

PEDERSOLI

Santander
Corporate & Investment Banking

Silver Partners

HAT intrum

STPG
Scouting
Capital Advisors

Sponsors

Accuracy
Desolvo

Supporters

AIFI

Associazione Italiana del Private Equity,
Venture Capital e Private Debt

ANDAF
Associazione Nazionale
Consiglieri Amministrativi e Finanziari

FONDAZIONE
DEI DOTTORI
COMMERCIALISTI
DI MILANO


















www.financecommunityweek.com



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

Financecommunity Week 2023 – Program (in progress)

■ Open with registration ■ Invitation only

MONDAY 13 NOVEMBER				
09:00 - 13:00	■	Opening Conference Action plan for the Italian economy	 VITALE CHIOMENTI MM Nextalia	Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan REGISTER
13:00  Light Lunch				
14:00 - 16:00	■	Roundtable Airports and Energy Transition: Challenges and Perspectives	 Santander Corporate & Investment Banking	Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan REGISTER
16:00 - 18:00	■	Roundtable 2023 Tax Reform (DELEGA FISCALE): a business perspective	 Linklaters	Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan REGISTER
TUESDAY 14 NOVEMBER				
09:00 - 13:00	■	Conference	 GPBL	Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan REGISTER
09:15 - 11:15	■	Roundtable	 Morpurgo e Associati Studio Legale	Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan REGISTER
13:00  Light Lunch				
14:00 - 16:00	■	Roundtable	 CARNELUTTI LAW FIRM	Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan REGISTER
16:00 - 18:00	■	Roundtable How financial sponsors can create value in a challenging macroeconomic environment. Focus on margins and operational improvement	 AON	Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan REGISTER
WEDNESDAY 15 NOVEMBER				
09:30 - 13:00	■	Conference Sustainable finance in real estate projects	 CHIOMENTI	Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan REGISTER
11:00 - 13:00	■	Roundtable	 BISCOZZI NOBILI PIAZZA STUDIO LEGALE E TRIBUTARIO	Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan REGISTER
13:00  Light Lunch				
14:00 - 16:00	■	Roundtable	 FIVELEX STUDIO LEGALE E TRIBUTARIO	Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan REGISTER
THURSDAY 16 NOVEMBER				
09:00 - 13:00	■	Conference Private Equity	 Legance	Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan REGISTER
13:00  Light Lunch				
14:00 - 16:00	■	Roundtable	 PEDERSOLI	Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan REGISTER
19:15 - 23:00	■	Financecommunity Awards	 FINANCECOMMUNITY AWARDS	Palazzo Del Ghiaccio Via Giovanni Battista Piranesi, 14 Milan FOR INFO

OPENING CONFERENCE

ACTION PLAN FOR THE ITALIAN ECONOMY

REGISTER

13 NOVEMBER
09.00 - 13.00

LUNCH TO FOLLOW

Event to be held in 

PROGRAM

8.45	Check-In and Welcome Coffee	11.00	Coffee Break
9.20	Welcome Message	11.30	Roundtable II
9.25	Keynote Speech	12.30	Closing Remarks
9.45	Roundtable I	12.45	Q&A
10.30	Dialogue	13.00	Light Lunch

SPEAKERS*

Orlando Barucci, Managing Partner, **Vitale & Co.**

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

Gregorio Consoli, Managing Partner, **Chiomenti**

Emmanuel Conte, Councillor for Budget and Real Estate, **Municipality of Milan**

Giovanna Della Posta, CEO, **Invimit Sgr**

Federico Freni, Under Secretary of State, **Italian Ministry of Economy and Finance**

Pietro Labriola, CEO & General Manager, **TIM**

Fabrizio Pagani, Senior Advisor, Vitale & Co., Professor, SciencesPo Paris, **Former G20 Sherpa**

Anna Tavano, Co-head of Global Banking Continental Europe and Head of Wholesale Banking Italy, **HSBC**

FOUR SEASONS HOTEL
Via Gesù, 6/8, Milan, Italy

Contacts

For information:

helene.thiery@lcpublishinggroup.com

+39 02 36727659

* Panel in progress



REGISTER

13 NOVEMBER
14.00 - 16.00

ROUNDTABLE

AIRPORTS AND ENERGY TRANSITION: CHALLENGES AND PERSPECTIVES

13 NOVEMBER
14.00 - 16.00

FOUR SEASONS HOTEL
Via Gesù, 6/8, Milan, Italy

FOUR SEASONS HOTEL
Via Gesù, 6/8, Milan, Italy

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

#financecommunityweek

Media Partners



Financecommunity Week is supported by





REGISTER

ROUNDTABLE

2023 TAX REFORM (DELEGA FISCALE): A BUSINESS PERSPECTIVE

OPPORTUNITIES AND CHALLENGES
FOR CORPORATES, BANKS AND FUNDS

13 NOVEMBER
16.00 - 18.00

LIGHT COCKTAIL TO FOLLOW

FOUR SEASONS HOTEL
Via Gesù, 6/8, Milan, Italy

Contacts

For information:

helene.thiery@lcpublishinggroup.com

+39 02 36727659



REGISTER

14 NOVEMBER
16.00 - 18.00

ROUNDTABLE

HOW FINANCIAL SPONSORS CAN CREATE VALUE IN A CHALLENGING MACROECONOMIC ENVIRONMENT

FOCUS ON MARGINS AND OPERATIONAL IMPROVEMENT

14 NOVEMBER
16.00 - 18.00

FOUR SEASONS HOTEL
Via Gesù, 6/8, Milan, Italy

FOUR SEASONS HOTEL
Via Gesù, 6/8, Milan, Italy

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



REGISTER

CONFERENCE

SUSTAINABLE FINANCE IN REAL ESTATE PROJECTS

15 NOVEMBER

09.30 - 13.00

FOUR SEASONS HOTEL

Via Gesù, 6/8, Milan, Italy

15 NOVEMBER

09.30 - 13.00

LIGHT LUNCH TO FOLLOW

FOUR SEASONS HOTEL

Via Gesù, 6/8, Milan, Italy

Contacts

For information:

helene.thiery@lcpublishinggroup.com

+39 02 36727659

PRIVATE
EQUITY

REGISTER

16 NOVEMBER
09.00 - 13.00

CONFERENCE

PRIVATE EQUITY

16 NOVEMBER
09.00 - 13.00

FOUR SEASONS HOTEL
Via Gesù, 6/8, Milan, Italy

FOUR SEASONS HOTEL
Via Gesù, 6/8, Milan, Italy

Contacts

For information:

helene.thiery@lcpublishinggroup.com

+39 02 36727659



LAURA SÁNCHEZ GAONA

Derecho y Arte

La unión entre el mundo jurídico y artístico

por Mercedes Galán

“Me sumo a la opinión de quiénes consideran que lo ideal sería crear un bloque normativo específico para las obras de arte creadas por inteligencia artificial, que sea compatible y tenga en cuenta la legislación de derechos de autor”

Iberian Lawyer ha hablado con **Laura Sánchez Gaona**, abogada especializada en derecho del arte y fundadora de **Caliopé Art Law**, la boutique internacional de derecho del arte con sede en Madrid, que recientemente ha anunciado su alianza estratégica con De Castro Estudio de Abogados, despacho especializado en litigación compleja. Abogada vocacional especialista en mercado del arte y patrimonio cultural, Laura cuenta con amplia experiencia asesorando a artistas, coleccionistas, profesionales del mercado del arte e instituciones culturales. Es docente y especialista en exportación e importación de bienes culturales, diligencia debida e investigación sobre procedencia, problemas legales de autenticidad y atribución, investigación y recuperación de bienes expoliados, patrimonio cultural eclesiástico, operaciones de compraventa internacional de obras de arte y gestión de colecciones.

Desde Caliopé, nombre que recibía la musa de la poesía épica y la elocuencia en la mitología griega, ayudan al cliente a *"levantar el velo"* de las transacciones y en esta entrevista, Laura nos cuenta un poco más sobre su interesante trabajo y los retos a los que se enfrenta.

Podemos pensar que la libertad que implica el arte no liga bien con el rigor y las normas que conforman el derecho. Pero nada más lejos. El universo jurídico está estrechamente vinculado al de las artes y el derecho del arte resulta siempre más necesario. Los agentes del mercado requieren y exigen un marco normativo que proporcione mayor seguridad jurídica a su actividad tanto a nivel nacional como internacional. Existen diversos casos donde el asesoramiento o defensa legal tienen un papel importante en el arte, por ejemplo, casos sobre propiedad intelectual, operaciones de compraventa de obras de arte, verificar su autenticidad, gestionar el transporte de piezas artísticas o recuperar piezas robadas en conflictos históricos o pérdidas.

Usted es especialista en mercado del arte y patrimonio cultural. ¿Cómo llega hasta ahí? ¿Fue algo vocacional?

Absolutamente. Cuando aún estudiaba la carrera de Derecho, empecé en el sector cultural realizando investigaciones legales sobre patrimonio cultural español e italiano en la Real Academia de la Historia (Madrid). A continuación, estudié un máster enfocado en el mercado del arte que compaginé con otro periodo de investigación,

“Deberían fomentarse las leyes que regulen de manera específica e impulsen la propiedad y la competitividad del mercado del arte español”

en el Museo de América (Madrid), sobre el régimen de exportación e importación de bienes culturales en países latinoamericanos. En el terreno de la abogacía, antes de elegir este sector como especialidad, exploré presencialmente despachos especializados en países como Estados Unidos, Reino Unido o Suiza, donde la práctica llevaba décadas consolidada, para estudiar como implementarla en el escenario español, donde, sin duda, era y es fundamental.

¿Qué le llevó a fundar CALIOPE, un art law boutique único en nuestro país?

Principalmente, el propósito era poder ofrecer servicios a medida en un sector complejo, heterogéneo y en el que no se puede ignorar el plano internacional, debido a la propia dinámica del mercado del arte y de los movimientos de bienes culturales. Tras la exploración internacional que antes he mencionado, y mi paso como abogada de arte en uno de los grandes despachos de negocios españoles, llegué a la conclusión de que la clave de un buen asesoramiento en este sector es, por supuesto, conocer en profundidad el derecho y el tejido cultural del país en el que ejerzo como abogada, pero también tener la capacidad transversal para poder ofrecer, como consultora, las mejores estrategias en caso de que los bienes

culturales estén o puedan estar vinculados a más jurisdicciones. Esto implica, en primer lugar, tener una red internacional de contactos en materia de derecho del arte de primer nivel, que permita una optimización de costes, además de un servicio coordinado, pero además la disponibilidad para viajar a menudo y controlar, en la medida posible, aspectos fundamentales de la normativa de cada país, que pueda afectar a los intereses de los clientes, por ejemplo, en materia aduanera, fiscal o de exportación e importación.

¿Podrá contarnos alguna anécdota sobre su experiencia asesorando a artistas o coleccionistas?

Recientemente, he asesorado a los herederos y titulares de los legados de dos importantes artistas españoles, un fotógrafo y un escultor. En ambos casos he podido constatar que, en ocasiones, el mito de que a los artistas “no les gustan los papeles” es cierto. Si bien, atendiendo al contexto en el que ellos mismos gestionaban sus obras con ciertas instituciones o galerías, podía ser comprensible que se basaran en la confianza recíproca, el resultado de no haber atado bien los contratos (especialmente los de depósito, cesión de uso y gestión de derechos de propiedad intelectual) y las condiciones futuras en caso de fallecimiento, ha provocado situaciones de inseguridad jurídica y conflictos innecesarios para los herederos, como por ejemplo, que los depositarios de obras de sus padres, una vez fallecidos, se nieguen a devolverlas alegando que fueron donaciones.

El arte y la cultura son aspectos fundamentales de una sociedad. España además es un país muy rico en obras de arte. ¿Podría explicarnos cómo se protege legalmente el patrimonio cultural en nuestro país?

Fundamentalmente, se protege desde el derecho público, a través de normas que tienden a considerar los bienes culturales en su faceta de bienes del patrimonio histórico español como acervo cultural de los españoles, así como el derecho de acceso a la cultura contemplado en la Constitución Española, pero no a proteger la propiedad privada sobre los mismos. La única ley especial que existe sobre bienes culturales es la Ley del Patrimonio Histórico Español y su Reglamento, normas de los años 1985 y 1986 respectivamente, que en su día fueron

y siguen siendo muy necesarias en un país tradicionalmente expoliado y exportador de bienes culturales, pero que no cuentan con una esencial adaptación a la época actual (para empezar, formamos parte de la UE) ni tienen apenas en cuenta la faceta privada de estos bienes como objetos de comercio, ni el hecho de que, también gracias a la circulación internacional de obras de arte, y a los particulares y comerciantes que investigan, restauran, custodian, compran, venden y prestan obras, algunos de nuestros artistas han alcanzado el prestigio, el estudio y la cotización internacional que hoy día tienen, lo cual ayuda a llenar los museos españoles. Por otro lado, la actual legislación, enormemente restrictiva para las exportaciones de arte y para el comercio en general, tiene un efecto disuasorio para los coleccionistas y comerciantes extranjeros, y para algunos de los nacionales que prefieren mantener su patrimonio “parado” ante la posibilidad de cometer algún error relacionado con la normativa protectora. No hay más que ver las cifras de nuestro mercado del arte, inexplicables en un país con tanta riqueza cultural.

¿Qué papel juegan los museos y las instituciones culturales en la protección del patrimonio artístico?

Los museos e instituciones tienen un papel fundamental como custodios de los bienes culturales, y a la vez, como vía de acceso a los mismos para todos los ciudadanos. Además, estudian, investigan y documentan los bienes y su historia, permitiéndonos estar en contacto con otras épocas y con otras culturas, que quizás no conoceríamos de una manera tan directa solo a través de nuestros recursos. Otra tarea muy importante es la restauración de bienes culturales y la educación y difusión de materiales didácticos que contribuyen a concienciar a la sociedad sobre la importancia del patrimonio cultural como legado de la humanidad. No obstante, es bueno apuntar que también se desempeñan estas funciones, a otra escala, en el sector del mercado del arte y el coleccionismo, por ejemplo, cuando gracias a las investigaciones llevadas a cabo por una galería de antiguos maestros se descubre y se pone en valor una pieza sin atribuir o mal atribuida, o incluso se recupera la memoria de un/a artista olvidado/a o desconocido/a. Igualmente, gracias a los recursos y al empeño de muchos coleccionistas a lo largo de la historia

se han salvaguardado, por ejemplo, piezas que hubieran sido expoliadas en yacimientos abandonados por los propios estados o destruidos en guerras.

El arte es una industria que ha visto un crecimiento significativo en la última década, especialmente con la llegada de nuevas tecnologías y plataformas digitales. ¿Cómo se abordan los desafíos legales relacionados con el arte digital y la propiedad intelectual?

Se trata de un terreno en exploración y que en buena parte se va resolviendo caso por caso, y de manera diferente en los distintos países. Es decir, no existe aún un criterio uniforme ni un corpus legal que sirva como referencia internacional, y que integre unos sólidos principios de derechos morales y ética profesional hacia los sujetos más vulnerables ante la irrupción en el mercado de las obras creadas por inteligencia artificial.

Justamente, en el caso de obras de arte generadas por inteligencia artificial, pueden surgir preguntas sobre la autoría y la titularidad de los derechos. ¿Cómo se abordan estos aspectos? ¿Es suficiente con la legislación actual?

Cuando en un país se llega a una solución respecto a quién ha de ser el titular de los derechos de propiedad intelectual de este tipo de obras, surgen otros problemas que resolver a partir de esa solución. Por ejemplo, hay países como Reino Unido, India o Nueva Zelanda, en los que se considera que dichos derechos pertenecen al creador /desarrollador del programa informático, comenzando entonces la ambigüedad sobre quiénes forman parte de ese desarrollo e incluso si el usuario del programa ha tenido o no parte en el proceso creado por inteligencia artificial. En la mayoría de países, sin embargo, entre ellos España, Alemania y Estados Unidos, hay reticencia a reconocer la propiedad intelectual de obras no creadas por humanos. Eso entra en conflicto con los intereses económicos de los creadores de los programas de inteligencia artificial puesto que las obras quedarían desprotegidas y no tendría sentido invertir en este tipo de programas. Me sumo a la opinión de quiénes consideran que lo ideal sería crear un bloque normativo específico para las obras de arte creadas por inteligencia artificial, que sea compatible y tenga en cuenta la legislación de derechos de autor.

El derecho del arte y la restitución de bienes expoliados son cuestiones de gran importancia en España y en todo el mundo. En el contexto de la restitución de bienes expoliados, es esencial abordar la recuperación de obras de arte que fueron saqueadas, robadas o ilegalmente transferidas durante eventos históricos, como conflictos armados o periodos de inestabilidad política. ¿Qué leyes se han desarrollado en este sentido en nuestro país?

Contamos con La Ley 20/2022, de 19 de octubre, de Memoria Democrática, que recoge vías para declarar la nulidad de las resoluciones administrativas dictadas a partir del golpe de Estado de 1936 en su artículo quinto, con el consiguiente nacimiento de un derecho a la reparación integral y resarcimiento a las víctimas o a sus herederos por los bienes indebidamente incautados (artículos 30 y 31). No obstante, con independencia de esta ley, que afortunadamente trata por primera vez en España la necesidad de reparar el daño causado a las víctimas de las

irregularidades cometidas tras la Guerra Civil por las autoridades del momento, como la no devolución a los titulares legítimos de bienes culturales incautados antes de la guerra para su preservación, en nuestro sistema legal existen otras vías plenamente válidas para reclamar dicho resarcimiento, como el artículo 33 de la Constitución Española, que reconoce el derecho a la propiedad privada y la interdicción de la privación de los bienes y derechos, salvo por razones de utilidad pública o interés social, y la Disposición Derogatoria de la Constitución, que declara la derogación de cualquier disposición preconstitucional que se oponga a su contenido. Además, existen otras normas reglamentarias redactadas ad hoc en procesos de restitución de bienes incautados durante la Guerra Civil.

¿Cómo se organiza la colaboración entre los gobiernos, expertos en arte y organizaciones internacionales en este sentido?

Como consecuencia de la generalización de las



políticas de restitución, y la creciente diligencia y transparencia por parte de los propietarios o poseedores de bienes expoliados o con origen sospechoso, existe una colaboración activa y muchas veces pública entre autoridades policiales, gubernamentales, judiciales, los diplomáticos, las instituciones culturales y museos, investigadores y bases de datos de arte perdido o robado. Hace años no se hablaba tan abiertamente sobre estos temas, ahora, por suerte, los interlocutores como directores de museos, se pronuncian sin tapujos y convencidos de estar cumpliendo con un deber moral, cuando manifiestan que el museo correspondiente va a poner los medios necesarios para averiguar sobre una posible procedencia ilegítima de un bien y su posible restitución.

Para concluir, ¿Cuál es su visión sobre el futuro de la protección legal del arte y el patrimonio cultural en España?

En mi opinión, deberían fomentarse las leyes que regulen de manera específica e impulsen

la propiedad y la competitividad del mercado del arte español, protegiendo el acervo cultural del país también desde su puesta en valor fuera de nuestras fronteras, más impulso público a la internacionalización de artistas españoles/as emergentes y de media carrera y beneficios fiscales que realmente merezcan la pena para adquirir y exponer obras de arte.

Por ejemplo, los impuestos que gravan las donaciones disuaden. Ello no es incompatible con el acrecentamiento y la protección de nuestro patrimonio cultural en territorio español, sino que más bien lo impulsaría, mucho más que por ejemplo, medidas como la obligación de pedir permisos de exportación para todos los bienes del patrimonio histórico español que tengan más de 100 años de antigüedad, entendiéndose, incluidas, según la interpretación extremadamente amplia que se hace por las autoridades sobre este punto, las cucharillas de café o las cómodas heredadas de nuestros abuelos, por poner el clásico ejemplo. ■

EL CASO PEDRO RICO, TRAS EL RASTRO DEL EXPOLIO

Quando se habla de expolio muchos piensan en la Alemania nazi, pero en España también existen conocidos casos de expolio o incautación de obras de arte. Uno de ellos es el del abogado y alcalde republicano de Madrid, Pedro Rico y en el que la abogada Laura Sánchez Gaona ha sido parte activa. Los nietos del regidor madrileño iniciaron el proceso de restitución de su colección de bienes artísticos alojados en varios museos públicos, entre ellos el Prado, hace ya unos años. Aunque este caso se remonta a un caluroso julio de 1938 cuando la Junta del Tesoro Artístico (JTA) republicana, encargada de proteger de la guerra, en depósitos y de forma temporal, la riqueza artística, se presentó en la vivienda del exalcalde y miembro de Acción Republicana, ya en el exilio desde enero de 1937. En el acta registrada se indica la incautación provisional de 23 pinturas y dos dibujos. El político y coleccionista tenía en su domicilio obras de Eugenio Lucas Villaamil, Roberto Domingo, Ángel Lizcano o José Jiménez Aranda. Existe esa acta de incautación de la JTA, pero no existe la de devolución a los herederos de Rico del Servicio de Defensa del Patrimonio Artístico Nacional (SDPAN). Este es un caso más que pone de manifiesto que el régimen dejó sin devolver más de 8.000 bienes y los entregó en depósito a instituciones religiosas, a organismos de la Administración, a museos y a particulares que desde entonces han detentado los bienes. Dada la naturaleza irregular de dichos depósitos, la Abogacía del Estado ha tenido que estudiar la situación legal de los bienes incautados y no devueltos por el SDPAN, y precisamente, en base a su informe favorable, se ha producido la primera restitución de obra expoliada tras la Guerra Civil, a la familia de Ramón de la Sota. En este caso la falta de legitimidad de posesión del Estado se encuentra en el vicio originario de la incautación. A pesar de todo, los herederos de Pedro Rico deberán transitar por un cauce legal cuya ejecución todavía se está consolidando para recuperar no sólo sus lienzos sino también su archivo personal y su colección de libros, compuesta por más de 2.000 volúmenes y que también fue incautada. Como novedad favorable, uno de los museos nacionales que custodian obras de Pedro Rico ya ha abierto un expediente de restitución por vía administrativa, que la familia espera se resuelva lo antes posible, dada la avanzada edad de los herederos.



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 - From 18.15

HILTON CAIRO HELIOPOLIS HOTEL

Salah Salem Street (Uruba Street)

Heliopolis Cairo | EGYPT

#LcMenaAwards 
www.legalcommunityMENA.com

To candidate: amr.reda@lcpublishinggroup.com
For information: ilaria.guzzi@lcpublishinggroup.com



2nd Edition

ENERGY & INFRASTRUCTURE

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

13 December 2023

Tivoli Mofarrej São Paulo Hotel

Alameda Santos, 1437 - Cerqueira César, São Paulo

Program

- 18.30** CHECK-IN
- 18.45** COCKTAIL
- 19.15** ROUNDTABLE
- 20.00** CEREMONY
- 21.00** DINNER

Send your submission or ask for info to
guido.santoro@iberianlegalgroup.com
vincenzo.rozzo@iberianlegalgroup.com
elia.turco@iberianlegalgroup.com

For general information:
amanda.castro@iberianlegalgroup.com

www.thelatinamericanlawyer.com
DRESS CODE: business suit / cocktail dress

Follow us on



#TheLatamLawyerAwards



JOSÉ LUIS DE CASTRO

José Luis de Castro

Pasión por los litigios

por mercedes galán

“Sin duda el caso Cassirer es uno de los más interesantes por muchas razones. Primero, porque el litigio dura ya 22 años.”

Entre otras cosas, usted ha sido director del Departamento de Litigios y Arbitraje en los despachos internacionales Linklaters y Bird & Bird. ¿Qué le lleva a fundar su propia firma legal De Castro Estudio de Abogados?

La razón principal fue la búsqueda de la independencia de criterio en cómo llevar los asuntos y los clientes. Tras mi experiencia en Linklaters y Bird & Bird, me fui especializando en la formulación de recursos extraordinarios de casación, sobre todo, pero también de amparo y demandas de amparo ante el tribunal de Estrasburgo. En ese proceso se fue creando una relación con los clientes en la que yo quería imponer mi propio criterio profesional sobre el trato, el pago y el enfoque de los asuntos. Esa digamos fue la razón determinante que me llevó a la idea de establecernos por nuestra cuenta.

Usted se mueve en el ámbito de la litigación compleja ¿Cuáles han sido los momentos más significativos o los casos más interesantes en los que ha trabajado a lo largo de su carrera?

Sin duda el caso Cassirer es uno de los más interesantes por muchas razones. Primero, porque el litigio dura ya 22 años. Sigue abierto porque ahora han obligado al tribunal de California a pronunciarse otra vez teniendo en cuenta que la ley aplicable ya no es la española. Esto es debido a que el Tribunal Supremo Norteamericano estableció que era aplicable la propia ley de California. Este asunto ha tenido tantas idas y venidas que incluso ha llegado al Supremo de los EE. UU en tres ocasiones por distintas incidencias del proceso y aún está “vivo”. Es un asunto muy complejo porque tiene aspectos de derecho internacional privado, de derecho público, de derecho civil o derecho privado español, y porque involucra a su vez, muchos sentimientos. La persona que está reclamando la propiedad del cuadro es un nieto de la antigua propietaria y se trata de un lienzo que él veía en casa de su abuela, en Múnich, y que fue expoliado por los nazis. Yo intervine como *amicus curiae* del tribunal de California en nombre de los nietos, que entonces eran varios. Intervine en nombre de la familia Cassirer contra el reino de España y apelando resoluciones del tribunal de California. Desde el punto de vista jurídico, también tuve otra experiencia muy curiosa y novedosa que me gustaría compartir. Fui abogado en un arbitraje contra la República de Guinea Ecuatorial.

Entender la experiencia, enfoque y perspectivas de un profesional como **José Luis de Castro** puede brindar información valiosa. En **Iberian Lawyer** hemos tenido la oportunidad de hablar con él. El socio fundador y director de **DE CASTRO, ESTUDIO DE ABOGADOS**, cuenta con una larga trayectoria profesional como abogado, en la que siempre ha destacado su dedicación a la protección de los derechos fundamentales mediante la formulación de demandas de amparo ante el Tribunal Constitucional y el Tribunal Europeo de Derechos Humanos. Ha colaborado con la Liga Española Pro-Derechos Humanos y ha actuado como *amicus curiae* ante un tribunal norteamericano para la recuperación de la propiedad de una obra de arte objeto del expolio nazi. En junio de 2018, fue elegido primer presidente del Patronato de la **Fundación Pro Bono España**.

“Tenemos que luchar todos en muchos ámbitos y facetas por la seguridad jurídica, por la certidumbre de derecho. Por la previsibilidad de la respuesta judicial.”

El asunto, que era de una gran dificultad, implicaba varias ramas del derecho, y las vistas se desarrollaron en el palacio de justicia de La Haya, porque allí determinaron los árbitros que debían celebrarse.

¿Qué áreas del derecho le apasionan más y en cuáles se especializa la firma De Castro Abogados?

Mi formación es de mercantilista, hice mi tesis doctoral en mercantil y soy profesor titular de la Universidad Autónoma. Pero he estudiado siempre teoría general de los contratos, es decir, derecho civil. Y dada mi experiencia como magistrado en la Audiencia Provincial de Madrid, también me interesé mucho y logré tener cierta habilidad en el ámbito procesal. En los asuntos que solemos llevar siempre hay cuestiones procesales trascendentes y que versan bien sobre derecho civil o bien sobre el derecho mercantil.

En este sentido, su firma se ha aliado con Caliope Art Law, la boutique legal especializada en derecho del arte. ¿Cuál es el objetivo de esta colaboración?

El objetivo es fundamentar las reclamaciones de los herederos de obras de arte incautadas por el franquismo durante la guerra civil y la dictadura, y también, por el gobierno republicano durante la

guerra. Hay todavía muchas familias que no saben dónde están las obras de arte que incautaron a sus abuelos y que ahora, gracias a las nuevas normas de memoria histórica y democrática, están en condiciones de localizarlas y reivindicarlas posteriormente. Desde Caliope, Laura Sánchez Gaona está organizando esta clase de reclamaciones y nos pidió que le apoyáramos en la fundamentación jurídica de las reclamaciones de las familias que están empezando a localizar obras de arte incautadas.

¿Cuál es la filosofía principal de la firma cuando se trata de brindar servicios legales a sus clientes?

Aquí está todo determinado por la estructura de los encargos y quienes los protagonizan. Digamos que es distinta de lo habitual, en algunos casos. Ahora mismo casi el 80% de mis clientes son abogados. Si el cliente es un abogado, y la relación se establece con él, toda la estructura de la relación cambia. Esto hace que sea diferente. La ventaja es que tienes un interlocutor que conoce el asunto bien y por tanto el tipo de explicaciones que tienes que dar son otras. El inconveniente es que a veces, este cliente (que también es un abogado) es capaz de cuestionarte tu orientación. Pero este hecho termina siendo enriquecedor.

¿Cuál es su enfoque para mantenerse al día con los cambios constantes en las leyes y regulaciones?

El enfoque no es otro que estudiar. Yo creo que el trabajo de los juristas consiste en gran medida en estudiar y en entender lo que se estudia. Hay que tener fuentes de información para estar al día sobre todo lo que sale en el plano legislativo, doctrinal y jurisprudencial. Tener ganas y tiempo son siempre fundamentales.

Respecto a los fondos de litigios, algunos detractores sostienen que esta práctica trae aparejada el aumento de la litigiosidad. ¿Está esta afirmación alejada de la realidad?

Yo creo que es una afirmación exagerada y que no tiene en cuenta la realidad porque el fondo de litigios analiza muy detenidamente el caso para saber si hay razones para su prosperabilidad. En este sentido, el fondo ya es un filtro, una criba. No creo que el resultado final sea un aumento de la litigiosidad, sino que, al contrario, el fondo permite que se litigue sobre lo que se debe y



excluye aquello sobre lo que no se debe litigar. Es un filtro exigente. Yo incluso he trabajado para fondos dando una segunda opinión, es decir, que recaban no solo la opinión de un equipo de abogados, sino también otras para decidirse a ejercitar las acciones. Son un instrumento útil porque permiten llegar a donde de otro modo, no se llegaría.

Usted es presidente del patronato de la Fundación Pro Bono España. ¿Qué retos tiene esta fundación? ¿La generosidad por parte de la abogacía es más necesaria e importante que nunca?


Creo que la fundación hace una labor fabulosamente útil e interesante porque se ha puesto a disposición de las distintas fundaciones y asociaciones sin ánimo de lucro desarrollando un trabajo de gran calidad gracias a todos los patronos y miembros, es decir, los mayores despachos de España. Esto asegura la posibilidad de ofrecer un asesoramiento de mucha calidad y totalmente gratuito a las fundaciones del tercer sector social que hacen una gran labor y son un cliente muy agradecido.

Hablando sobre las tendencias legales y desafíos actuales y dada su dilatada experiencia, ¿cómo ve la evolución del panorama legal en los próximos años? ¿Hay alguna tendencia particular que le llame la atención?

A mí me ha sorprendido, para bien, la actividad de los nuevos prestadores de servicios legales como Ambar Partners. Estos nuevos actores de la abogacía creo pueden tener un gran futuro porque permiten a los abogados una gran flexibilidad, grandes posibilidades de conciliación y abaratan los costes de los clientes, de las empresas, sin

merma de la calidad del asesoramiento. A mí me parece que, en el futuro, tendrán, paulatinamente, más importancia. Sobre la IA, aun no tengo una opinión muy formada porque en el trabajo que solemos hacer no se requiere todavía de esa ayuda.

Y para concluir, ¿Cuáles considera que son los desafíos más apremiantes que enfrentan los abogados y las firmas legales en la actualidad?

Tenemos que luchar todos en muchos ámbitos y facetas por la seguridad jurídica, por la certidumbre de derecho. Por la previsibilidad de la respuesta judicial. La situación en la que nos encontramos ahora es inédita desde ese punto de vista porque los abogados, apenas podemos prever cual va a ser el sentido de la resolución judicial. Y esto supone un grave problema social ya que los clientes y las empresas tampoco saben cuál va a ser la resolución de los tribunales que finalmente les va a afectar. Este es un gran problema que hay que abordar desde el ámbito del legislador, es decir, de la política, para que se aprueben normas cada vez más perfectas y ciertas en cuanto a la solución que ofrecen. Hay que abordarlo también en el ámbito de la jurisprudencia para establecer mecanismos para que ésta sea más uniforme y segura, que haya también la concesión de una mayor autoridad a la jurisprudencia de los tribunales. Y hay que abordarlo en el ámbito doctrinal y universitario, para que quienes escriben sobre derecho sean un poco más responsables respecto a la formulación de soluciones de manera que se pueda llegar a una cierta uniformidad que nos permita cierta previsibilidad de la solución jurídica. Sin seguridad jurídica es imposible hacer negocios, lo que impide el crecimiento económico. 

LEGALCOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

10-14

JUNE 2024

MILAN 8th EDITION

THE GLOBAL EVENT FOR THE LEGAL BUSINESS COMMUNITY

SAVE THE DATE

Platinum Partner



Gold Partners



Media Partners



www.legalcommunityweek.com



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



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



MARÍA FERRANDO

El reto internacional

A la conquista de Suiza

por mercedes galán

“Asesoro a nuestros clientes que son, generalmente, grupos de sociedades con filiales en varios países del mundo, clientes privados con patrimonios repartidos en diferentes estados o familias con miembros viviendo en distintos países dentro y fuera de la UE.”

Una abogada española que trabaja en un despacho en Suiza puede proporcionar una perspectiva interesante sobre temas legales internacionales y las diferencias en prácticas legales entre ambos países. Este es el caso de **María Ferrando**, abogada, periodista y partner de **Anaford**, firma legal que nace en Suiza y que también está presente en España. En **Iberian Lawyer** hemos tenido la oportunidad de hablar con ella sobre su trayectoria y experiencia profesional.

Usted se embarca en la aventura de abrir un departamento de derecho mercantil en la oficina de Anaford de Zúrich. Una abogada española que trabaja en una firma española que también está basada en Suiza. ¿Cómo llega hasta ahí?

Llegué a Suiza cuando Anaford aún era muy joven en 2014 y vine para abrir el departamento de mercantil. Hasta entonces era un despacho que se dedicaba principalmente al derecho fiscal, pero un despacho que crecía muy rápido y cuyas necesidades fueron cambiando, o más bien ampliándose, pasando a asesorar, no solo a personas físicas, sino también a sus empresas y las distintas operaciones mercantiles que realizaban. En muchas operaciones el derecho fiscal y el mercantil van de la mano. Desde entonces, nuestro departamento de mercantil ha crecido mucho y ya lo formamos 9 personas.

En este sentido, ¿Cuál es su experiencia en derecho internacional y cómo difiere de la práctica legal en España?

Antes de entrar a trabajar en Anaford, trabajaba en el departamento de mercantil de una firma grande como es Uría Menéndez, por lo que ya había tenido mucho contacto con operaciones internacionales todas ellas en inglés. No obstante, al llegar a Anaford amplíe, a fuerza de práctica y mucho trabajo, mis conocimientos internacionales al trabajar en operaciones con mucha frecuencia en distintos países dentro y fuera de la UE.

Ahora desde mi puesto de socia del Departamento Mercantil y Societario asesoro a nuestros clientes que son, generalmente, grupos de sociedades con filiales en varios países del mundo, clientes privados con patrimonios repartidos en diferentes estados o familias con miembros viviendo en distintos países dentro y fuera de la UE.

¿Cómo diría que es el abogado que trabaja en el ámbito internacional pero fuera de nuestras fronteras?

Un abogado que trabaja en el ámbito internacional desarrolla habilidades y un olfato distinto a un abogado que trabaja en derecho exclusivamente nacional, ni mejores, ni peores, sino distintas. Aprendes a ver las transacciones de forma

“Un abogado que trabaja en el ámbito internacional desarrolla habilidades y un olfato distinto a un abogado que trabaja en derecho exclusivamente nacional”

más global y a percibir la parte cultural de las operaciones y no sólo la jurídica.

Trabajar en el ámbito internacional te obliga a tener una mente abierta y un conocimiento general del derecho. Un abogado de un despacho internacional trabaja con varias jurisdicciones, tanto de derecho civil como común y ha de ser capaz de entenderlas y de tener espíritu crítico. Nosotros no asesoramos en derecho holandés o suizo, pero debemos ser capaces de saber qué necesita nuestro cliente para saber qué y cómo debemos pedir el asesoramiento a nuestros compañeros de cada jurisdicción y unificarla con el resto. También destacaría la capacidad de análisis y, sobre todo, la necesidad de tener olfato, ese sexto sentido que te hace ver dónde están o más aun, dónde podrían estar los problemas o las contingencias y, por supuesto, las soluciones, incluso aunque no sea en tu propia jurisdicción ni en el derecho que has estudiado y que más conoces. Eso también te lo da, por supuesto, la experiencia.

¿En qué áreas legales se especializa Anaford y cómo es la demanda de vuestros servicios en Suiza?

Las principales áreas legales de Anaford son el derecho tributario, mercantil y societario. Y la demanda en Suiza es muy diversa dentro de estas áreas. Cada día nos llegan casos distintos y nuevos retos. Al tener clientes de todo el mundo o viviendo en todo el mundo el asesoramiento suele ser complejo, mezclando no sólo distintas jurisdicciones de derecho civil, sino también de derecho común.

¿Cuáles son las características clave del sistema legal suizo y cómo se compara con el sistema legal español?

Desde el punto de vista judicial y fiscal, es un sistema más descentralizado, siendo los órganos jurisdiccionales los cantonales (y no son pocos los cantones) mientras que, en España, el sistema judicial sigue estando más centralizado. En cuanto al derecho fiscal, una de las principales diferencias que existen a nivel de personas física es la posibilidad de acogerse en ciertos cantones al régimen del LUMP SUM. Además, la imposición directa de las sociedades en ciertos cantones, su tipo impositivo, es muy competitivo. Pero ninguna de las dos áreas anteriores son mi especialidad. Donde veo menos diferencia es en el derecho mercantil y societario. Podemos encontrar tipos de sociedades muy parecidos a las sociedades españolas, sobre todo a las sociedades anónimas y limitadas. Pero por supuesto, cambian ciertos requisitos como, por ejemplo, que en alguno de los tipos de sociedades al menos uno de los administradores debe residir en Suiza, los parámetros para auditar una sociedad pueden ser distintos, los derechos de los socios tienen particularidades, pero en general, no difiere tanto como podría parecer. Como diferencia, podría destacar que es un sistema más ágil, menos formalista. Así mismo, en cuanto a los contratos y operaciones de M&A Suiza, como todos los países, regula sus propios procesos y particularidades, pero por lo general, las operaciones son las mismas.

¿Cómo aborda su despacho la resolución de conflictos transfronterizos y disputas internacionales?

Lo más importante para nosotros es que no lleguen esos conflictos transfronterizos y disputas internacionales. Nuestro trabajo, es preparar los casos, los documentos, los contratos de forma sólida, teniendo en cuenta todos los componentes internacionales, jurídicos, comerciales y culturales. No obstante, llegado el conflicto, dependerá de lo acordado por las partes en el contrato, en primer lugar, si se ha regulado algún sistema de negociación o mediación previo al arbitraje o tribunal. También diferirá según dónde se encuentre la Corte de Arbitraje o los Tribunales, la ley pactada para regir el contrato, etc. En ciertos casos, contamos con un despacho local o con un abogado arbitral con el que trabajamos codo

con codo para defender los intereses de nuestro cliente.

Dado el papel importante de Suiza en el sector financiero, ¿cómo afecta esto a la práctica legal en su despacho?

El sistema bancario y financiero suizo es muy estable y, además, por su tradición en este sector, tiene excelentes profesionales (literalmente de todo el mundo) y ofrece productos financieros modernos y muy diversos. Esto atrae mucho capital extranjero y a empresarios que, desde aquí, quieren invertir en otros países. Desde Anafor, con nuestra experiencia internacional, les asesoramos desde el procedimiento de estructuración o reestructuración de su grupo o empresas necesario para poder invertir de forma eficaz en uno o varios países concretos hasta la total implementación y compra del activo o activos. Además, no solo asesoramos a clientes o empresarios, muchas veces también a los propios bancos.

Con la creciente preocupación por la privacidad y la protección de datos, ¿cuáles son las principales implicaciones legales en Suiza?



Como todos sabemos, Suiza tiene una larga historia en relación con el secreto bancario y la protección de datos, y es una de las bases de su sistema. Muchos de sus clientes lo agradecen, muchas veces, por un tema de seguridad (no sólo política sino incluso física). No obstante, no deben confundirse estos derechos con el blanqueo de capitales. Los bancos y proveedores de servicios de administración han hecho y siguen haciendo un esfuerzo tremendo para determinar el origen de los fondos que hay detrás de cada operación comercial, transferencias o apertura de cuentas. Los procedimientos de KYC-AML (“Know your Client – Anti Money Laundering”) son muy rigurosos al igual que en el resto de Europa. Antes de cada operación, nuestros clientes deben completar todos los requisitos de los citados procedimientos o el dinero es devuelto o bloqueado.

¿Qué desafíos legales enfrentan los extranjeros que desean establecerse en Suiza, y cómo pueden abordarse?

No creo que haya un desafío especial, no es una jurisdicción difícil. De hecho, es muy abierta a nivel tributario y mercantil. Las Autoridades, además, se sientan con el ciudadano o con el empresario y escuchan sus necesidades.

¿Cuáles considera que son las ventajas y desafíos de trabajar como abogado en Suiza en comparación con España?

En mi opinión, una de las principales ventajas, es poder trabajar en un ecosistema internacional, con personas de todo el mundo. La representación de profesionales de distintos países aquí en Suiza es extraordinaria. También es extraordinario lo que puedes aprender de ellos. Esto, a su vez, conlleva salir de tu zona de confort y enfrentarte a algo desconocido.

¿Qué consejos o recomendaciones daría a los abogados que están considerando una carrera internacional en Suiza o en otro lugar?

Que sin duda lo hagan, que es un reto, pero los españoles estamos muy preparados para enfrentar retos internacionales. Como consejo, que tengan una mente abierta, global, que desarrollen la capacidad de tener una perspectiva general (de ver lo que los ingleses llaman “the big picture”) y de trabajar con abogados y jurisdicciones muy distintas entendiendo sus necesidades, buscando soluciones y encajando las distintas legislaciones. ▣

Expert Opinion



YOUR SPACE, YOUR ARTICLE.

For information:
info@iberianlegalgroup.com



Expert Opinion

Podcast IBL 

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

**YOUR SPACE,
YOUR VOICE.**



Legaltech Day

Cuando hablamos de ciberderecho y ciberdelitos, todavía quedan muchas incógnitas por resolver. A medida que la tecnología avanza, el marco normativo se expande y los desafíos a los que se enfrentan los profesionales legales aumentan. Desde Iberian Lawyer hemos querido tratar de ponerle cierta claridad a esta situación, y entender como está evolucionando el ciberderecho, y como se afronta el ciberdelito dentro de las empresas. ¡Bienvenidos al LegalTech Day!

por julia gil

El evento comenzó con la intervención de **Marilù Capparelli**, directora Jurídica para Europa de **Google**. Durante su discurso, la directora, dejaba clara su visión de la IA cómo un soporte que trate de mejorar el juicio humano y la información, no como un sustituto en la toma de decisiones. La educación de todas las generaciones es un elemento básico, que para ella siempre debe advertir tanto de los desafíos, como de él gran potencial que brinda el uso de esta herramienta. La transparencia, la ética y la lealtad son los valores que Capparelli destacaba como imprescindibles si queremos hacer un buen uso de la tecnología.



MARILÙ CAPPARELLI

Y es que, cuando se realiza un uso fraudulento de esta tecnología, hace falta estar preparado para tomar las medidas necesarias para poder solucionarlo. Pero no siempre es posible proteger a la víctimas y tampoco separar la implicación emocional por la que pasan. **Juan Gonzalo Ospina Serrano**, abogado penalista de **Ospina Abogados**, y encargado de realizar el segundo keynote speech, pedía a las autoridades soluciones y colaboración para intentar proteger a la gente inocente que sufre este tipo de ataques. La primera mesa redonda, moderada por **Julia Gil**, periodista de **Iberian Lawyer** y **FinanceCommunity.es**, daba comienzo adentrándose de lleno en el ciberderecho. Los ponentes, como expertos en la materia, no dudaron en aportar una visión más específica según el sector dentro del que desempeñaban su actividad.



JUAN GONZALO OSPINA SERRANO

Cuando hablamos de ciberderecho, hay que entender que se trata de una disciplina que se encuentra en constante cambio, por el avance de la tecnología y los desafíos legales, los abogados y especialistas en la materia se encuentran siempre en continua evolución y formación. Los bancos poseen un gran impacto en la economía de cualquier país y según **Rubén Cabezas**, director de la Oficina de Privacidad y Responsable de Protección de Datos en **Banco Santander**, muchas de las medidas de seguridad que toman, son para evitar los “data bridge incident”, es decir, la filtración de datos o información confidencial que pueden comprometer tanto a los clientes, como al banco.

proveedores de servicios específicos, simboliza un riesgo potencial, que muchas veces, supone la necesidad de tomar medidas que garanticen la seguridad y la conformidad con la regulación. Porque, como bien explicó Rubén, la responsabilidad final con los datos obtenidos y las operaciones que se realicen con los mismos, sigue recayendo en la organización que contrata al proveedor de terceros.

Una de las medidas que se deben tomar cuando hablamos de los equipos especializados en ciberderecho, es la de entrenar a los equipos legales. Hacerles conscientes del riesgo y enseñarles a lidiar con ello debe ser parte de la estrategia, y así lo explicaba **Carla de Abreu Lopes**, jefa del Departamento Jurídico de **Huawei Portugal**. Desde una empresa tecnológica tan grande, tratan de hacer sentir al cliente lo más seguro posible, reforzando la seguridad en el producto.

La utilización de “third-party providers” o

Cabe destacar que no todos los países actúan igual cuando se trata de ciberderecho, como por ejemplo en Italia, donde existen herramientas

más modernas para poder lidiar con esta práctica. **Luís Graça Rodrigues**, jefe Regional del Departamento Jurídico en Europa África Lusófona Minsait, una empresa de **Indra**, y residente en Italia, compartía datos reales sobre la cantidad de dinero que llegan a invertir las compañías o instituciones para protegerse frente a ciberataques u otras violaciones en su seguridad. Alrededor de 2 billones de euros se invierten cada año en el mercado italiano para poder proteger la identidad de las empresas.

Lara Reis, responsable de Asuntos Reglamentarios de **novobanco** era muy clara cuando le preguntaron sobre la seguridad que aportaba el banco a sus clientes. Los bancos muestran de una manera muy clara las medidas que toman, para hacer que los clientes confíen en ellos. Aun con todo esto, los bancos también tratan de educar a sus clientes, y no solo a sus empleados. Educarles para que diferencien las estafas, los links fraudulentos y los ataques que, en muchas ocasiones, utilizan la inocencia humana, para hacer incursiones ilegales dentro de cuentas personales. Este tipo de ciberataques traen graves consecuencias tanto a la reputación el banco, que no se puede hacerse cargo de un error humano, como a la situación financiera del afectado.

Todos los equipos especializados en ciberderecho, aumentaran con el paso del tiempo. El talento joven y las nuevas incorporaciones ya se están viendo en el mercado legal. La evolución de la tecnología y la creación de nueva legislación que regule su uso ya está siendo el motivo por el que los equipos están aumentando su plantilla, tanto en empresas, como en despachos, algo en lo que todos los ponentes estaban de acuerdo.

Pero por mucho que se aplique el ciberderecho, existe el desafío global del cibercrimen o ciberdelincuencia, en el que los delincuentes aprovechan las tecnologías emergentes y las vulnerabilidades en línea para perpetrar acciones ilícitas. En algunos casos, estos delitos pueden ser cometidos por empleados con acceso al sistema y a datos confidenciales, o por delincuentes que operan de manera independiente. Durante la segunda mesa redonda de la mañana, “Ciberdelincuencia: ¿está bien ser el “chivato”?”; moderada por **Mercedes Galán**, periodista de



RUBÉN CABEZAS



CARLA DE ABREU LOPES



LUÍS GRAÇA RODRIGUES



LARA REIS



FÁTIMA CORREIA DA SILVA

Iberian Lawyer, tratamos de averiguar cuáles eran las medidas de protección adecuadas y cómo las empresas reforzaban la seguridad internamente.

Fátima Correia Da Silva, jefa de Cumplimiento Normativo, responsable jurídico y de protección de Datos de **Critical Techworks** explicaba la controversia que supone que las empresas contraten hackers, que se encarguen de poner a prueba los sistemas informáticos y sus medidas de seguridad. De esta manera, están tratando de detectar las fragilidades de sus sistemas, antes de que hackers con otro tipo de motivaciones, traten de robar datos, sabotear o cometer un fraude en línea.



MURRAY GRAINGER

Y es que, cuando en las empresas u organizaciones detectan que existe una violación de su privacidad y la de sus clientes, ¿quién se encarga de revelar o denunciar esta conducta ilegal que se ha observado o de la que se tiene conocimiento? En este punto de la conversación los ponentes hicieron alusión al término “chivato” o “whistleblowers” (personas que revelan información confidencial).



SILVIA MADRID,

Murray Grainger, Country Manager España y Portugal de **Grupo EQS**, dejó claro que el término “chivato”, no era de su agrado, por el matiz cultural que se le había otorgado a lo largo de los años. Desde pequeños, nos enseñan que el chivato es el que señala con el dedo a los demás, cuando en este caso tratamos de designar a alguien que, con su valentía e integridad, lucha por la transparencia y por un bien superior. Cosa que no tiene porque dañar la reputación de la empresa, como bien explicaba **Silvia Madrid**, responsable de Cumplimiento Normativo y Protección de Datos de **UniCredit**, si se implantan los canales internos necesarios para que los empleados puedan revelar si están observando o les preocupa que se puedan estar realizando actividades corruptas o ilegales tanto dentro como fuera de la empresa.



CECÍLIA MEIRELES

Como abogada de un despacho, **Cecília Meireles**, asociada senior y responsable de la oficina de Lisboa de **Cerejeira Namora, Marinho Falcão**, recalca que la regulación en Portugal es más amplia con respecto a este tipo de temas, a pesar de que la dificultad para encontrar un



responsable o un culpable, cuando se trata de empresas grandes, es la misma.

Todos ellos recalcan la importancia de implantar canales de denuncia efectivos y, sobre todo, accesibles. Canales en los que empleados sientan que pueden confiar, y en los que vean reflejados los valores de la empresa. Que su uso sea únicamente con el objetivo de conseguir la transparencia y proteger tanto a los empleados como a los clientes.

Y es que, el cambio de mentalidad hacia una cultura transparente debe realizarse desde arriba, empezando por el “board of directors” y

bajando hasta las fábricas, donde debe respirarse en el ambiente que este tipo de políticas no son solo palabras, sino que pertenece a los valores de la empresa, como dice Murray Grainger.

Para terminar con la segunda mesa redonda, e interactuando con el público que asistió al evento, todos los ponentes quisieron dejar claro que todas las partes deben ser protegidas en un caso de ciberdelincuencia, salvaguardando el anonimato, y tratando de seguir investigando hasta el fondo del asunto. Como bien dijo la asociada senior Cecilia Meireles, su trabajo consiste en hacer las preguntas correctas, no en dar respuestas. ■





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



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



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



No se trata solo de dinero

Uno de los temas más debatidos, en este momento, en el dinámico y siempre cambiante mundo jurídico, es la dificultad para atraer talento joven. Las firmas legales temen por el futuro de la profesión, la continuidad de sus proyectos y la percepción del sector entre los jóvenes profesionales.

Iberian Lawyer entrevista a *Diego Saavedra*, especialista en reclutamiento legal. Hablamos sobre las razones subyacentes detrás de esta tendencia, la posibilidad de que se convierta en un problema a largo plazo y las estrategias que los despachos podrían considerar.

por julia gil

“Sus prioridades han cambiado. Más bien, se han ampliado. Ahora buscan, además del éxito profesional, abarcar otros campos en la vida. Veo que tienen una mayor ambición, más completa. No se trata solo de dinero”

“Hace muchos años, al entrar en un bufete los jóvenes sacrificaban temporalmente aspectos de sus vidas, como la familia, amigos o tiempo libre, con idea de solidificar una carrera profesional, con la zanahoria de que años después podrían levantar el pie del acelerador y, entonces sí, ganarse el derecho a conciliar y hacer algo más que trabajar” una idea que ya no resulta atractiva para los futuros profesionales y que no compensa a los jóvenes que buscan labrarse una carrera dentro de las firmas legales.

Son palabras de **Diego Saavedra**, legal recruiter y headhunter, que en el año 2022 decidió abandonar su carrera como abogado, habiendo trabajado tanto para grandes firmas como abogado in-house durante varios años, para tomar un nuevo camino y explorar un mundo diferente que está resultando ser muy enriquecedor. “Me surgió la oportunidad de trabajar en mi propio negocio, junto con amigos y socios, y, aunque estaba feliz en el despacho, no lo dudé”. En la actualidad, trabaja en **SSQ**, una empresa de dotación y selección de personal que cuenta con una red geográfica única en la consultoría de búsqueda legal.

Resulta curioso el cambio de mentalidad que se puede apreciar en los jóvenes talentos en la actualidad. Con la disminución del número de colegiados en España cada año, resulta

complicado encontrar los motivos por los que los jóvenes se replantean cada vez menos, trabajar para grandes firmas legales. “Sus prioridades han cambiado. Más bien, se han ampliado. Ahora buscan, además del éxito profesional, abarcar otros campos en la vida. Veo que tienen una mayor ambición, más completa. No se trata solo de dinero”, explica el headhunter.

Cuando tratan de buscar profesionales, a todos los niveles, son conscientes de la dificultad de atraerles a las firmas. Y esto no se debe ver como un problema interno, si no como una oportunidad para mejorar las condiciones que se ofrecen tanto a los futuros empleados, como a los más longevos. “No creo que el problema esté en los despachos o en los socios, al contrario. Siempre he pensado que es una profesión dura, muy sacrificada, y el nivel de exigencia dimana de la profesión misma” dice Diego. “Por ello, considero que el actual problema del talento es muy buena oportunidad para contribuir a mejorar las condiciones de una profesión muy dura, que es lo que piden los jóvenes”.

DIEGO SAAVEDRA

Diego Saavedra es reclutador y cazatalentos jurídico en SSQ. Con sede en Madrid está especializado en la colocación de abogados de todos los niveles en diversos despachos de abogados, así como in-house.

Antes de unirse a SSQ en 2022, Diego ejerció como abogado en los departamentos de litigios y arbitraje de varios despachos líderes en España, y también ha trabajado como abogado interno. Le gusta identificar la cultura y los valores fundamentales de los clientes para poder ayudarles a encontrar un buen encaje a largo plazo. Además de hablar español, domina el inglés y el francés.


Es Licenciado en Derecho por la Universidad Francisco de Vitoria (Madrid), esta colegiado en el Ilustre Colegio de Abogados de Madrid desde 1999 y realizó un Programa de Desarrollo Directivo por el IESE Business School (Madrid).

Dicha mejora junto con el factor clave de la vocación, es la mejor mezcla para conseguir que los jóvenes no duden en comenzar sus carreras en la abogacía. “Un abogado vocacional no duda en atender las necesidades de sus clientes, lo cual a veces choca con su vida personal”. Por ello, no existe ninguna duda de que un cambio en sus prioridades no implica un abandono de la profesión, sino una oportunidad de modernización de las firmas. La “modernización” a la que se refiere Saavedra se basa en la existencia de horarios flexibles y conciliación. Unas medidas factibles gracias a la existencia de la tecnología, que posibilita la coordinación de los equipos desde diferentes partes y el ajuste así a las necesidades de todos.

Estos jóvenes talentos también deben ofrecer a las firmas un valor añadido. Un valor que debe incrementarse con los años, dentro de lo que Diego define como una “profesión maravillosa”. “Un buen abogado no sólo es un buen técnico, sino que debe ser cada vez más comercial y gestor. Eso no te lo dicen al empezar, pero es bueno tenerlo en mente y no olvidar ir desarrollando estas habilidades”.

A corto plazo ya está siendo un tema polémico que preocupa a las firmas que deben alimentar la estructura para las tareas menos complejas y por ello más económicas, como explica el especialista. Pero a largo plazo, esto supondrá un problema

mayor: “El talento joven se encarga de nutrir la estabilidad y continuidad del proyecto. Todos los despachos buscan mantener un pipeline adecuado de abogados en la carrera que vayan adquiriendo la cultura y modo de trabajar de cada firma y que les dé profundidad en la oferta de servicios”. Por lo que las firmas no pueden dejar de lado este activo adicional que supone la contratación de jóvenes, cuando es evidente que muchas acabarán teniendo una brecha generacional, que les dificulte crecer. “Hay mucho despacho que apuesta enormemente por la cantera y, cuando nos encargan una búsqueda de asociados, nos pide respetar la antigüedad de los que llevan tiempo en la casa. Eso me parece muy loable como visión largoplacista.”

Puede que muchos abogados tomen el camino de Diego, y exploren nuevas oportunidades que les ofrezca un mercado tan amplio y variado como lo es el legal. Mientras que otros, como bien explica el recruiter, aquellos de los que se dice que no poseen capacidad de sacrificio o de compromiso, cosa con la que se postula en total desacuerdo, salgan cada vez más formados e informados, con más ganas de trabajar, y sobre todo de triunfar. Aquellos a los que Diego aconseja que se informen y busquen el despacho compatible que más les encaje con su desarrollo personal y profesional, una tarea que él conoce y desempeña a la perfección. Porque, desde luego, ya no se trata, solo, de una cuestión de dinero. 

SSQ

SSQ es una consultoría de búsqueda jurídica líder a nivel internacional, con más de 100 profesionales de la búsqueda que reclutan en la práctica privada y en la empresa de forma permanente y temporal. Con oficinas en Londres, Düsseldorf, Frankfurt, Munich, París, Madrid, Nueva York, Dubai, Hong Kong, Beijing, Shanghai y Singapur, SSQ cuenta con una red geográfica única como consultoría de búsqueda legal.

Fundada en 2003, posee un gran alcance internacional que les permite operar como una empresa global con consultores en múltiples jurisdicciones.

Sus consultores conocen a fondo cada mercado local y dominan el idioma local. Muchos se han formado y ejercido como abogados, lo que les proporciona una mejor comprensión del entorno en el que operan sus clientes y candidatos.

SSQ ha sido responsable de algunos de los movimientos de mayor repercusión en el sector jurídico, incluidas aperturas de oficinas, traslados de equipos, traslados de socios y contrataciones de altos cargos.



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



JLL: teamwork en la cima del sector jurídico

Doble entrevista con Teresa Martín y María Mariniello, que presiden las direcciones de Emea y Europa del Sur del grupo. “La empatía es la clave”

por michela cannovale

Dos mujeres al frente del departamento jurídico de la consultora inmobiliaria JLL. Se trata de **Teresa Martín** y **María Mariniello**. La primera, en la empresa desde 2015, es general counsel para EMEA, entonces Europa, Oriente Medio y África, para un total de cuarenta países. La segunda se incorporó en diciembre de 2021 como head of legal and compliance para Italia. Solo seis meses después fue nombrada para el puesto que antes ocupaba Martín, convirtiéndose en jefa de legal y compliance para el clúster del sur de Europa, que incluye España, Portugal, Italia, Grecia y Malta.

“A nivel local, rindo cuentas a **Barbara Cominelli**, ceo de JLL Italia, pero mi jefa directa es Teresa. Teresa, a su vez, depende del group general counsel **Alan Tse**, que está en Estados Unidos”, explica Mariniello a Iberian Lawyer.

¿Qué significa, para alguien que está al frente de los distintos departamentos jurídicos de una multinacional, tener que gestionar las actividades de una empresa con nada menos que 94.000 empleados, como es el caso de JLL? ¿Cómo se comunican entre sí los distintos responsables jurídicos, cuando no sólo les separan kilómetros de distancia, sino también distintas legislaciones y normativas nacionales? ¿Cómo se comunican y transponen las decisiones de un nivel a otro?

Iberian Lawyer lo discutió con Teresa Martín y María Mariniello.

Centrémonos en EMEA y el sur de Europa. ¿Cómo consiguen trabajar de forma homogénea cuando los países en los que operan tienen normativas que distan mucho de ajustarse entre sí?

Teresa Martín: En EMEA trabajamos en unos cuarenta países, lo que, como puede imaginar, es

bastante. Cada vez que hacemos una pregunta, recibimos cuarenta respuestas diferentes. Así que es difícil lograr una homogeneidad absoluta. Me vienen a la mente, por ejemplo, las normas de Derecho laboral, que funcionan de manera diferente en los distintos países. En este caso, para aplicar eficazmente las estrategias de empleo a escala mundial, es esencial que exista una coordinación entre los departamentos empresarial, de RRHH y jurídico. De hecho, desde que tomé las riendas del departamento jurídico de EMEA, me ha parecido esencial que los equipos jurídicos y de RRHH empiecen a trabajar codo con codo a diario porque es importante que los abogados formen parte del proceso de toma de decisiones para poder identificar posibles riesgos y diseñar la mejor estrategia a nivel supranacional.

¿Cómo trabajan en cambio para todo lo que no es derecho laboral pero está relacionado con su actividad?

T.M.: Cada departamento jurídico (nueve en total para los cuarenta países en los que trabajamos) se ocupa de todo el ciclo inmobiliario, es decir, consultoría, intermediación de transacciones, valoración, gestión inmobiliaria, gestión de proyectos y construcción. Para todas estas líneas de negocio, como abogados obviamente apoyamos los contratos comerciales, pero también nos ocupamos del cumplimiento normativo, el derecho laboral y las transacciones de fusiones y adquisiciones. Cada oficina tiene también la posibilidad de colaborar con los asesores de las líneas de negocio, que ayudan a garantizar el cumplimiento local sin desviarse de los objetivos



TERESA MARTÍN



MARÍA MARINIELLO

estratégicos de la empresa.

¿Y cómo se coordinan entre sí los distintos departamentos jurídicos?

María Mariniello: La tecnología nos ayuda mucho en esto. Con la llegada de Teresa, empezamos a utilizar Iris, una plataforma en línea que sirve como archivo de toda la investigación que hacemos, pero también como herramienta para aprobar y firmar documentos electrónicamente. Luego, recientemente, empezamos a utilizar otra plataforma de seguimiento jurídico que nos permite saber en tiempo real en qué están trabajando los distintos departamentos jurídicos a nivel global, qué abogados se están ocupando exactamente de ello y cuál es el presupuesto para cada actividad.

¿Cuál cree que es el requisito más importante que debe tener un responsable jurídico para trabajar en equipos tan extensos geográficamente?

T.M.: Hay tres y todos son indispensables. Empatía, capacidad para trabajar en equipo y para establecer contactos.

M.M.: Empatía sin duda, pero también tener el valor de defender las propias decisiones frente a la dirección, explicando todos los riesgos que podrían derivarse de ciertas elecciones y, posiblemente, mostrándose capaz de mitigar esos mismos riesgos. En esencia, diría que un requisito muy importante es ser capaz de educar a la empresa.

Ambos hablaron de empatía...

T.M.: Sí, porque estoy convencido de que el papel del asesor general consiste esencialmente en lo siguiente: ser capaz de comprender las diferencias y las necesidades de los países en los que operan. Y esto no sólo en lo que se refiere a los códigos jurídicos, sino también y sobre todo en lo que se refiere a las personas y a la cultura que caracteriza todo lo que rodea a la empresa. Está claro que es posible dirigir un equipo jurídico sin empatía, pero sin duda esto no permitirá comprender plenamente el contexto social en el que se trabaja.


¿Y cómo se esfuerza uno por entender a todo el mundo lo mejor posible?

T.M.: Sin esfuerzo. Muy sencillo: hablo con mis colegas y colaboradores, los reúno a todos en torno a la misma mesa, hablo con ellos.

Mariniello, también ha mencionado antes la "capacidad de educar a las empresas". ¿Qué quiere decir con eso?

M.M.: Sabe, aunque la figura del abogado interno es cada vez más importante, no todas las empresas son conscientes de lo crucial que es. Con educar me refiero a hacer entender a los directivos de las empresas que el valor de los departamentos jurídicos también reside en prevenir posibles problemas, y no sólo en resolverlos a posteriori. A veces se tiende a ver al abogado interno como una limitación, cuando es una oportunidad. Por el contrario, yo diría que un abogado interno es un solucionador de problemas y un apoyo eficaz para la aplicación de las estrategias empresariales, que debe conocer bien las jurisdicciones en las que está presente.

¿Qué significa?

M.M.: Bueno, el abogado interno no puede ser experto en todo, sobre todo cuando trabaja para una empresa multinacional. No puede conocer a priori toda la normativa existente en cada país donde opera la empresa, sino que tiene que arremangarse, estudiar. En definitiva, debe ser capaz de traspasar fronteras -no sólo físicamente- para entender las normas y el sentido común que se aplican a cada transacción. Debe dar opiniones y aportar soluciones, consultando a expertos y combinando sus propios conocimientos con los de otros. De este modo, puede orientar y sugerir estrategias empresariales. 



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





Uniendo Fuerzas a Ambos Lados del Atlántico: Anaya Díaz e Ibáñez junto a Maisto e Associati

por giselle estrada ramírez

La creciente convergencia entre Italia y México marca la pauta para la comunidad legal internacional en la era de la colaboración global, con la firma mexicana Anaya Díaz e Ibañez sumando sus capacidades a las del despacho italiano Maisto e Associati. De la mano de Edgar M. Anaya, socio del bufete mexicano, indagamos en los recientes eventos que han hecho que esta alianza destaque.

En un mundo cada vez más interconectado, la colaboración transfronteriza entre profesionales legales se ha convertido en una estrategia clave para destacar en el competitivo mundo del derecho. En este contexto, la firma Maisto e Associati, con el corazón de Italia y Anaya Díaz e Ibañez, desde México, han forjado una alianza única que ha llamado la atención.

La unión de estos dos despachos, con sólidas trayectorias en sus respectivos países ha allanado el camino para un enfoque global en materia fiscal. En los últimos años, su colaboración ha ido más allá de la simple asociación, convirtiéndose en una sinergia que ha beneficiado a sus clientes y ha elevado sus perfiles.

Desde la organización de eventos conjuntos hasta el intercambio de conocimientos y mejores prácticas, nos acercamos a Edgar M. Anaya, socio de Anaya Díaz e Ibañez para conocer más respecto cómo la interacción entre ambos bufetes ha logrado consolidar su presencia mundial, donde la cooperación transfronteriza es la clave para el éxito en un mercado fiscal en constante cambio.

[...] hoy en día más de 1800 empresas italianas invierten en México, mientras que más de 300 grupos mexicanos se encuentran ya invirtiendo en territorio italiano. Por lo mismo es más que natural que dos despachos con objetivos, integración y visiones similares colaboren

[...] realizamos un recorrido por los temas fiscales que se han vuelto más relevantes para estas inversiones en los últimos años, [...] abordamos las cuestiones más importantes a las que se enfrentan las empresas materia de controversias fiscales

¿Cómo surgió la colaboración entre ambos despachos?

La mayoría de los profesionales de Maisto participan en órganos consultivos y grupos de estudio, y son ponentes frecuentes en congresos, manteniendo así un conocimiento de vanguardia de las cuestiones tributarias más avanzadas. Al igual que su contraparte italiana, en el despacho de Anaya los profesionistas son habidos participantes de seminarios y congresos donde son regulares ponentes y panelistas, ampliamente reconocidos en el mercado fiscal internacional.

Es esa interacción de ya varios años entre los socios de Maisto y de Anaya a nivel de la IFA que ha derivado en participaciones conjuntas muy satisfactorias para ambos despachos, en tanto que la calidad, reconocimiento y prestigio de ambas firmas ha sido avalado por un excelente trabajo a favor de clientes mutuos y causas comunes.

¿Cuál es la razón principal de esta alianza entre México e Italia? ¿Cuál es su importancia de que ambos países se complementen?

Conforme a lo comentado por la actual embajada de Italia en México, hoy en día más de 1800 empresas italianas invierten en México, mientras que más de 300 grupos mexicanos se encuentran ya invirtiendo en territorio italiano. Por lo

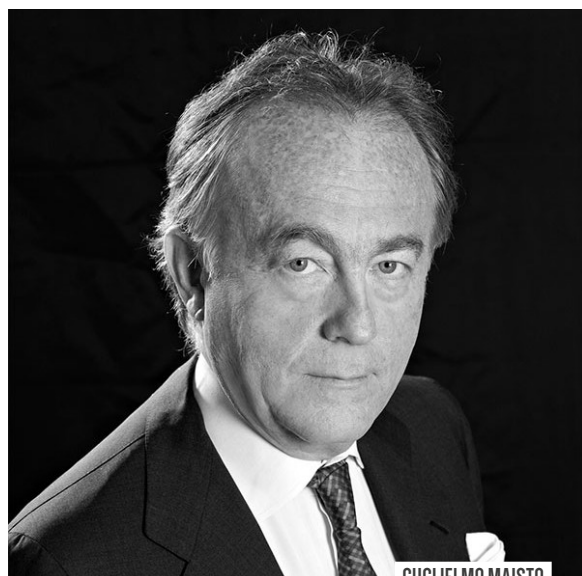
mismo es más que natural que dos despachos con objetivos, integración y visiones similares colaboren para hacer estos eventos que tanto gustan a los clientes e inversionistas pues les ayudan a conocer más de los mercados e interactuar compartiendo experiencias y mejores prácticas.

Respecto a los eventos que se llevaron a cabo en los últimos meses ¿En qué consistieron y cuál era su finalidad?

En atención al interés que han mostrado diversas empresas italianas, ya sea para instalarse o mantener su operación en México dentro del marco del nearshoring que se está desarrollando en el país, tomamos la decisión de llevar a cabo estos eventos, a efecto de exponer las cuestiones corporativas, fiscales y laborales de mayor relevancia, a las que deberán prestar especial interés estas empresas.

En el más reciente de estos eventos, realizado el 12 de julio en Milán, convocamos a un interesante grupo de clientes e inversionistas Italianos a platicar de temas relevantes que involucra el hacer negocios en México en lo general, pero en particular temas de altísimo contenido técnico fiscal.

Iniciamos este evento con la participación del abogado Víctor Nakakawa socio responsable del área de Corporativo M&A en el despacho de Anaya, abordando las principales estructuras, a



GUGLIELMO MAISTO



través de las cuales, las empresas italianas pueden realizar negocios en México, indicando de manera general, los requisitos para su formación e inicio de operaciones pero, sin dejar de comentar sobre las dificultades prácticas que nos encontramos enfrentando al respecto, principalmente, en relación con la identificación de los beneficiarios controladores de dichas estructuras.

Asimismo, examinamos los efectos de la reforma en materia de subcontratación, para los diversos modelos de negocios a través de los cuales pudieran realizar su inversión en México, haciendo especial énfasis en el alcance del concepto de “puesta a disposición” y las obligaciones que deberán cumplirse en caso de contratación de servicios especializados o para la ejecución de obras especializadas. Finalmente el abogado Edgar Anaya, de la mano de los interesantes comentarios y aproximaciones del Profesor Guglielmo Maisto, realizamos un recorrido por los temas fiscales que se han vuelto más relevantes para estas inversiones en los últimos años, iniciando con los efectos del nuevo régimen de transparencia fiscal en las relaciones con las sociedades o figuras jurídicas italianas; seguido de un análisis de los temas principales del Tratado entre México e Italia para Evitar la Doble Imposición en Materia de Impuestos Sobre la Renta y Prevenir la Evasión Fiscal, tales como, los requisitos que deben satisfacerse para la aplicación del tratado; asimismo, sobre el tratamiento correspondiente a los dividendos distribuidos por las sociedades residentes en México e intereses; posteriormente tuvimos oportunidad de exponer acerca del concepto de

razón de negocios y, finalmente abordamos las cuestiones más importantes a las que se enfrentan las empresas materia de controversias fiscales; así como, las características de la figura del acuerdo conclusivo.

Por último, se tuvo la oportunidad de discutir temas prácticos relacionados con la recuperación del IVA en México, industria maquiladora y temas prácticos de naturaleza fiscal internacional.

¿Podrían comentarnos si hubo asistentes, momentos o experiencias durante estas jornadas que se destaquen?

Sin duda fue un extraordinario evento. Nos acompañaron representantes de más de 15 empresas transnacionales italianas que cuentan con inversión en México. Empresas como

Igualmente se discutieron temas a detalle de beneficiario controlador y de maquiladoras, lo cual brindó una nueva perspectiva de inversión y de cómo abordar ciertas cuestiones a los asistentes

Prysmian, ENI, Gucci, Magneti Marelli, Tenaris, Sace nos acompañaron haciendo este un gran evento.

Uno de los puntos medulares de la discusión tuvo verificativo en torno a los problemas prácticos que se encuentran experimentando las empresas que invierten en México en torno a devoluciones de IVA, por lo que se discutieron casos de éxito y mejores prácticas en industrias como la manufacturera para afrontar estos temas que generan gran preocupación en el sector.

Igualmente se discutieron temas a detalle de beneficiario controlador y de maquiladoras, lo cual brindó una nueva perspectiva de inversión y de cómo abordar ciertas cuestiones a los asistentes. Temas como los acuerdos conclusivos que se promueven ante la Procuraduría de la Defensa del Contribuyente en México generaron gran interés.

La interacción de los abogados del despacho de Maisto, los señores Guglielmo Maisto, Aurelio Massimiano, Cesare Silvani y Silvia Boiardi y su interacción con los abogados Edgar M. Anaya y Víctor Nakakawa del despacho de Anaya hicieron de este evento algo realmente valioso y

trascendental.

El evento concluyó con un maravilloso cocktail que ofreció el despacho de Maisto en su imponente terraza que observa la Piazza Filippo Meda, sin duda uno de los lugares más hermosos de Milán.

¿Qué tipo de eventos y colaboraciones donde participen ambos despachos podemos esperar en el futuro?

El siguiente evento en el que participaremos ambos despachos es el 75° Congreso de la IFA, que se llevará a cabo en México, en el Hotel Moon Palace de Cancún, Quintana Roo del 22 al 26 de octubre de 2023.

Nos hemos referido varias veces a la IFA, pero para que la conozcan un poco, les comparto que la IFA es una organización internacional no gubernamental y no sectorial creada en 1938 en la Haya, a efecto de procurar las relaciones comerciales internacionales bajo criterios de eficiencia económica. Como su nombre lo indica, la IFA se ocupa de asuntos fiscales a nivel mundial y se encuentra dispuesta como una organización neutral, independiente, sin cabildeo y como tal, es la única red global de este tipo. Como organización sin fines de lucro, la IFA proporciona una plataforma imparcial, donde los representantes de todas las profesiones, con diversos intereses, pueden reunirse y debatir sobre cuestiones fiscales internacionales al más alto nivel.

La IFA se centra y enfoca en el derecho fiscal internacional y comparado, así como en los aspectos financieros y económicos de la tributación. Para alcanzar estos objetivos, organizamos congresos anuales en diferentes ciudades del mundo y publicamos investigaciones científicas relacionadas con los temas antes señalados.

Para este año, nuestro Congreso tendrá verificativo en México, donde esperamos recibir entre 1,800 y 2,000 participantes, incluyendo por supuesto a los mejores fiscalistas de todo el mundo.

El programa técnico del Congreso de la IFA de este año incluye muy interesantes discusiones y debates en torno a Pilar I y Pilar II, temas relevantes en materia de precios de transferencia,

Sobre Maisto e Associati

Despacho de abogados en derecho fiscal en Italia. Fundado en 1991 cuenta con una trayectoria sobresaliente en abordar casos extremadamente complejos.

El socio fundador de la firma, el Profesor Guglielmo Maisto, responsable de la cátedra de derecho fiscal internacional y comparado en la Università Cattolica di Piacenza, actualmente es el presidente de la Región Europea de la International Fiscal Association (IFA), el presidente de la rama italiana de la IFA y en unas cuantas semanas asumirá el cargo de presidente mundial de esta prestigiada asociación fiscal internacional. Maisto cuenta actualmente con 12 socios y 56 profesionales que operan desde las oficinas de Milán, Roma y Londres.

y muy profundos seminarios relacionados con:

- a. La atribución y recolocación de pérdidas corporativas;
- b. Atribución de utilidades a establecimientos permanentes;
- c. La “Buena Fe” en transacciones internacionales; y
- d. No discriminación fiscal.

Lo anterior además de los ya tradicionales, esperados y muy relevantes seminarios de la OCDE, Unión Europa y temas recientes en tributación internacional.

Los Congresos de la IFA son reconocidos a nivel mundial por su muy elevado enfoque técnico, el cual se prepara con varios años de anticipación. Además, estos Congresos reúnen a los principales expertos en la materia, tanto a nivel gubernamental como en organismos internacionales (v.g. la OCDE, la ONU, la ICC, el BIAC y el IBFD), tribunales, autoridades fiscales,

empresas, académicos y profesionistas y, por lo mismo, constituyen un referente a nivel mundial.

En nuestro congreso la participación tanto del despacho de Maisto como de Anaya será, sin duda las más importantes dentro del evento. Por un lado, el Profesor Guglielmo Maisto asumirá el cargo de presidente de esta importante asociación fiscal, teniendo una intensa participación en las reuniones a realizar y en el programa técnico del evento de 5 días. Por su parte, el Maestro Anaya como responsable de la organización de todo el evento, tendrá una igualmente participación en el programa técnico y social del Congreso. Ambos despachos tendrán mucha interacción entre sí, con sus clientes y con terceros haciendo de su participación en el congreso algo realmente valioso.

Les comparto un video sobre la Historia de IFA, con independencia de que pueden obtener más información de la asociación en su sitio oficial y del Congreso IFA Cancún 2023 y sus inscripciones.

EDGAR ANAYA



VICTOR NAKAKAWA



Sobre Anaya, Díaz E Ibáñez

Despacho mexicano multidisciplinario, con gran historia y experiencia, en especial con enfoque en la materia fiscal internacional.

El socio fundador de Anaya, el abogado Edgar M. Anaya, Maestro de Derecho Fiscal en la Universidad Panamericana en la Ciudad de México, es socio del área fiscal y responsable de las áreas de derecho administrativo, energético y litigio fiscal. Edgar Anaya es actualmente es el presidente de la rama mexicana de la IFA, Miembro del Supervisory Committee y del Nominations Committee de la IFA a nivel global y presidente del Comité Organizador del Congreso IFA Cancún 2023. De igual forma, integra el área fiscal del despacho de Anaya la Maestra Fabiola Díaz quien es reconocida como líder entre el sector de mujeres fiscalistas en México y representante de Norteamérica del grupo WIN (Woman of IFA Network), ella es especialista en derecho fiscal patrimonial. El despacho de Anaya, se ve complementado por los socios Juan Cristóbal y Juan José Ibáñez expertos del área laboral y quienes gozan de un altísimo prestigio en el mercado laboral mexicano. Por su parte, Víctor Nakakawa Trejo es el socio responsable del área de Corporativo M&A en la firma. Finalmente, no menos importante, el abogado Héctor Garza quien es el socio responsable del área ambiental y de consulta indígena, y líder en el sector.



LP avvocati, cooperar para ser

MAG entrevista a los miembros del bufete romano que se constituyó como sociedad cooperativa hace cinco años. Hoy cuenta con 12 socios y 30 profesionales: "Cada uno de nosotros, socios, tiene un papel que corresponde lo más posible a sus aptitudes personales y profesionales".

por giuseppe salemme

«Nos gusta pensar que somos personas: que seguimos siendo personas cuando estamos en casa, con los amigos, en el trabajo o en el juzgado». Y el bufete nació de la convicción de que uno puede hacerlo bien como abogado manteniendo sus propias características»



ROBERTO FIORE

“Encontrar una síntesis entre el profesional y la persona” es probablemente una aspiración compartida por cualquiera en relación con su vida laboral. Y es también la idea que subyace en el proyecto profesional LP abogados.

Son palabras de **Roberto Fiore**, abogado penalista romano que en 2018 participó en el relanzamiento y rebranding del bufete Legal Partner, cuya forma societaria también codiciaba: LP Avvocati es, de hecho, una sociedad cooperativa. En aquel momento, era el cuarto bufete de Italia que se constituía bajo esa forma (el primero había sido el apulense Polis avvocati el año anterior). “A menudo, sobre todo entre los abogados penalistas, nos preguntamos si es más correcto decir que trabajamos de abogados o que somos abogados”, dice Fiore. “Nos gusta pensar que somos personas: que seguimos siéndolo cuando estamos en casa, con los amigos, en el trabajo o en el juzgado. Y el bufete nació de la convicción de que uno puede hacerlo bien como abogado manteniendo sus propias características.” El “nosotros” al que se refiere Fiore es el grupo de profesionales que se han unido en torno a este principio y lo han puesto en práctica en forma de cooperativa. Hoy representan las distintas almas disciplinarias del bufete: junto a Fiore durante la entrevista están

Alvise Baldassari (corporate y transacciones extraordinarias), **Sonia D'Angiulli** (derecho medioambiental), **Simona Attolini** (derecho penal) y **Viviana Bellezza** (compliance y 231). En total, hay 12 socios, incluido un no abogado (responsable de administración y secretaría del bufete).

La clientela es heterogénea, ya que se compone “tanto de empresas en fase de desarrollo, a las que acompañamos en su crecimiento; como de empresas mucho más estructuradas e incluso internacionales, que operan sobre todo en los sectores de infraestructuras, telecomunicaciones e informática, a las que asistimos en proyectos específicos de alto valor añadido”, según explica el abogado Baldassari.

En total, el bufete cuenta con unos 30 profesionales, con un componente femenino que pesa más del 70%. La gobernanza está hecha a medida: “Dentro de la organización, cada uno de los socios tenemos un papel que se corresponde lo mejor posible con nuestras aptitudes personales y laborales”, explica el abogado Bellezza. “Partimos de la base de que tienen que ser abogados de excelente calidad. Pero, además del crecimiento del volumen de negocio, es importante que cada uno contribuya en función de lo que mejor sabe



SIMONA ATTOLINI



SONIA D'ANGIULLI

hacer: algunos tienen una mayor aptitud comercial, otros son mejores en aspectos organizativos, otros tratan mejor con los más jóvenes", añade el abogado Attolini. Entre las consecuencias positivas de la forma cooperativa está, de hecho, una fuerte potenciación de todos los profesionales. Algo que los socios han optado por potenciar, con la creación de tres comités con funciones propositivas, consultivas, pero también operativas: atención a las personas, desarrollo y organización. El trabajo de los comités, que todos están invitados a seguir, encuentra después su síntesis en el consejo de administración.

Dicha gobernanza se convierte, sin duda, en un activo adicional en el contexto actual, caracterizado por la importancia cada vez mayor que se atribuye a los parámetros ESG. "Estructuramos todo en poco tiempo, ya que la idea de la cooperativa y de un modo de gestión operativa de este tipo ya se nos ocurrió poco después de estructurar la empresa", explica Fiore. "Recuerdo haber leído en 2018 la carta del CEO del fondo Blackrock, Larry Fink, en la que afirmaba por primera vez la importancia de los valores de sostenibilidad y gobernanza: para



ALVISE BALDASSARI

nosotros fue genial encontrarnos en esos principios. Y "vivirlos" durante más tiempo también nos permite compartirlos con nuestros clientes, que cada vez nos piden más ayuda en este ámbito".

Para un equipo muy unido, como parecen ser los abogados de LP, crecer puede no ser fácil. Los propios profesionales admiten que "el mayor trabajo consiste en elegir a las personas adecuadas. Una vez hecho esto, el día a día se desarrolla de forma casi natural". Pero ¿cuál es el perfil profesional adecuado para una realidad como ésta? "Creo que la nuestra es una realidad 'adulta'", responde el abogado D'Angiulli. "No por una elección apriorística -la madurez también puede encontrarse en colegas muy jóvenes-. Pero, según nuestra experiencia, las personas que han elegido unirse a nosotros son las que ya habían tomado ciertas decisiones profesionales y vitales. Aunque la



VIVIANA BELLEZZA

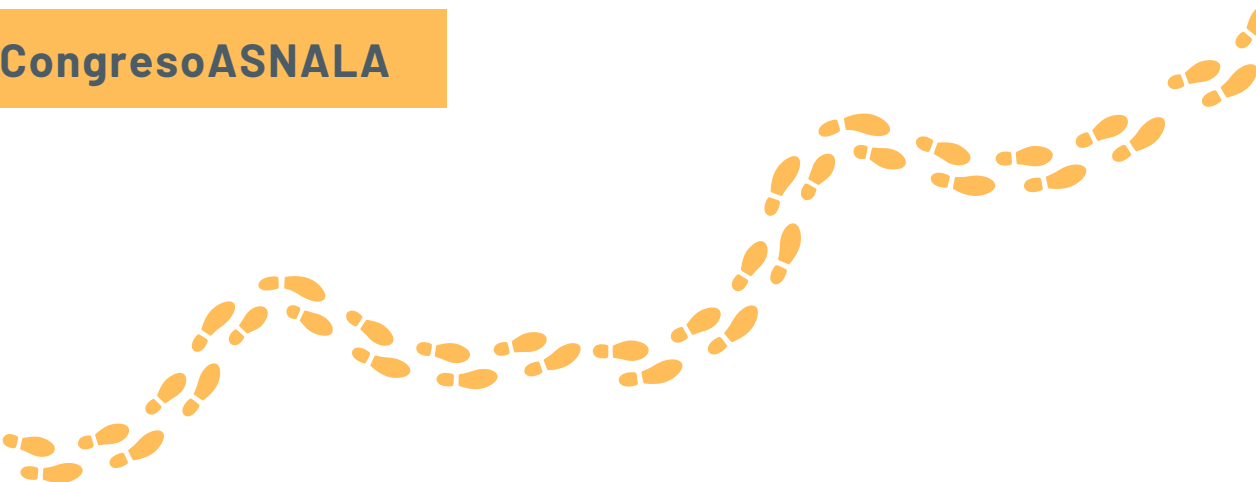
empresa también se nutre de personas que entran cuando son jóvenes y se convierten en socios; o que adquieren experiencia aquí y luego se van a grandes consultoras, a menudo con éxito. Eso también es una satisfacción".

Por último, cuando se le pregunta por un posible próximo horizonte de desarrollo para la empresa, Fiore tiene las ideas claras: "Entre las diversas iniciativas, inspirándonos también en experiencias extranjeras (y en particular en la de Estados Unidos), nos gustaría desarrollar más el tema de las investigaciones internas y la denuncia de irregularidades, en el que ya tenemos una experiencia consolidada. Representa un poco el cierre de un círculo que comenzó con el derecho penal judicial y continuó con el compliance y el 231. Y así podremos ofrecer nuestro valor añadido, dado nuestro conocimiento tanto del proceso penal como del mundo empresarial".

XXIII CONGRESO NACIONAL

25 AÑOS
asnala
Asociación Nacional de Laboralistas

#XXIIICongresoASNALA



26-28 OCTUBRE 2023
RESERVA TU PLAZA

www.asnala.com

Santiago de Compostela

PATROCINADORES OFICIALES



PATROCINADORES



COLABORADORES





LEY APLICABLE AL CONTRATO Y COMPLIANCE

Fernando Giménez Moreno - Abogado Senior - Asesoría Jurídica de Avoris Corporación Empresarial

Ante un contrato con una empresa que tenga su domicilio social en un país extranjero, el abogado de empresa se encuentra ante una disyuntiva aparentemente sencilla, pero compleja en la práctica, ante las posibles repercusiones que puede tener en un futuro. Me refiero, a la cuestión de que la cláusula que determina la ley por la cual se va a regir el contrato durante el término acordado sea una ley extranjera. Alguien lego en la materia, podría preguntar, y con razón, por qué esta cuestión merece una reflexión ya que, ¿qué problema puede existir si el contrato está sujeto a una ley u otra?

La respuesta es que la problemática puede resultar, a largo plazo, bastante mayor de que lo en un principio podríamos pensar. Para empezar, si el contrato está sujeto a la ley española, el abogado interno tiene, en teoría, herramientas y conocimiento más que suficiente para prever las consecuencias jurídicas en caso

de conflicto entre las partes (esto es lo normal cuando las dos empresas son españolas, aunque esta cuestión podría también suscitar alguna que otra reflexión ante el creciente hecho de que empresas españolas, cuyas matrices son extranjeras, cada vez más sujetan el contrato a la ley de la matriz e incluso imponen como lengua del contrato el inglés).

Pero si el contrato, en un primer momento, recoge como ley, la de la empresa con la que se pretende firmar el contrato, la primera intención del abogado de empresa español es proponer el cambio de legislación a la española. Eso debería ser la primera alternativa (y uno se sorprendería de la cantidad de veces que la otra parte accede sin más a dicha propuesta). No obstante, la postura normal del abogado de la empresa extranjera ante semejante proposición es rechazar la misma, bajo la premisa de que, siendo la empresa extranjera la que va a prestar el servicio a la española (lo más habitual

en los supuestos que estamos tratando), el contrato quede sujeto a ley que ellos conocen, la de su domicilio social, y cuyas consecuencias jurídicas puede prever. Se trata de un caso más que comprensible de "arrimar el ascua a su sardina".

Evidentemente, no es lo mismo, que la empresa extranjera tenga su domicilio en una jurisdicción que pudiéramos considerar segura, jurídicamente hablando, como pudieran ser las de la UE, estadounidense, británica, etc. En esos casos, la posible cesión a las pretensiones de la empresa extranjera sería menos arriesgada que la que podríamos encontrar en caso de que dicha empresa tuviera su sede en países del denominado tercer mundo o aquellas otras donde la seguridad jurídica no sea una de las características predominantes de dicho país.

La obligación del abogado de empresa, en caso de que la empresa extranjera pretenda imponer su legislación, es



informar a su cliente de que, en caso de conflicto, el contrato quedará sujeto a una ley que desconoce y cuyas consecuencias jurídicas son imprevisibles. Por no hablar del hecho de que, en dichos supuestos, deberá contratarse un despacho en el extranjero para que lleve el caso (y que en países como Estados Unidos o Reino Unido implicará un más que probable gran desembolso para las arcas de la empresa).


Desde un punto de vista de compliance, facilitará mucho la labor del abogado de empresa el que la contraparte, tenga el certificado de la ISO 37301, que permite conocer la cultura de cumplimiento implantada en la contraparte y que otorga una gran seguridad acerca de con quién se está negociando, ya que viene a reconocer una voluntad de cumplir con la normativa en materia de compliance lo cual debería ser un factor más que facilitase la viabilidad del acuerdo dada la transversalidad que la

certificación de la ISO conlleva y que denota la rigurosidad con la que trata la contraparte esta cuestión fundamental en la cultura empresarial actual.

Otra cuestión muy unida a la cuestión que estamos planteando, y que, de hecho, suele aparecer incluida en la misma cláusula que recoge la legislación aplicable es la de establecer, en caso de conflicto, donde dirimir las controversias surgidas entre las partes, ante los tribunales del país extranjero o bien, si así se propone, ante una corte arbitral. De igual manera, nos encontramos ante una cuestión que pudiera parecer fácil pero que ni mucho menos es baladí, y menos tratándose de un país extranjero.

El someter las controversias a los tribunales de un país extranjero, tiene la ventaja evidente respecto del sometimiento a arbitraje, del coste, que será mucho menor que en el segundo supuesto,

pero también puede tener la desventaja de, en función del país del que se trate, de los plazos que pueden establecerse para la resolución del conflicto. Además, debe tenerse en cuenta que no generan la misma confianza, el someterse a tribunales de las legislaciones más seguras a las que aludíamos anteriormente que a las de países del tercer mundo. Por otro lado, también puede surgir la lógica desconfianza de que el juez extranjero, en función del país, vea con ojos más favorables la posición de la empresa autóctona.

En último término, el abogado de empresa no es quién debe tomar la decisión final, si no poner en conocimiento de su cliente, los pros y los contras de las opciones que se abren y, sobre todo, valorar si conviene o no llevar la controversia entre las partes hasta sus últimas consecuencias, o bien considerar el viejo dicho de “es mejor un mal acuerdo que un buen juicio”.. 



Planificación de Sucesión: Desafíos y Estrategias

by Bárbara de Eliseu

La planificación de la sucesión para los abogados significa jubilarse, vender el bufete de abogados, tal vez un cambio de carrera y eso significa hacer la transición de clientes y abrir asuntos a otros abogados.

Psicológicamente significa cambio, y el cambio siempre es difícil, incluso cuando es una decisión. Retirarse o rotar lo obliga a responder preguntas que quizás prefiera evitar. ¿Quiere encontrar un sucesor interno para manejar sus procesos? Si esa no es una opción, ¿contratarás a alguien externo, tal vez alguien a quien hayas tutorado en el pasado? ¿Cree que su práctica es deseable como candidato a fusión o adquisición? ¿Cuánto vale tu práctica?

¿Qué debería estar en tu lista de "cosas por hacer"? Empecemos por el final.

Valoración del negocio de tu bufete de abogados

El supuesto subyacente de la planificación de la sucesión es que el bufete de abogados tiene un valor para otra persona que supera el costo de su adquisición. Cuando el valor es mayor que el costo de adquisición, la planificación de la sucesión se centra en la logística.

Los socios de bufetes de abogados con un negocio importante tienen poder. Si se van sin primero hacer la transición de los clientes, los clientes también se irán. Esto significa que los socios gestores tienen la responsabilidad de pensar en la sucesión como una estrategia de sostenibilidad del negocio. ¿Cuáles son los beneficios de ser socio de su bufete de abogados? ¿Cuál es el costo para convertirse en socio? ¿Su bufete de abogados tiene un plan de liderazgo para la asociación?

Los mejores planes de sucesión se inician años antes de una transición real e incorporan

una comprensión del modelo de negocio del bufete de abogados, el acuerdo de asociación y cómo se toman las decisiones sobre el valor de la práctica.

Tómate el tiempo para valorar tu negocio. Considera lo siguiente:

- Activos
- Relaciones con clientes transferibles
- Reconocimiento de marca
- Personal capacitado y comprometido
- Procesos y cultura
- Estrategia a largo plazo
- Que bien los ingresos mensuales y anuales respaldan la rentabilidad para usted (y sus socios) y espacio para invertir en mejoras y crecimiento del bufete de abogados
- Cuentas por cobrar
- Fuerte presencia comunitaria
- Cultura positiva
- Normas éticas.

Funciones y responsabilidades del bufete de abogados

Cuando un abogado deja un bufete de abogados, puede afectar la estructura de la firma y las responsabilidades de otros que quedan atrás. La conexión parece ser obvia entre un abogado en particular y el porcentaje de ingresos que esa persona aporta al bufete de abogados. No siempre está tan claro quién es responsable de reclutar, contratar, incorporar, capacitar y desarrollar, evaluar y definir las compensaciones. Podrá ser incluso menos obvio quién hace qué, cuándo y cómo para garantizar que el trabajo de calidad se complete a tiempo en las diferentes áreas de un bufete de abogados. ¿Quién, en su bufete de abogados, es responsable de supervisar los procesos de trabajo y las asignaciones de abogados, y de asegurarse de que las facturas se envíen a tiempo y se paguen? ¿Qué procesos cambiarán cuando un socio en particular se va o se jubile?

Cuatro pasos para planificar la sucesión por adelantado

La planificación de la salida de los socios comienza con varios años de antelación. Si desea una transición sin problemas, aquí hay cuatro pasos para la planificación de la sucesión:

1. Contratar correctamente

Reclute abogados con habilidades de liderazgo o bríndeles las herramientas para desarrollar estas habilidades además de los mejores conocimientos jurídicos.

No todos los abogados deberían convertirse en socios ni todos quieren hacerlo. Sin embargo, contrate abogados que sean

“*partnership material*”. Cuando se contrata a abogados por las escuelas a las que asisten en lugar de por su visión de la abogacía, su liderazgo y sus habilidades jurídicas, ¿quién apoya la sostenibilidad del bufete de abogados? Contrate abogados que contribuyan a una cultura diversa e inclusiva, donde se cultive el bienestar y la pertenencia.

2. Desarrollar personas

Todo el mundo necesita desarrollo. Capacite y oriente a los sucesores en marketing, desarrollo y gestión de relaciones con los clientes, liderazgo de bufetes de abogados, finanzas de bufetes de abogados, comprensión del modelo de negocio y tutoría de otros. Ninguna de estas competencias se enseña en las facultades de derecho.

Asegúrate que:

- Expone a los asociados senior y socios junior a cuestiones de gestión como parte de su proceso de desarrollo
- Los expone al modelo financiero y los objetivos del bufete de abogados
- Los incluye en reuniones periódicas y analice el progreso hacia las metas
- Comparte información sobre decisiones de gestión (no toda es sensible y/o confidencial)
- Delega cuestiones relacionadas con tecnología y marketing, por ejemplo, a asociados o pequeños comités
- A medida que se desarrollen, ofrézcales posiciones de liderazgo en temas más importantes.

3. Crear formación en Liderazgo y Gestión

Las personas aprenden a liderar y gestionar a otros liderando y gestionando a otros. Introducir capacitación en liderazgo o contratar especialistas para hacerlo y crear nuevos roles para que las personas practiquen estas habilidades. Las personas aprenden observando a personas más experimentadas liderar, así que bríndeles oportunidades de hacer preguntas sobre cómo se toman las decisiones de liderazgo y gestión y participar en las discusiones y decisiones.

4. Transiciones de clientes

Ningún bufete de abogados quiere perder clientes cuando un socio se jubila, y esto se puede prevenir mediante planificación. Por muy incómodas que sean estas conversaciones, hable sobre la jubilación y avise a los demás cuando llegue. Tres o cuatro años antes de jubilarse, presente a sus clientes a otros socios y asociados. Incluya a los abogados sucesores en almuerzos y visitas a clientes y transfiera partes del trabajo del cliente antes de la transición. Deje tiempo para que se desarrolle la confianza con otros abogados. En bufetes de abogados con modelos de negocios sostenibles, identifique abogados sucesores para cada cliente y prepárelos para asumir el puesto principal cuando usted se jubile. ■

La planificación de la sucesión es una oportunidad y usted debe aprovecharla.

FALP



Federação dos Advogados
de Língua Portuguesa

2º Congresso FALP

"A IA na Advocacia do século XXI"

 6 e 7 de novembro 2023

 Auditório Cardeal de Medeiros, UCP
Lisboa, Portugal

Apoio Media



Apoio Institucional





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 127 | Septiembre 2023

Editor-in-Chief

ilaria.iaquinta@iberianlegalgroup.com

Deputy Editor

michael.heron@iberianlegalgroup.com

In collaboration with

julia.gil@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

International Project & Conference Manager

anna.palazzo@iberianlegalgroup.com

CEO

aldo.scaringella@lcpublishinggroup.com

General Manager and Group HR Director

stefania.bonfanti@lcpublishinggroup.com

**Group Communication
and Business Development Director**

helene.thierry@lcpublishinggroup.com

Group CFO

valentina.pozzi@lcpublishinggroup.com

Marketing and Sales Supervisor

chiara.seghi@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