IBERIANLAWYER
LC PUBLISHING GROUP
MAG
NÚMERO 134 | 6 mayo 2024 | ESP



Clasificación de ingresos: los 50 despachos que más facturaron en España en 2023

Financiación de litigios, un mercado al alza

Forjando el futuro de Cuatrecasas: la visión de Javier Fontcuberta

La entrevista exclusiva al líder de la firma que explora los logros recientes bajo su dirección y las perspectivas en medio de un entorno global desafiante pero prometedor

Editorial

Ilaria Iaquinta



Radiografía del mercado legal

Con el dinamismo y la competitividad marcando el panorama legal español en 2023, los ingresos de los despachos de abogados en España han experimentado un crecimiento generalizado. Este fenómeno, respaldado por datos de *Iberian Lawyer* que indican un aumento del 8,37% respecto al año anterior, alcanzando un total de 3.180 millones de euros, refleja no solo la solidez del mercado legal español, sino también la capacidad de adaptación y respuesta de las firmas legales a las demandas cambiantes del entorno.

Este crecimiento no es fortuito, sino el resultado de diversos factores que han convergido en el escenario legal español. La creciente complejidad de los asuntos legales, impulsada por la globalización y la digitalización, ha requerido una mayor sofisticación y experiencia por parte de los despachos de abogados. Además, la adopción de tecnologías innovadoras ha sido crucial para mejorar la eficiencia y la calidad del servicio al cliente, lo que a su vez ha contribuido al aumento de los ingresos.

En este contexto, es destacable el desempeño excepcional de ciertos despachos que han demostrado una trayectoria de crecimiento sostenido en los últimos años en España. Garrigues, como líder indiscutible, mantiene su posición con ingresos cercanos a los 400 millones de euros, mientras que Cuatrecasas consolida su posición con una facturación de 309,7 millones de euros. Uría Menéndez, por su parte, experimenta un sólido crecimiento, cerrando el podio con ingresos de 230,10 millones de euros. Es importante destacar que estos tres bufetes no solo tienen presencia y éxito en el mercado español, sino que también operan a nivel internacional, lo que contribuye significativamente a sus ingresos totales. En total, Garrigues ha ingresado 454,27 millones, Cuatrecasas 388,7 millones y Uría Menéndez 290,74 millones.
La concentración de ingresos en los tres primeros bufetes, representando el 29% del mercado español, subraya la robustez y la vitalidad del sector legal nacional.

El crecimiento continuo y sólido no solo es un indicador de la salud del mercado, sino también de la capacidad de los despachos para adaptarse y prosperar en un entorno competitivo y en constante evolución. En definitiva, el panorama legal español en 2023 se caracteriza por un crecimiento significativo, respaldado por la fortaleza y la capacidad de adaptación del sector.

Además, en este número de *Iberian Lawyer*, se presentan una serie de contenidos relevantes que abordan diversos aspectos del escenario legal español y portugués. La cover story es una entrevista exclusiva con el managing partner de Cuatrecasas, **Javier Fontcuberta**, que discute el nuevo plan estratégico y los récords de facturación del 2023. Cubrimos el proyecto legal de la Copa América en Barcelona, liderado por **Juan Ignacio Alonso** de Andersen Barcelona, entrevistado junto a **José Vicente Morote**, managing partner del despacho. Se habla con abogados expertos en la materia sobre los impactos que tendrá en España la aprobación, ocurrida en marzo pasado, del primer Reglamento europeo de Inteligencia Artificial, que garantiza la seguridad y el respeto de los derechos fundamentales mientras impulsa la innovación. También, se discute sobre robots versus humanos en el ámbito laboral, un tema que parece futurista pero que ya está siendo objeto de debate, con los expertos en derecho laboral. Se examina el fenómeno del co-living y su regulación en diferentes regiones de España. Tras el anuncio sobre la implementación de una herramienta de IA por parte del departamento legal interno de Repsol, hablamos con el director general de asuntos legales de Repsol, **Pablo Blanco**. Finalmente presentamos los resultados de la encuesta realizada en colaboración con los capítulos ibéricos de ACC Europe que revela las tendencias de gasto de los departamentos legales internos en España y Portugal.

Indudablemente, el sector legal en la península ibérica se distingue por su dinamismo, innovación y competitividad. La complejidad y la amplitud de esta industria en la región reflejan un entorno en constante cambio, donde los despachos de abogados deben mantenerse al tanto de los últimos avances y tendencias emergentes. La capacidad de adaptación y respuesta rápida a estos cambios es fundamental en un mercado legal tan dinámico como el de Iberia.

PUBLISHINGGROUP LC

EVENTS CALENDAR 2024

For info: ilaria.guzzi@lcpublishinggroup.com • +39 02 36727659

MAY

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

JUNE

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

JULY

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

SEPTEMBER

Legalcommunity Energy Day	Milan, 12/09/2024
The Latin American Lawyer Women Awards	São Paulo, 12/09/2024
Legalcommunity Labour Awards	Milan, 19/09/2024
Iberian Lawyer Forty Under 40 Awards	Madrid, 26/09/2024

OCTOBER

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

NOVEMBER

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

DECEMBER

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

EVENTS CALENDAR 2025

JANUARY

Legalcommunity Energy Awards	Milan, 30/01/2025

FEBRUARY

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

MARCH

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

APRIL

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

LEGEND

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

ITALY

Contact Referent: guido.santoro@lcpublishinggroup.com

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

DOWNLOAD SUBMISSION

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

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

DOWNLOAD SUBMISSION

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

SPAIN AND PORTUGAL

Contact Referent: elia.turco@iberianlegalgroup.com

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

DOWNLOAD SUBMISSION

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

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

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

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

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

SWITZERLAND

Contact Referent: elia.turco@lcpublishinggroup.com

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

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

MENA

Contact Referent: elia.turco@lcpublishinggroup.com

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

LATAM

Contact Referent: elia.turco@iberianlegalgroup.com

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

Contenidos



32

Forjando el futuro de Cuatrecasas: la vision de Javier Fontcuberta

La entrevista exclusiva al líder de la firma que explora los logros recientes bajo su dirección y las perspectivas en medio de un entorno global desafiante pero prometedor.

10
EN MOVIMIENTO
Clifford Chance ha promocionado a María Sabau a socio de la firma

22
EN LA WEB
Un dinamismo incipiente

66
Europa marca el rumbo: la nueva Ley de Inteligencia Artificial

72
Robots versus humanos

78
El Co-living:
¿es el futuro de la vivienda?

82
Andersen:
rumbo a la Copa América

88
Clasificación de ingresos: los 50 despachos que más facturaron en España en 2023

98
Repsol impulsa su área legal con IA generativa

104
Presupuestos legales 2024: desafíos y estrategias

112
Financiación de litigios, un mercado al alza

116
Cómo el capital privado está transformando el fútbol

122
WCA
Mercados de riesgo y cohecho, cuidado con pisar las lineas rojas

124
WLW
"Lo hice por celos" La atenuante de arrebato, obcecación y estado pasional

126
THE COACH APPROACH
¿Cómo facilitar mejor una reunión?

LC Publishing Group

lcpublishinggroup.com



INFORMATION



EVENTS



INTELLIGENCE



PUBLICATIONS

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

MAG

LEGALCOMMUNITY

LEGALCOMMUNITYCH

LEGALCOMMUNITYGERMANY

LEGALCOMMUNITYMENA

FINANCECOMMUNITY

FINANCECOMMUNITYES

INHOUSECOMMUNITY

FOODCOMMUNITY

IBERIANLAWYER

THE LATINAMERICANLAWYER

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

IBERIANLAWYER

THE LATINAMERICANLAWYER

Expert Opinion



YOUR SPACE, YOUR ARTICLE.

For information:
info@iberianlegalgroup.com

PUBLISHING GROUP LC

En movimiento



PROMOCIÓN

Clifford Chance ha promocionado a María Sabau a socio de la firma

Clifford Chance ha anunciado la promoción de **María Sabau** a socia de global financial markets, como parte de la red global de nombramientos de socios de Clifford Chance. Con más de 17 años de experiencia, Sabau ha desarrollado toda su carrera profesional en la firma desde 2007 y centra su práctica en financiación de infraestructuras y financiación apalancada.

DE PINSENT MASONS A DENTONS

Dentons: Inmaculada Castelló, nueva socia de Mercantil



Dentons ha anunciado la incorporación de **Inmaculada Castelló** como nueva socia del área de derecho mercantil y societario en su oficina española. Castelló, que anteriormente ocupó el cargo de socia de Pinsent Masons en Madrid, aporta a su nuevo puesto cerca de 20 años de experiencia jurídica. A lo largo de su carrera, ha destacado en áreas como fusiones y adquisiciones (M&A), inversiones y reestructuraciones corporativas, tanto a nivel nacional como internacional, con especial atención a los sectores tecnológico, industrial y sanitario.



ELENA ESPARZA, JOSÉ VICENTE MOROTE

ANDERSEN

Elena Esparza, nueva socia laboral de Madrid

Andersen ha nombrado a **Elena Esparza**, procedente de CMS, socia de la oficina de Madrid para reforzar la parte internacional de la práctica laboral. Durante su trayectoria profesional de más de 25 años ha trabajado en despachos como Freshfields y CMS Albiñana & Suárez de Lezo, donde fue socia del departamento de derecho laboral. Esparza está especializada en reestructuraciones empresariales con despidos colectivos y movilidad de trabajadores. También tiene amplia experiencia asesorando a empresas sobre las implicaciones laborales de fusiones y adquisiciones transfronterizas.



FRANCISCO FERRANDIS , BENJAMÍN PRIETO

Francisco Ferrandis, nuevo socio de fiscalidad de Valencia

Andersen ha incorporado a **Francisco Ferrandis** como socio de fiscal en la oficina de Valencia. Se incorpora procedente de Cuatrecasas para reforzar no sólo la práctica fiscal sino también para ampliar una línea de servicio muy desarrollada en la firma, como es la estructuración financiera en el ámbito de la cultura y la I+D+i. A lo largo de su carrera se ha especializado en el asesoramiento fiscal a empresas de diferentes sectores y, en particular, a entidades financieras, así como a clientes de los sectores químico, retail y agroalimentario..



PROMOCIÓN

Eversheds Sutherland nombra a Sixto de la Calle socio de Mercantil y Fusiones y Adquisiciones

Sixto de la Calle, hasta ahora 'of counsel', se incorporó a la oficina española en 2016 y lidera la práctica de Private Equity de la firma. De la Calle cuenta con una amplia experiencia en el asesoramiento a clientes industriales y de capital riesgo nacionales y extranjeros en operaciones de M&A, procesos de reestructuración societaria y compraventa de empresas industriales o activos inmobiliarios, así como en el asesoramiento a fondos de inversión en la adquisición de carteras NPL.Jaime ha sido socio de Clifford Chance y Uría Menéndez y está especializado en financiación y reestructuraciones. También ha sido profesor de Derecho Mercantil en la Universidad Pontificia Comillas ICADE durante 34 años.

LISBOA

Mariana Ricardo, nueva socia de DLA Piper Lisboa

DLA Piper ha anunciado la promoción a socio de 63 abogados, incluyendo el nombramiento de Mariana Ricardo como socia del área de práctica de finanzas, proyectos y reestructuraciones de Lisboa. Tiene formación en derecho público y ejerce en las áreas de ciencias de la vida y regulación, abarcando cuestiones regulatorias en sanidad, particularmente en productos farmacéuticos, dispositivos médicos y otros productos relacionados con la salud.





SOCIO DIRECTOR

Christian Krause, nuevo socio director de Monereo Meyer

Christian Krause ha asumido el cargo de socio director de Monereo Meyer Abogados. Krause sustituye al socio cofundador del bufete, **Stefan Meyer**, que ha desempeñado el cargo durante tres años y continuará como responsable del departamento de derecho inmobiliario. Hasta su nombramiento, era responsable del área mercantil del bufete, donde ejerció la abogacía entre 2008 y 2014, para reincorporarse en 2018, tras cuatro años en Costa Rica, donde también está colegiado.

INCORPORACIÓN

Amado Giménez se incorpora a Ontier como socio financiero

Ontier ha anunciado la contratación de **Amado Giménez Bono**, nombrándolo socio del departamento financiero. La firma cubre así la vacante dejada por Álvaro Barro, anterior responsable del departamento, que se ha incorporado recientemente a Simmons & Simmons. Giménez, que anteriormente fue socio del área financiera y bancaria de Ramón y Cajal Abogados, aporta más de 20 años de experiencia asesorando a entidades financieras, incluyendo bancos y fondos de deuda y de inversión.





A&O SHEARMAN

Ishtar Sancho como nueva socia

Allen & Overy ha nombrado a **Ishtar Sancho** nueva socia de la firma, efectivo el 1 de mayo, coincidiendo con el día en que se haga efectiva la fusión con Shearman, formando la nueva entidad A&O Shearman. Sancho, que anteriormente ocupaba el cargo de counsel, ha sido promocionado como parte del nombramiento de 100 nuevos socios a nivel mundial. Con más de 20 años de experiencia en servicios de asesoramiento fiscal para transacciones nacionales e internacionales, Sancho es especialista en estructuración fiscal internacional.

LC PUBLISHING GROUP

LEGALCOMMUNITYMENA

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

Egypt, Qatar, Saudi Arabia, United Arab Emirates

- LEGAL MARKET IN MENA AREA
- DEAL ADVISORS
- PRIVATE PRACTICE LAWYERS
- RUMORS & INSIGHTS
- LEGAL & IN-HOUSE AFFAIRS
- MAIN LEGAL TRENDS & TOPICS
- IN-HOUSE LAWYERS



Follow us on

www.legalcommunitymena.com

LC PUBLISHING GROUP

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



CUATRO GRANDES

Javier Peñalver se incorpora a PwC Tax & Legal

PwC Tax & Legal ha anunciado la incorporación de **Javier Peñalver** como socio en las áreas de fusiones y adquisiciones y regulación. Peñalver aporta una gran experiencia y conocimientos adquiridos durante su etapa como Secretario General Técnico del Ministerio de Economía. La llegada de Peñalver a PwC Tax & Legal supone un movimiento estratégico para reforzar los servicios de asesoramiento legal de la firma, especialmente en el dinámico panorama del sector financiero.

NOMBRAMIENTO

Cuatrecasas, cuatro nuevos socios

La Junta Extraordinaria de Socios de Cuatrecasas, celebrada en Madrid, ha aprobado el nombramiento de cuatro nuevos socios. Los nuevos socios son **Jorge Arbex Bassols** (fiscal), **Joana Silveira Botelho** (life sciences & healthcare), **Álvaro Fernández Sánchez del Corral** (laboral) y **Pablo Ramírez Silva** (propiedad intelectual).

Jorge Arbex Bassols es experto en fiscalidad directa e indirecta, así como en el asesoramiento a empresas familiares, REITs y grupos empresariales de los sectores industrial y minorista en materia societaria.

Joana Silveira Botelho está especializada en el asesoramiento a compañías farmacéuticas, empresas de productos sanitarios, hospitales y fundaciones en asuntos regulatorios que afectan al ciclo de vida de los medicamentos, incluyendo investigación y desarrollo, autorizaciones, ensayos clínicos, precios y reembolsos, así como en la fabricación, distribución y promoción de medicamentos.

Álvaro Fernández Sánchez del Corral está especializado en el asesoramiento a multinacionales y grandes grupos empresariales en España en todas las áreas del derecho laboral, en particular en derecho laboral internacional y movilidad de trabajadores.

Pablo Ramírez Silva está especializado en derechos de autor, propiedad intelectual e industrial, competencia desleal y publicidad, y derechos de imagen y consumo.



JORGE ARBEX BASSOLS ÁLVARO FERNÁNDEZ SÁNCHEZ DEL CORRAL JOANA SILVEIRA BOTELHO, PABLO RAMÍREZ SILVA

DEPARTAMENTO FISCAL

Pérez-Llorca incorpora a Marta Núñez como socia del departamento fiscal



Pérez-Llorca ha anunciado hoy la incorporación de **Marta Núñez**, ex counsel de Deloitte Legal, experta en IVA, así como en fiscalidad del sector energético y fiscalidad medioambiental. Se incorpora al equipo de Fiscal de Pérez-Llorca, hasta ahora formado por 6 socios y más de 30 abogados y trabajará en coordinación con el resto de los equipos transaccionales de la firma y abre un área en la que la especialización es fundamental.



MANUEL GONZÁLEZ-HABA POGGIO VALENTÍN V. GARCÍA-ECHAVE

EJASO

Valentín V. García-Echave, nuevo socio

Ejaso ha iniciado su temporada de fichajes 2024 con la incorporación de **Valentín V. García-Echave** como nuevo socio de la firma. Se incorpora procedente de Construcciones Modulares Cabisuar donde ocupaba el cargo de Secretario del Consejo de Administración. Con una trayectoria profesional de más de 30 años, García-Echave se incorpora a Ejaso aportando una valiosa experiencia como director de García-Echave Abogados, despacho del que fue fundador, especializado en diversas ramas del derecho mercantil, especialmente en derecho societario.

FIELDFISHER

Adriana Lafuente, nueva socia



Fieldfisher ha continuado su expansión con la incorporación de **Adriana Lafuente** como socia de mercantil y fusiones y adquisiciones en su oficina de Barcelona. Con más de 15 años de experiencia en firmas como PwC, Garrigues y Durán Sindreu, Lafuente se incorporará también al comité ejecutivo, reforzando aún más las capacidades de la firma. Su experiencia abarca el asesoramiento corporativo recurrente, reorganizaciones empresariales nacionales e internacionales, operaciones de fusiones y adquisiciones, financiación de proyectos, reestructuración y refinanciación de deuda, y la redacción y negociación de contratos nacionales e internacionales para grupos empresariales de diversos sectores, con especial atención al sector de las energías renovables.



Javier Cuairán, nuevo socio de Penal

Fieldfisher ha fichado a **Javier Cuairán**, procedente de Ontier, como nuevo socio de penal, área que cuenta con **Rafael Sánchez Sevilla**, ubicado en la oficina de Barcelona. También ha trabajado como responsable de la oficina de Madrid de Urraza y Mendieta Abogados y anteriormente de Barrilero y Asociados. Javier cuenta con una trayectoria profesional de casi 20 años, especializada en Derecho Penal Económico, habiendo ejercido la defensa y acusación en procedimientos de la máxima relevancia y complejidad técnica en la Audiencia Nacional y el Tribunal Supremo.

PROMOCIÓN

HSF nombra nuevo socio a Miguel Fraga



Herbert Smith Freehills ha nombrado nuevo socio de la oficina de Madrid a **Miguel Fraga**, hasta ahora of counsel en la práctica de mercantil y fusiones y adquisiciones, y forma parte de las 27 promociones que la firma ha realizado a nivel global. Fraga, que se incorporó a la firma en 2014, es abogado corporativo especializado en los sectores de energía e infraestructuras. A lo largo de su carrera profesional, se ha especializado en el asesoramiento a empresas y fondos de inversión españoles y extranjeros en una amplia variedad de asuntos, incluyendo fusiones y adquisiciones, joint ventures, acuerdos comerciales y desarrollo de proyectos.



ERNESTO LACAMBRA, OSCAR MORALES

PRÁCTICA PENAL EMPRESARIAL, COMPLIANCE E INVESTIGACIONES CORPORATIVAS

Oscar Morales, ex Uría, nuevo socio de Cases & Lacambra

Cases & Lacambra ha lanzado su práctica de penal económico, compliance e investigaciones corporativas con el fichaje de **Oscar Morales**, responsable de la práctica penal de Uría Menéndez en Barcelona durante casi dos décadas. Le acompañan dos jóvenes abogados, **Caroline Rymer** y **Ángel Pinel**, cuya formación especializada ha dirigido en los últimos años.

LC PUBLISHING GROUP

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

In collaboration with IBERIANLAWYER



EMPOWERING LAWYERS:

UNLOCKING THE POWER OF BUSINESS LANGUAGE

9 May 2024

RENAISSANCE PORTO LAPA HOTEL | Rua De Cervantes 169, Porto

Program

14:00 ● CHECK IN AND REGISTRATIONS

14:30 ● SESSION I - IN-HOUSE AND EXTERNAL LAWYERS AS RISK MANAGERS

SPEAKERS

Sara Barbot, Head of Legal, *BA Glass*

Fábio Castro Russo, Partner, *Morais Leitão, Galvão Teles, Soares da Silva & Associados*

Mariana da Silva Oliveira, Corporate Legal Manager, *Mercan Properties*

Isabel Fernandes, General Legal Counsel, *Grupo Visabeira*

Pedro Gomes da Cunha, Head of Legal, *Bright Pixel Capital / Sonae IM*

Bernardo Novo, CEO, *SC Fitness*

MODERATOR

Michael Heron, Journalist, *Iberian Lawyer*

16:00 ● ☕ COFFEE BREAK

16:30 ● SESSION II - AI & IMPACT ON EXTERNAL COUNSEL/IN-HOUSE RELATIONSHIP

SPEAKERS

Vanda Cascao, Partner, *VdA Vieira de Almeida*

Inês Costa Moura, Head of Legal, *Mercan Properties*

Hugo Nunes, Partner, *Cuatrecasas*

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

Jordi Vilanova, President, *Mercan Properties*

MODERATOR

Michael Heron, Journalist, *Iberian Lawyer*

18:00 ● COCKTAIL

Supporter ACC Association of Corporate Counsel EUROPE

REGISTER HERE

Info: ilaria.guzzi@lcpublishinggroup.com

En la web



Un dinamismo incipiente

Durante este periodo y tras cerrar el primer trimestre del año 2024, el mercado transaccional español ha mostrado una gran actividad con cerca de 800 fusiones y adquisiciones. Aunque hubo una ligera disminución del 5% en el número de transacciones en comparación con el mismo período de 2023, según el informe de TTR Data, el valor total de las transacciones aumentó significativamente en un 26%.

La actividad en el sector inmobiliario ha sufrido un ligero descenso, aunque sigue en primera línea en número de transacciones. Por otro lado, las inversiones extranjeras en empresas españolas han aumentaron, especialmente en private equity y venture capital.

Una de las operaciones destacadas de este mes de abril, es la del conglomerado estadounidense de medios de comunicación propietario de la Fórmula 1, Liberty Media, que ha llegado a un acuerdo con el fondo británico de capital riesgo Bridgepoint para comprar Dorna, la empresa que explota los derechos comerciales y audiovisuales de MotoGP, por 4.200 millones de euros. Esta operación ha sido asesorada por diversas firmas de prestigio en asesoría jurídica como Uría Menéndez, Pérez-Llorca, KPMG, Latham & Watkins o Goldman Sachs, entre otras. De nuevo el sector de las telecomunicaciones despunta este mes con la venta por parte de Digi de su fibra en España por 750 millones. Los asesores legales en esta ocasión han sido A&O Shearman, Clifford Chance y CMS. Por valor de operación, 2.200 millones de euros, y sector, el de la enseñanza, destaca este mes la entrada del fondo EQT en la Universidad Europea, en manos de Permira, y en la que han asesorado firmas como Linklaters, A&O Shearman y Clifford Chance.

Otra operación destacable este abril y que confirma el dinamismo incipiente del que hablábamos, es en el sector agroalimentario, y ha sido la llevada a cabo por Pérez-Llorca asesorando a CVC en su entrada en el Grupo Monbake El precio de la operación no ha trascendido, aunque fuentes del mercado lo sitúan cerca de los 1.000 millones de euros.

Liberty Media adquiere Dorna a Bridgepoint


MANUEL ECHENIQUE


PABLO GONZÁLEZ MOSQUEIRA


ANDY RAMOS


CARLOS MARÍN

En un acuerdo histórico en el sector de la gestión deportiva y los medios de comunicación, Liberty Media Corporation, el conglomerado estadounidense de medios de comunicación propietario de la Fórmula 1, ha llegado a un acuerdo con el fondo británico de capital riesgo Bridgepoint para comprar Dorna, la empresa que explota los derechos comerciales y audiovisuales de MotoGP, por 4.200 millones de euros.

Dorna Sports, empresa internacional de gestión deportiva, medios de comunicación y marketing, conocida por organizar prestigiosas series de carreras de motos como el Campeonato del Mundo de MotoGP y el Campeonato del Mundo de Superbikes, pasará a formar parte de la cartera de Liberty Media.

Liberty Media adquirirá el 86% de MotoGP y la dirección de MotoGP conservará aproximadamente el 14% de su participación en el negocio. Carmelo Ezpeleta, consejero delegado de Dorna desde 1994, seguirá al frente de la empresa con sede en Madrid. Dorna es la actual propietaria de los derechos globales exclusivos para organizar el Campeonato del Mundo de MotoGP hasta 2041 y también el Campeonato del Mundo de Superbikes hasta 2036.

El fondo de capital riesgo británico compró Dorna en 2006 a CVC por 550 millones de euros. Bridgepoint controla Dorna a través de un vehículo en el que posee el 51% del capital y en el que el fondo de pensiones canadiense CPPIB tiene el 49% restante.
Los asesores

Uría Menéndez ha asesorado a los vendedores con un equipo, liderado por **Manuel Echenique**, socio y codirector de M&A-Private Equity en Madrid, en el que han participado **Guillermo del Río**, asociado senior en M&A-Private Equity, y **Casilda Campuzano** y **Paula Lissorgues**, ambas asociadas en M&A-Private Equity, todos ellos con sede en Madrid.

Pérez-Llorca también ha asesorado a los compradores, Liberty Media, con un equipo compuesto por **Pablo González Mosqueira**, socio de mercantil; **Andy Ramos**, socio especializado en propiedad intelectual, industrial y tecnología; **Norma Peña**, socia de fiscal; **Lucía Rodríguez** y **Borja Gil-Casares**, abogados de mercantil; y **Alicia Maddio** y **Leticia Baley**, abogadas especializadas en propiedad intelectual, industrial y tecnología.

KPMG Abogados ha asesorado a Liberty Media Corporation desde el área fiscal con un equipo liderado por el socio **Carlos Marín** e **Ignacio González del Castillo** (director), con la participación de **Laura Vilas** (Senior Manager), **Alberto Fernández** (senior manager) y **Álvaro López** (senior).

Asimismo, Goldman Sachs actuó como asesor financiero de Liberty Media y se comprometió a proporcionar financiación de deuda para la transacción, mientras que O'Melveny & Myers actuó también como asesor jurídico. Moelis & Company actuó como asesor financiero de Dorna y Latham & Watkins actuó como asesor jurídico.

ÁREA DE PRÁCTICA
Corporate y Fiscal

OPERACIÓN
Liberty Media adquiere Dorna a Bridgepoint

FIRMAS
Uría Menéndez, Pérez-Llorca, KPMG, Latham & Watkins y Goldman Sachs

SOCIOS ASESORANDO
Manuel Echenique, Pablo González Mosqueira, Andy Ramos, Norma Peña y Carlos Marín

VALOR
4.200m EUR

Digi vende su fibra en España por 750 millones


IÑIGO DEL VAL


JORGE SÁNCHEZ VICENTE

La telco rumana Digi ha cerrado la venta de parte de su red de fibra hasta el hogar (FTTH) en España por 750 millones de euros al operador mayorista de fibra Onivia, propiedad de Macquarie Capital, Aberdeen y Arjun Infrastructure Partners.

Digi Spain Telecom, filial de la multinacional rumana del mismo nombre, ha llegado a un acuerdo con el fondo australiano Macquarie para vender parte de su red de fibra. La teleco rumana ha decidido reducir el tamaño de la operación y finalmente recaudará 750 millones por la venta de unos 6 millones de accesos domésticos de su red de fibra. El objetivo es utilizar esta liquidez para financiar su estrategia de crecimiento en España y reducir deuda.

La red será operada por Onivia, la mayor plataforma mayorista de fibra independiente de España y en la que Arjun Infrastructure Partners también es un inversor significativo junto a Macquarie Capital y Aberdeen.

Los asesores
A&O Shearman ha asesorado a Macquarie Capital: equipo corporativo: liderado por el socio **Iñigo del Val**, los counsels **Pablo Mendez Reus** y **Laur Badin, Patrica Figueroa, Miguel Zulaica, Sergio Ochagavía Barbarin, Irina Popa, Patricia Miralles**, y **Miguel Jiménez Peralta**. Asesores en defensa de la competencia: socio **Antonio Martínez Sánchez**, asociado senior **Enrique Ferrer Poggio**, y asociado **Miguel Orellana Mejías**. Especialistas en banca y finanzas: socio **Charles Poole-Warren, Sara Sanz, Pelayo González Martínez, Izabella Da Cunha** y **Aalia Hulf**. expertos en derecho público: asociado senior **Leopoldo Reaño García, Enrique Díaz-Mauriño Carrera, Marta Villar Martín** y **Clara Iglesias Juárez**. La firma también asesoró a Arjun Infrastructure Partners en su anterior inversión en Onivia.

Clifford Chance ha asesorado a Arjun Infrastructure Partners, en consorcio con Macquarie Capital y Aberdeen liderado por el socio **Samir Azzouzi**, junto con los asociados senior **Pablo Hernández** y **Patricia Puertas**, así como el asociado **José Jordana de Pozas**.

CMS ha asesorado a Digi España en la transacción. El equipo ha estado formado por los socios **Jorge Sánchez Vicente** y **Ricardo Héctor Lorca**, junto con la asociada **Ana Vázquez Recio**. También participaron los socios **Carlos Vérgez Muñoz** y **Diego De Miguel Hernando**.

ÁREA DE PRÁCTICA
Corporate, Competencia, Finance

OPERACIÓN
Digi vende su fibra en España por 750 millones

FIRMAS
A&O Shearman, Clifford Chance y CMS

SOCIOS ASESORANDO
Iñigo del Val, Antonio Martínez Sánchez, Charles Poole-Warren, Samir Azzouzi, Jorge Sánchez Vicente, Ricardo Héctor Lorca, Carlos Vérgez Muñoz y Diego De Miguel Hernando

VALOR
750m EUR

INHOUSECOMMUNITY

SAVE THE DATE

IBERIANLAWYER

LEGALTECH DAY



REGISTER HERE

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

30 MAY 2024

09.00 - 14.00

WELLINGTON HOTEL

C. DE VELÁZQUEZ, 8, 28001 · MADRID

Main Partner Microsoft

Partners Cerejeira Namora Marinho Falcão EQS

For more info: anna.palazzo@iberianlegalgroup.com

#IBLLegaltechday

INHOUSECOMMUNITY

IBERIANLAWYER

PROGRAM*

09:00	Registration and Welcome Coffee
09:15	Welcome Messages **Aldo Scaringella**, CEO, *LC Publishing Group*
09:20	**Opening Speech: AI: From Ethics to Regulation** **Moisés Barrio Andrés**, Counsel of the Council of State and international expert in digital law
09:30	**Keynote Speech: Privacy in the Age of Artificial Intelligence** **Andrea Simándi**, Privacy Legal Director, *Microsoft Europe*
10:00	**Roundtable I: The legal department today, between AI, digitalization and outsourcing** **SPEAKERS*** **Isabel Álvarez Calvo**, VP | Deputy Regional General Counsel SCE & General Counsel Spain, E&C, *Capgemini Iberia* **Sascha Meier**, Country Manager, *EQS* en España **Emilio Puig Ruiz**, Head of Legal, Iberia & Croatia, *Uber*
11:15	Coffee Break
11:45	**Roundtable II: The human factor and soft skills** **SPEAKERS*** **Gonçalo Cerejeira Namora**, Senior Lawyer, *Cerejeira Namora, Marinho Falcão* **Maria Echeverria-Torres**, Legal Director Cloud Networks, *Nokia* **Ana Gomez Ruiz**, Group Corporate and Vice-Secretary of the Board of Directors, *Amadeus IT Group, S.A.* **Luís Graça Rodrigues**, Legal Director Europe Africa & Philippines, *Minsait, Indra company* **Andrea Viale**, Global Head of Legal, *Idealista*, Spain
13:00	Questions and Final Comments
13:05	Lunch

** in progress*

Main Partner Microsoft

Partners Cerejeira Namora Marinho Falcão EQS

For more info: anna.palazzo@iberianlegalgroup.com

#IBLLegaltechday

EQT adquiere la Universidad Europa


IÑIGO DEL VAL


CARMEN BURGOS


SAMIR AZZOUZI

EQT ha anunciado que el fondo EQT Infrastructure VI («EQT») ha acordado adquirir una posición mayoritaria en Universidad Europea (la «Compañía») a Permira, que mantendrá una participación minoritaria significativa en la Compañía.

El fondo nórdico -propietario en España de Ioperaciónista, Parques Reunidos y el banco de imágenes Freepic- ha acordado adquirir una participación mayoritaria en el campus universitario, en una operación que valora la empresa en unos 2.200 millones de euros.

Permira, que adquirió Universidad Europea en 2018 al grupo estadounidense Laureate, encargó a principios de año la venta de una participación minoritaria a Rothschild, con Linklaters a cargo de los asuntos legales. El objetivo era capitalizar el crecimiento de la compañía en los últimos seis años bajo su liderazgo y recaudar unos 600 millones de euros.

Creada en 1996, la Universidad Europea es una de las redes universitarias privadas más grandes y de más rápido crecimiento de Europa, y ofrece programas de grado y posgrado de alta calidad, así como programas profesionales avanzados.

En los últimos años, la Universidad ha adquirido el centro de estudios Garrigues y la escuela de diseño IADE. El grupo cuenta actualmente con 54.000 alumnos, más de 3.400 empleados en 12 campus y ofrece más de 500 titulaciones.

La firma, que cuenta con campus en Madrid, Valencia y Canarias, también es propietaria de la Escuela Universitaria Real Madrid e, internacionalmente, se ha expandido a Portugal, Ecuador y Colombia. La compañía cerró el ejercicio 2022, el último con cuentas auditadas ante el Registro Mercantil, con un beneficio de unos ocho millones de euros, con 280 millones de euros de ingresos, un 15% más que en el mismo periodo del año anterior.

Los asesores
A&O Shearman ha asesorado a EQT con un equipo de varias áreas de práctica como Corporate con el socio **Iñigo del Val** (en la foto a la izquierda), la asociada senior **Reka Palla, Andrés Mochales, Cristina Palau, Carlota Roldán**, y **Reyes Carreira**; área de Banca con la socia **Vanessa Cuellas, Maria Ruiz-Gollury Lafita**, y **Luis Espejo**; IP's associates **Lara Ruiz** y **Teresa Hermosilla**; Protección de Datos con **Laur Badin**; Laboral con **Jose Antonio Segovia, Jaime Lloréns**, y **Lucía Torquemada**; Derecho Público con **Alvaro Sánchez-Bordona, Leopoldo Reaño**, y **Clara Iglesias**; Fiscal con **Juan José Sánchez** así como Inmobiliario con **Javier González** y **Cristina Astray**. EQT también contó con el asesoramiento de Deutsche Bank (financiero).

Linklaters también ha asesorado en la operación. Un equipo dirigido por la socia **Carmen Burgos, José Buigues** y **Laura Plana** (todos ellos de fusiones y adquisiciones corporativas), con el apoyo del socio **Javier García-Pita Ripollés** y **Álvaro Albiñana** (fiscal), el socio **Gabriel Cabello** (inmobiliario), los socios **Francisco Sainz-Trápaga Dueñas** y **Javier Martínez** (Banca), la counsel **Belén Lavandera Palacios** (Laboral) y el asociado director **Mario García García** (Derecho Público), ha asesorado en la venta a Permira, uno de los mayores grupos universitarios privados de España.

Clifford Chance ha asesorado al equipo directivo de Universidad Europea en la venta a EQT. El equipo ha sido liderado por el socio de Private Equity **Samir Azzouzi** junto con la asociada **María Aguayo**. Todas las cuestiones fiscales han sido coordinadas por el abogado **Fernando Escribano**.

ÁREA DE PRÁCTICA
Corporate, Bancario, IP, Laboral y Fiscal

OPERACIÓN
EQT adquiere la Universidad Europa

FIRMA
A&O Shearman, Linklatters y Clifford Chance

SOCIO ASESORANDO
Iñigo del Val, Carmen Burgos y Samir Azzouzi

VALOR
2.200m EUR

Pérez-Llorca asesora la entrada de CVC en el Grupo Monbake


PABLO GONZÁLEZ MOSQUEIRA

El fondo de capital riesgo CVC ha anunciado su entrada en Grupo Monbake, uno de los líderes del sector de masas congeladas en España, para impulsar su crecimiento. El fondo, liderado en España por Javier de Jaime, adquiere así la totalidad de la participación de Grupo Monbake que Ardian y sus coinversores en este proyecto (Alantra, Artá y Landon) mantenían hasta la fecha. El precio de la operación no ha trascendido, aunque fuentes del mercado lo sitúan cerca de los 1.000 millones de euros.

La operación supone el cambio de manos de un grupo de fondos de capital riesgo a otro, una fórmula menos habitual en el último año por la subida de los tipos de interés y la mayor retención de las inversiones. Tras seis años en su capital, Ardian considera que el ciclo inversor ha terminado y da paso a CVC «para liderar una nueva etapa», señalan en un comunicado.

Las cuentas de Monbake Investment, holding de Monbake Grupo Empresarial, revelan que el reparto del grupo de masas congeladas se divide en tres grupos. La posición mayoritaria está en manos de BBK2, una empresa con sede en Luxemburgo, con una participación del 75,98%. El resto de las acciones se reparten entre Tarasios Investments, de Artá (15,7%), Landon Investments (7,9%), y un grupo específico no identificado con el porcentaje restante.

El nuevo propietario, antiguo dueño del 10% de los derechos de La Liga de fútbol profesional, cuenta con una amplia experiencia en el sector y comparte la hoja de ruta definida para la compañía. Además, apoyará «su operativa habitual con una clara apuesta por el actual equipo directivo y la estrategia de internacionalización», añadieron.

La operación ha contado con el asesoramiento financiero de PJT (Park Hill) para Ardian, mientras que el Banco Santander ha hecho lo propio para CVC. En la parte legal, el bufete Pérez-Llorca con un equipo compuesto por el socio **Pablo González Mosqueira, Ángel Martín, Joaquín Abril-Martorell, Rita Royo** y **José Luis de la Fuente** (todos ellos corporativos). Linklaters también participó en la operación. A&O Shearman trabajó con CVC en la obtención de financiación.

ÁREA DE PRÁCTICA
Corporate

OPERACIÓN
Pérez-Llorca asesora la entrada de CVC en el Grupo Monbake

FIRMAS
Pérez-Llorca, Linklaters y A&O Shearman

SOCIO ASESORANDO
Pablo González Mosqueira

VALOR
fuentes del mercado lo sitúan cerca de los 1.000m EUR

SAVE THE DATE

LCPUBLISHINGGROUP

LEGALCOMMUNITYCH AWARDS

7th edition

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

16 MAY 2024

AURA, Bleicherweg 5 8001 | **ZÜRICH**

18.00 Check-in & Welcome Cocktail
18.30 Awards Ceremony
19.30 Flying Dinner

#legalcommunityCH

For information: ilaria.guzzi@lcpublishinggroup.com - +39 02.36727659



Forjando el futuro de Cuatrecasas: la vision de Javier Fontcuberta

La entrevista exclusiva al líder de la firma que explora los logros recientes bajo su dirección y las perspectivas en medio de un entorno global desafiante pero prometedor

por ilaria iaquinta

Asumir el liderazgo en momentos de desafíos extremos puede ser una tarea abrumadora, pero para **Javier Fontcuberta**, socio director de Cuatrecasas, ha sido una oportunidad para superar expectativas. Tomando las riendas del bufete en diciembre de 2022, cinco meses después del trágico fallecimiento de **Jorge Badía**, el abogado ha cerrado el primer ejercicio fiscal del despacho con un récord: un aumento del 10,2% en la facturación respecto al año anterior, alcanzando los 388,7 millones de euros. Y esto a pesar de las tensiones geopolíticas y la volatilidad del mercado que marcaron el panorama del año pasado. ¿El secreto de este éxito? Una combinación de visión estratégica, comprensión del mercado y un enfoque hacia el talento y la innovación.

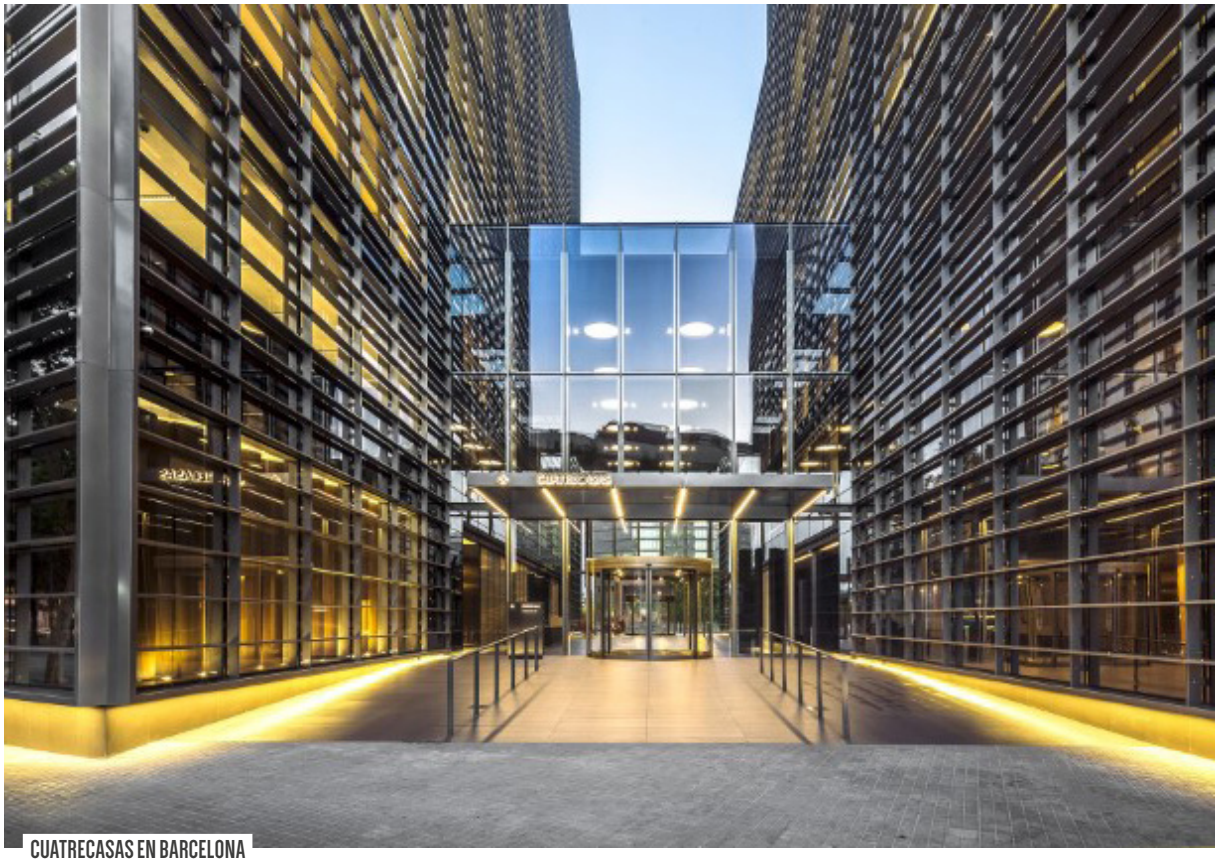
Pero Fontcuberta no se duerme en los laureles. Con un renovado sistema de gestión del despacho, más participativo, está listo para enfrentar el futuro próximo. Aquel delineado en el nuevo plan estratégico hasta 2027.

En una entrevista exclusiva, el director general de la firma comparte su visión sobre el presente y el futuro de la firma.

Cuatrecasas ha experimentado un crecimiento significativo en términos de facturación en 2023. ¿Cuáles fueron los factores clave que contribuyeron a este éxito en un entorno marcado por la volatilidad económica y las tensiones geopolíticas?

La clave del éxito radica fundamentalmente en nuestro profundo entendimiento del mercado. Uno de los principales objetivos del nuevo plan estratégico es comprender cómo se comporta el mercado, conocer a fondo a nuestros clientes, promover el talento y seguir invirtiendo en el desarrollo del conocimiento. Creo que estos cuatro factores han tenido un impacto significativo en nuestra capacidad para superar las dificultades que afrontamos en el complejo panorama global del 2023. Nuestra capacidad para anticipar y comprender las necesidades del mercado y nuestros clientes ha sido fundamental para nuestro éxito.

¿Cuáles son los próximos objetivos financieros, tanto para el 2024 como para el período hasta el 2027?



CUATRECASAS EN BARCELONA

Nuestro enfoque no está en la consecución de un objetivo de ventas, exclusivamente. Si bien es cierto que nos acercamos a una facturación de 400 millones, nuestro objetivo no radica exclusivamente en un deseo de superar, sin más, esa cifra de manera inmediata. Valoramos, por supuesto, las ventas y la rentabilidad, pero lo verdaderamente importante es que los resultados se alcancen permaneciendo fieles a nuestra estrategia y a nuestros valores. Apostamos por el talento auténtico, aquel que busca impactar en el mercado y comprender a fondo las necesidades de nuestros clientes. No buscamos ofrecer soluciones teóricas, sino dar respuesta a las cuestiones que nos trasladan los clientes proyectándolas hacia su negocio. Creemos que, si seguimos centrándonos en el talento y comprendiendo las necesidades de nuestros clientes, alcanzaremos cualquier objetivo económico que nos propongamos. Nuestra obsesión no son solo las cifras, sino la calidad y la relevancia de nuestro trabajo para nuestros clientes y la proyección y carrera de nuestros profesionales.

CUATRECASAS EN CIFRAS

Facturación
2023: €388,7 millones
2022: €352,7 millones
Crecimiento 10,2%

Plantilla
1910 profesionales
1321 abogados
255 socios

Inversión en formación
€3,9 millones en 2023
19,9% más que en 2022

Inversión en I+D+I
€3,7 millones en 2023
49% más que en 2022

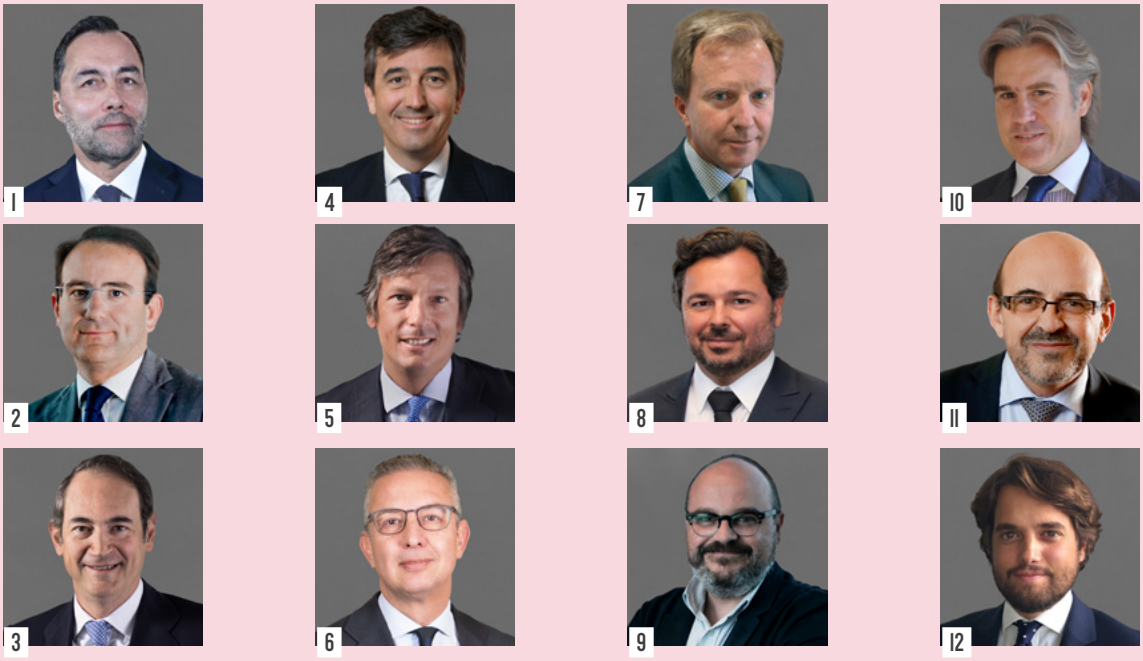
El 2024 marca el inicio de la nueva hoja de ruta hacia 2027 que gira en torno al talento, a una mayor especialización en la prestación del servicio, según se indica en el Informe de sostenibilidad corporativa. ¿Cuáles son los objetivos específicos y cómo planean alcanzarlos?
El objetivo principal de la firma es intensificar aún más si cabe nuestra vocación de servicio a los clientes. Para lograrlo, necesitamos talento y una inversión continua en innovación y desarrollo técnico-jurídico. Estos dos pilares son fundamentales para nuestro progreso.
Para ello, hemos implementado un cambio significativo en la arquitectura interna de la firma. Tradicionalmente, los despachos tienden a ser estructuras internas muy cerradas y endogámicas. Sin embargo, hemos llevado a cabo un ejercicio de revisión de este modelo, reestructurando la firma hacia el exterior. Esto implica romper las barreras territoriales que existían anteriormente y generar una firma más participativa. En nuestro nuevo plan estratégico hemos identificado 12 grandes grupos de especialización (ver box dedicado, *ndr*), así como numerosas subespecialidades.

¿Cada uno de estos grupos está liderado por un socio responsable?
Sí. La idea es poner efectivamente a disposición de los clientes el mejor talento disponible en nuestra organización, independientemente de su ubicación geográfica. Queremos asegurarnos de que nuestros clientes estén asistidos por el mejor profesional, sin importar dónde se encuentre. Por ejemplo, si un cliente precisa asesoramiento en materia de litigación comercial en Bogotá, nuestra arquitectura organizativa debe asegurar que ponemos a su disposición el mejor profesional en esa disciplina, considerando la experiencia y especialidad, sin importar si éste se encuentra en España, Portugal, o en cualquier otra jurisdicción en Latinoamérica. Nuestra estructura interna se ha adaptado para

LOS 12 GRUPOS DE ESPECIALIDAD DE CUATRECASAS Y SUS LÍDERES

Cada uno de los grupos tiene subespecialidades, y en cada una de ellas también hay un responsable designado. La estructura de la firma se ha organizado de esta manera para garantizar que todos los profesionales estén dedicados a áreas de especialización, para ofrecer un servicio más especializado y adaptado a las necesidades de sus clientes.

1. *Arbitraje* - Alfonso Iglesia
2. *Litigación* - Antonio Carreño
3. *Corporate* - Javier Villasante
4. *Finance* - Íñigo Rubio
5. *Fiscal* - Ignacio Costa
6. *Penal* - Joaquín Burkhalter
7. *Público* - Luis Pérez de Ayala
8. *Competencia* - Pedro Marques Bom
9. *IP* - Albert Agustinoy
10. *Laboral* - Juan Bonilla
11. *Litigación Tributaria* - Miró Ayats
12. *Restructuring* - Ignacio Buil



que, tras un periodo de formación horizontal y profunda, todos los profesionales se orienten hacia la especialización, quedando asignados a un número limitado de grupos o subgrupos en función de sus características. El objetivo para este trienio es consolidar y optimizar este nuevo modelo organizativo. Esto implica asegurarnos de que todas las decisiones se tomen con esta nueva estructura en mente, aprovechando al máximo el talento y la especialización de nuestros equipos en beneficio de nuestros clientes.

El nuevo plan también incluye la "superación de los límites territoriales" de España y Portugal. ¿Significa esto que ya no hay margen de crecimiento interesante en estos mercados o simplemente Cuatrecasas está apostando ahora por la internacionalización?

Aunque España y Portugal sean mercados maduros, siguen ofreciendo oportunidades de crecimiento significativas. En España, por ejemplo, seguimos experimentando un crecimiento interesante, y el año pasado el crecimiento

fue también notable en Portugal. Estamos satisfechos con los resultados en la península Ibérica en general. Además, considerando el grado de madurez de nuestra firma, estamos en disposición de explorar otros territorios culturalmente afines con un modelo de presencia directa. En Latinoamérica, nuestra presencia se despliega a través de oficinas propias, cien por cien Cuatrecasas, con socios que se integran en un único partnership. Este movimiento no solo busca acompañar a nuestros clientes europeos en su expansión hacia Latinoamérica, sino también establecer una presencia sólida en los cuatro principales mercados de la región en los que estamos (Colombia, México, Perú y Chile, *ndr*). Además, nos permite ofrecer asesoramiento hacia la región desde Norteamérica con los valores y la calidad que representamos. Esta ambición no surge únicamente de la madurez de nuestros mercados europeos, sino de la oportunidad de afrontar proyectos desafiantes y relevantes en mercados menos familiares. Queremos coser el continente americano de norte a sur y de sur a norte, proporcionando una solución homogénea a través de toda la región.

El mercado sudamericano sigue siendo clave en este proyecto de crecimiento. ¿Qué objetivos específicos tienen y cómo planean alcanzarlos? ¿A través de integraciones con otros despachos o mediante nuevas aperturas?
Buscamos un crecimiento significativo en la región sudamericana, aspirando a que juegue un papel relevante en nuestra estructura futura.

EL INFORME ANUAL DE SOSTENIBILIDAD: LOGROS Y ESTRATEGIAS EN FOCO

Cuatrecasas ha hecho público su informe anual de sostenibilidad, subrayando los avances y estrategias en su compromiso con la responsabilidad social y la gestión ambiental.
Uno de los aspectos más destacados es el progreso en igualdad de género. El despacho ha incrementado la presencia femenina en puestos directivos al 25%, marcando un crecimiento de dos puntos porcentuales desde 2022-2023 y de ocho puntos desde 2019, como parte de una estrategia para alcanzar la paridad de género para 2030.
En el ámbito tecnológico, la firma ha aumentado su inversión en inteligencia artificial para mejorar la eficiencia y agregar valor a sus servicios, manteniendo un uso responsable de estas tecnologías.
En sostenibilidad ambiental, ha participado en la transición energética y fortalecido su compromiso con la descarbonización, colaborando con sectores clave y forjando alianzas estratégicas para proyectos de conservación del capital natural.
Desde el punto de vista empresarial y de mercado, Cuatrecasas ha reforzado su posición en Iberoamérica y avanzado en sus responsabilidades y compromisos sociales y medioambientales. Ha revalidado sus evaluaciones y certificaciones en materia de sostenibilidad, resaltando la renovación de su calificación Oro en la evaluación de EcoVadis.
El informe detalla la implementación de un renovado sistema de gestión de la cadena de suministro, promoviendo una diligente gestión de riesgos ambientales y de derechos humanos, además de un análisis de doble materialidad involucrando a sus grupos de interés, cuyas conclusiones guiarán su estrategia de negocio responsable en los próximos años.
Cuatrecasas ha reafirmado su compromiso con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de las Naciones Unidas, integrando objetivos ambientales ambiciosos y políticas de gestión que respeten los derechos humanos. El informe refleja no solo los logros financieros de la firma sino también su dedicación a un impacto positivo en la sociedad y el medio ambiente.
Subraya la determinación de Cuatrecasas de abrazar el cambio y adaptarse con agilidad a un contexto global en rápida evolución, reafirmando su compromiso con la sostenibilidad, la innovación y la responsabilidad social empresarial.

Actualmente, estamos experimentando un crecimiento notable, aunque nuestro volumen aún es relativamente pequeño. Nuestro enfoque principal es el crecimiento orgánico, aprovechando nuestra capacidad actual. Sin embargo, también consideramos el crecimiento inorgánico. Nuestro objetivo no pasa por integrar despachos, pero estamos interesados en identificar y atraer talento en nuestras cuatro grandes áreas de práctica en las cuatro jurisdicciones, o sea el negocio transaccional, el financiero, arbitraje internacional y fiscal. El resto de prácticas deben apuntalar esos cuatro pilares. En cuanto a la facturación en América Latina, nuestra meta para 2024 es consolidar que ésta represente el 10% de nuestra facturación total.

¿Hay otros mercados en los que estén considerando enfocarse además de Latinoamérica?
Por el momento, no tenemos planes de expansión a otros mercados. Nuestra estrategia está bien definida en Europa, y también lo está en Latinoamérica. En Europa, nos enfocamos en asegurar una cobertura en los principales mercados con nuestras oficinas internacionales y nuestros socios de la *European Network*. Respecto a Latinoamérica, nos concentramos en los cuatro mercados donde ya tenemos presencia establecida. Aunque teóricamente podrían existir otros mercados de interés, como Argentina, la volatilidad y situación del mercado actualmente no nos invitan a considerar apertura de oficina alguna. En cuanto a Brasil, las restricciones regulatorias nos impiden realizar inversiones directas, en coherencia con nuestro modelo de negocio actual. Por lo tanto, en estos momentos, nuestra atención se centra principalmente en consolidar nuestra presencia en los mercados latinoamericanos donde ya operamos.

Más allá de los datos financieros, dentro del informe de sostenibilidad se detallan las estrategias de Cuatrecasas en temas clave como la inteligencia artificial (IA), el talento y la diversidad e inclusion. Comencemos por la IA. El despacho ha incrementado su inversión en tecnología e innovación, específicamente en



LEGALCOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

10-14 JUNE 2024

MILAN 8th EDITION

THE GLOBAL EVENT FOR THE LEGAL BUSINESS COMMUNITY

Patronage

ILUSTRE COLEGIO DE LA ABOGACÍA DE MADRID

ORDINE DEGLI AVVOCATI DI MILANO

Platinum Partners

BonelliErede with LOMBARDI

CARNELUTTI LAWFIRM

HERBERT SMITH FREEHILLS

INTESA SANPAOLO

MAISTO E ASSOCIATI

pwc PwC TLS

Gold Partners

Accuracy

& PARTNERS

Baker McKenzie.

Becker beckerlawyers.com

BERGS & MORE

CASTALDIPARTNERS

Desolvo

EY Building a better working world

GEBBIA BORTOLOTTO

GIANNI & ORIGONI

GPBL

GRIMALDI ALLIANCE

mediolanum BANCA

RSINGHER ORTU AVVOCATI ASSOCIATI

Pirola Pennuto Zei

PUCCIO PENALISTI ASSOCIATI

SIMBARI AVVOCATI PENALISTI

Wolters Kluwer

Silver Partners

AGIATECH14

bip.

Centro Servizi INVESTIGATIVI

KROLL

SANTACROCE

Supporters

ACC Association of Corporate Counsel EUROPE

AIGI

ANDAF

FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO

MILAN CHAMBER OF ARBITRATION

Media Partners

LEGALCOMMUNITY · LEGALCOMMUNITYCH · LEGALCOMMUNITYGERMANY · LEGALCOMMUNITYMENA · INHOUSECOMMUNITY · FINANCECOMMUNITY · FINANCECOMMUNITYES · IBERIANLAWYER · THE LATINAMERICANLAWYER · FOODCOMMUNITY

www.legalcommunityweek.com

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

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

Legalcommunity Week 2024

Open with registration — Private Event

THURSDAY 6 JUNE			Partners	Venue	
18:30 - 22:30		Pre-Opening Cocktail	B&P Barabino & Partners	Milan	INFO
MONDAY 10 JUNE					
09:00 - 13:00		Opening Conference: "The Human Side of AI"	pwc PwC TLS	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
13:00 Light Lunch					
14:00 - 16:00		Roundtable: "Essential Soft skills for Future Business Lawyers"	AIGI	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
16:00 - 18:00		Roundtable: "USA Election Outlook and Why Now is the Best Time to Expand Your USA Presence"	Becker beckerlawyers.com	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
16:00 - 18:00		Roundtable: "A data driven approach for the legal spend allocation for litigation and consulting services. KPIs and vendor rating models for internal & external lawyers"	Wolters Kluwer	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
From 18:30		General Counsel Cocktail	GPBL	Gatti Pavesi Bianchi Ludovici Piazza Borromeo 8 - Milan	INFO
From 20:15		Rooftop Party	CastaldiPartners	CastaldiPartners Via Savona 19/A - Milan	INFO
TUESDAY 11 JUNE					
8:00 - 9:30		Breakfast on Finance	Gianni & Origoni	Gianni & Origoni Piazza Belgioioso 2 - Milan	REGISTER
9:15 - 13:00		Conference: "2024 Tax reform: impact on corporate groups and wealth management Industry	Maisto e Associati	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
11:00 - 12:00		Dialogue on Strategic Negotiation	Zurich	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
13:00 Light Lunch					
14:00 - 16:00		Roundtable: "Italian Companies and Private Equity"	Pirola Pennuto Zei	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
14:00 - 16:00		Roundtable: "Cybercrime"	Puccio Penalisti Associati	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
16:00 - 18:00		Roundtable	Carnelutti Law Firm	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
From 19:00		Women leadership: the in-house cocktail	Baker McKenzie.	Baker McKenzie Piazza Filippo Meda 3 - Milan	INFO
From 20.30		A Midsummer Night's Dream Party	Orsingher Ortu Avvocati Associati	PAC Via Palestro 14 – Milan	INFO
WEDNESDAY 12 JUNE					
6:15 - 8:30		Run the Law	Centro Servizi Investigativi · Run the Law · MOPI	Canottieri San Cristoforo Alzaia Naviglio Grande 122 - Milan	REGISTER
9:00 - 13:00		Conference: "Sustainable Resolutions of International Commercial Disputes in a Tech-Driven World"	AIGI · Grimaldi Alliance	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
11:00 - 13:00		Roundtable: "Post-M&A Complexities: how to solve and prevent them"	Accuracy	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER

SEE YOU FROM 10 TO 14 JUNE 2024

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

www.legalcommunityweek.com

Legalcommunity Week 2024

Open with registration *Private Event*

13:00 Light Lunch					
14:00 - 16:00	■	Roundtable: "Fashion and Sustainability"	CastaldiPartners	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
16:00 - 18:00	■	Roundtable: "AI and Criminal Law Risks"	GebbiaBortolotto	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
16:00 - 18:00	■	Roundtable: "IPOs and SMEs"	mediolanum	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
19:15 - 23:00	■	Corporate Awards	Legalcommunity Awards	Palazzo del Ghiaccio Via Giovanni Battista Piranesi 14 - Milan	INFO
*THURSDAY **13 JUNE***			*Partners*	*Venue*	
09:00 - 13:00	■	Conference: "New trends of M&A transactions"	BonelliErede with Lombardi	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
09:15 - 13:00	■	Conference: "The Golden Age of Pharma Innovation"	Herbert Smith Freehills	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
11:00 - 13:00	■	Roundtable: "Africa: New Approach Strategies, the Mattei Plan and the Value of Finance"	Bergs & More	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
13:00 Light Lunch					
14:00 - 16:00	■	Rountable: "G for Governance. Rules of good practice for the due diligence on contractors and prevention from illegal recruitment."	SIMBARI Avvocati Penalisti	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
From 18:30	■	Rock the Law - Corporate Music Contest	Centro Servizi Investigativi · Rock the Law · LC Publishing Group	Magazzini Generali Via Pietrasanta 16 - Milan	REGISTER
*FRIDAY **14 JUNE***					
16:00 - 18:00	■	International guests greetings	LC Publishing Group	Milan	INFO

SEE YOU FROM 10 TO 14 JUNE 2024

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

www.legalcommunityweek.com

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

pwc PwC TLS



CONFERENCE

THE HUMAN SIDE OF AI

ROLE OF GC BETWEEN ETHICS AND HUMAN TOUCH

10 JUNE | 09.00 - 13.00

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA
Piazza della Repubblica 17
Milan, Italy

REGISTER HERE

Translation from/to

PROGRAM

8:45 Check-In and Welcome Coffee
9.10 Greetings
9:15 Welcome Messages
9.30 **GC and AI: an ethical shield**
10.00 **New AI skills: The Mental Gym**
10.45 Coffee Break
11.30 **Three approaches to AI Ethics: insurance, marketing and legal**
11:45 **AI Act between responsibility and ethics**
12.30 Closing Remarks
13.00 Light Lunch

SPEAKERS

Gordon Abeiku Mensah, LLM, PHD, member of the board of advisor at *the Berkeley Center of Comparative Equality & Anti-Discrimination Law*, Consultant of *the World Bank* Researcher of *the Astrid Foundation*

Diana Allegretti, General Counsel, *Zurich Italia*

Riccardo Ceccarelli, CEO & Founder, *Mental Economy*

Matteo Frigerio, General Counsel, *The Fork*, a *TripAdvisor Company*

Lucio Lamberti, Full Professor of Marketing Analytics and Analytics for Business Lab, *Politecnico di Milano*

Andrea Lensi Orlandi, New Law Partner, *PwC TLS*

Jacques Moscianese, Group Head of Institutional Affairs, *Intesa Sanpaolo*

Giovanni Stefanin, Co-Managing Partner, *PwC TLS*

Patronage

ILUSTRE COLEGIO DE LA ABOGACÍA DE MADRID

ORDINE DEGLI AVVOCATI DI MILANO

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

Legalcommunity Week *is supported by* ACC Association of Corporate Counsel EUROPE · AIGI · ANDAF Associazione Nazionale Direttori Amministrativi e Finanziari · FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO · MILAN CHAMBER OF ARBITRATION

LEGALCOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

AIGI
ASSOCIAZIONE ITALIANA GIURISTI DI IMPRESA



ROUNDTABLE

ESSENTIAL SOFT SKILLS FOR FUTURE BUSINESS LAWYERS

10 JUNE | 14.00 - 16.00

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

REGISTER HERE

Translation from/to

Patronage

ILUSTRE COLEGIO DE LA ABOGACÍA DE MADRID

ORDINE DEGLI AVVOCATI DI MILANO

SPEAKERS

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

Isabel Fernandes, Group Legal Counsel, *Grupo Visabeira*

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

Reham Naeem, Head of Legal Gulf Countries, *Novartis*

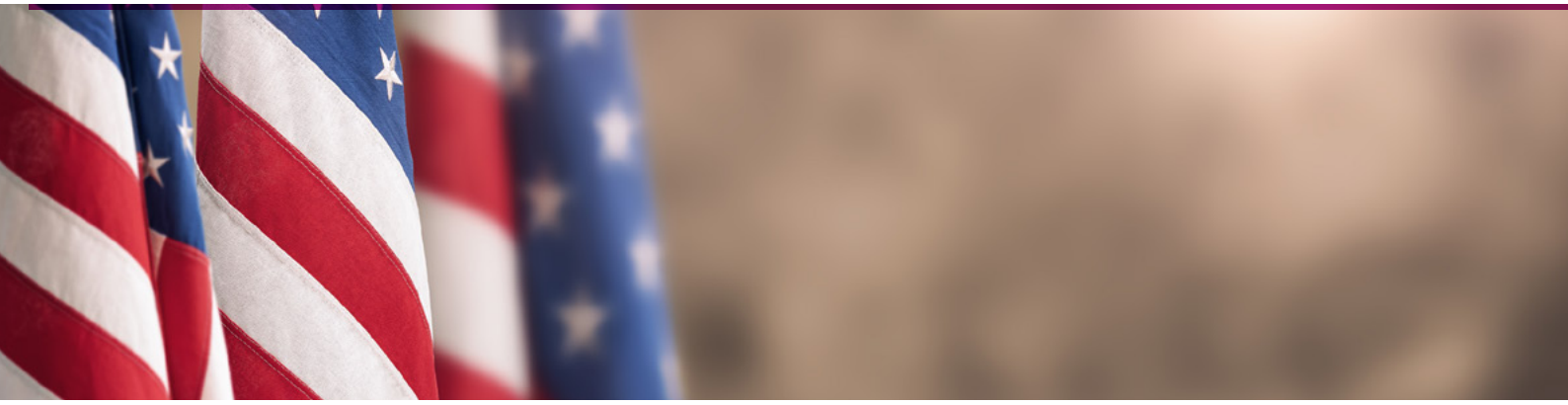
Javier Ramirez, VP Legal & Associate General Counsel, Regions Litigation,*HP Inc.* Head of Advocacy, *ACC Europe*

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

Legalcommunity Week *is supported by* ACC Association of Corporate Counsel EUROPE · AIGI · ANDAF Associazione Nazionale Direttori Amministrativi e Finanziari · FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO · MILAN CHAMBER OF ARBITRATION

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

Becker
beckerlawyers.com



ROUNDTABLE

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

REGISTER HERE

Event to be held in

Patronage

ILUSTRE COLEGIO DE LA ABOGACÍA DE MADRID

ORDINE DEGLI AVVOCATI DI MILANO

10 JUNE | 16.00 - 18.00

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

SPEAKERS*

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

Simona Musso, Group General Counsel, *Lavazza*

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

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

**In progress*

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

Legalcommunity Week *is supported by* ACC Association of Corporate Counsel Europe · AIGI · ANDAF Associazione Nazionale Direttori Amministrativi e Finanziari · Fondazione dei Dottori Commercialisti di Milano · Milan Chamber of Arbitration

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

Wolters Kluwer



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

KPI AND VENDOR RATING MODELS FOR INTERNAL & EXTERNAL LAWYERS.

REGISTER HERE

Event to be held in

Patronage

ILUSTRE COLEGIO DE LA ABOGACÍA DE MADRID

ORDINE DEGLI AVVOCATI DI MILANO

10 JUNE | 16.00 - 18.00

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA
Piazza della Repubblica 17
Milan, Italy

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

Legalcommunity Week *is supported by* ACC Association of Corporate Counsel EUROPE · AIGI · ANDAF Associazione Nazionale Direttori Amministrativi e Finanziari · FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO · MILAN CHAMBER OF ARBITRATION

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

GPBL

MONDAY 10 JUNE

FROM 18:30

GATTI PAVESI BIANCHI LUDOVICI
PIAZZA BORROMEO 8 - MILAN

GENERAL COUNSEL COCKTAIL

TO BE PRESENTED DURING THE EVENT:
GC CHAMPIONS LIST 2024
BY INHOUSECOMMUNITY.IT

EVENT DEDICATED TO IN-HOUSE LAWYERS - THIS INVITATION IS STRICTLY PERSONAL

FOR INFORMATION: HELENE.THIERY@LCPUBLISHINGGROUP.COM

Patronage

ILUSTRE COLEGIO DE LA ABOGACÍA DE MADRID

ORDINE DEGLI AVVOCATI DI MILANO

Legalcommunity Week *is supported by*

ACC Association of Corporate Counsel EUROPE

AIGI

ANDAF Associazione Nazionale Direttori Amministrativi e Finanziari

FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO

MILAN CHAMBER OF ARBITRATION

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

CASTALDIPARTNERS
1996



ROOFTOP PARTY

CASTALDIPARTNERS
1996

Monday 10.06
From 20:15
Via Savona 19/A | Milan

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

For information: helene.thiery@lcpublishinggroup.com

Patronage

ILUSTRE COLEGIO DE LA ABOGACÍA DE MADRID

ORDINE DEGLI AVVOCATI DI MILANO

Legalcommunity Week *is supported by*

ACC Association of Corporate Counsel EUROPE · AIGI · ANDAF Associazione Nazionale Direttori Amministrativi e Finanziari · FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO · MILAN CHAMBER OF ARBITRATION

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

GIANNI & ORIGONI

Breakfast ON FINANCE

11.06.2024

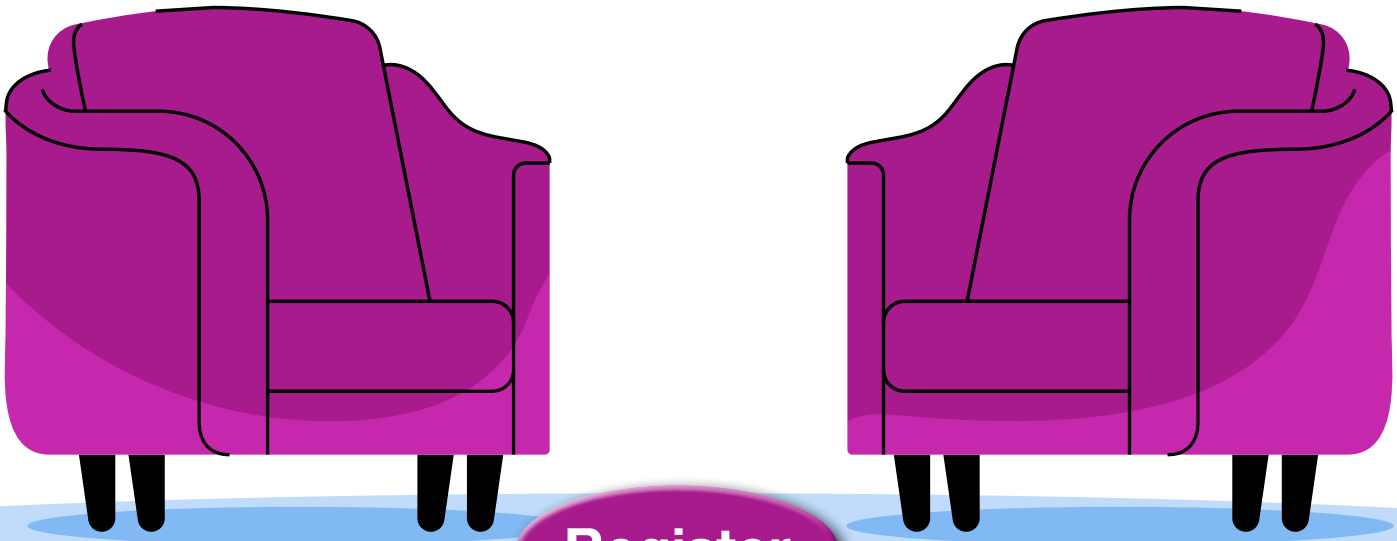
8:00-9:30

Gianni & Origoni

Piazza Belgioioso 2 - Milan

FRANCESCO GIANNI
Founding Partner, *Gianni & Origoni*

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



Register

For information: helene.thiery@lcpublishinggroup.com

Patronage

ILUSTRE COLEGIO DE LA ABOGACÍA DE MADRID

ORDINE DEGLI AVVOCATI DI MILANO

Legalcommunity Week *is supported by*

ACC Association of Corporate Counsel EUROPE

AIGI

ANDAF Associazione Nazionale Direttori Amministrativi e Finanziari

FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO

MILAN CHAMBER OF ARBITRATION

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

ZURICH



DIALOGUE ON STRATEGIC NEGOTIATION

REGISTER HERE

Event to be held in

Patronage

ILUSTRE COLEGIO DE LA ABOGACÍA DE MADRID

ORDINE DEGLI AVVOCATI DI MILANO

11 JUNE | 11.00 - 12.00

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA

Piazza della Repubblica 17
Milan, Italy

SPEAKERS

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

Eric Eck, Founder, *Guirbaden*

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

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

Legalcommunity Week *is supported by* ACC Association of Corporate Counsel Europe · AIGI · ANDAF Associazione Nazionale Direttori Amministrativi e Finanziari · Fondazione dei Dottori Commercialisti di Milano · Milan Chamber of Arbitration

LEGALCOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

Pirola Pennuto Zei



ROUNDTABLE

ITALIAN COMPANIES AND PRIVATE EQUITY

11 JUNE | 14.00 - 16.00

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA
Piazza della Repubblica 17
Milan, Italy

REGISTER HERE

Event to be held in

Patronage

ILUSTRE COLEGIO DE LA ABOGACÍA DE MADRID

ORDINE DEGLI AVVOCATI DI MILANO

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

Legalcommunity Week *is supported by* ACC Association of Corporate Counsel EUROPE · AIGI · ANDAF Associazione Nazionale Direttori Amministrativi e Finanziari · FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO · MILAN CHAMBER OF ARBITRATION

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

PUCCIO PENALISTI ASSOCIATI



ROUNDTABLE

CYBERCRIME

11 JUNE | 14.00 - 16.00

REGISTER HERE

Event to be held in

Patronage

ILUSTRE COLEGIO DE LA ABOGACÍA DE MADRID

ORDINE DEGLI AVVOCATI DI MILANO

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA

Piazza della Repubblica 17
Milan, Italy

SPEAKERS*

Andressa Back, Legal and Corporate Affairs Director Italy, *Metinvest Group*
Eugenio Fusco, Deputy Prosecutor, *Milan Public Prosecutor's Office*
Marzia Francisci, General Counsel, *American Chamber of Commerce in Italy*
Luca Nilo Livrieri, Director Sales Engineering Southern Europe, *CrowdStrike*
Alessandro Piva, Director of the CyberSecurity & Data Protection Observatory, *Politecnico di Milano*
Andrea Puccio, Founding Partner, *Puccio Penalisti Associati*
Aldo Scaringella, CEO, *LC Publishing Group S.p.A.*

**In progress*

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

Legalcommunity Week *is supported by* ACC Association of Corporate Counsel EUROPE · AIGI · ANDAF Associazione Nazionale Direttori Amministrativi e Finanziari · FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO · MILAN CHAMBER OF ARBITRATION

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

Baker McKenzie.

11 JUNE
From 19:00

Women leadership: the in-house cocktail

Baker McKenzie
Piazza Filippo Meda 3 - Milan



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

For information:
helene.thiery@lcpublishinggroup.com

Patronage

ILUSTRE COLEGIO DE LA ABOGACÍA DE MADRID

ORDINE DEGLI AVVOCATI DI MILANO

Legalcommunity Week *is supported by*

ACC Association of Corporate Counsel EUROPE · AIGI · ANDAF Associazione Nazionale Direttori Amministrativi e Finanziari · FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO · MILAN CHAMBER OF ARBITRATION

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

RSINGHER ORTU
AVVOCATI ASSOCIATI

11 JUNE

20 24

A Midsummer NIGHT'S DREAM PARTY

FROM 20.30 • PAC VIA PALESTRO 14 • MILAN

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

EVENT DEDICATED TO IN-HOUSE COUNSEL LAWYERS - INVITATION ONLY

Patronage

ILUSTRE COLEGIO DE LA ABOGACÍA DE MADRID

ORDINE DEGLI AVVOCATI DI MILANO

Legalcommunity Week *is supported by*

ACC Association of Corporate Counsel EUROPE

AIGI

ANDAF Associazione Nazionale Direttori Amministrativi e Finanziari

FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO

MILAN CHAMBER OF ARBITRATION

LEGALCOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

#legalcommunityweek



RUN THE LAW

Wednesday

12 JUNE 2024

6KM (NON-COMPETITIVE)

PARTICIPATION: **€10**
The fee includes: participation to the run, use of the changing room, gadget, breakfast.

WHERE:
Canottieri San Cristoforo
Via Alzaia Naviglio Grande 122, Milan

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

REGISTER NOW WITH ENDU

Organized by

Partners

For information: ilaria.guzzi@lcpublishinggroup.com - +39 02.36727659

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

AIGI ASSOCIAZIONE ITALIANA GIURISTI DI IMPRESA

GRIMALDI | ALLIANCE

CONFERENCE

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



12 JUNE | 09.00 - 13.00 (LUNCH TO FOLLOW)

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

REGISTER HERE

PROGRAM

8.45 Check-In and Welcome Coffee

9.10 Greetings

Aldo Scaringella, CEO
LC Publishing Group S.p.A.

9:15 Introduction

Giovanni Cerutti, Member of *AIGI* General Council

9:30 Session I
"Simulation & Interactive Debriefing"

Participants

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

David Bloch, Shareholder, *Greenberg Traurig*

Marcello Marinari, Judge, ret.;
Banking and Financial Ombuds, *Bank of Italy*

Karim El-Halaly, Group Legal Counsel, *Viu*

11:00 Coffee Break

11:30 Session II *"Panel Discussion"*

Speakers

Rosy Cinefra, Vice President, Head of Legal & Compliance, *NTT DATA Italia S.p.A.* and President of the Board of Auditors, *AIGI*

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

Christine Kang, Partner, Co-Chair of China Practice, *Hughes Hubbard & Reed LLP*

Ralf Lindback, Managing Counsel, Dispute, Insurance & Trade Management, *Marine, Wartsila*

Moderator

Giuseppe De Palo, Founder & President, *Dialogue Through Conflict Foundation* and Mediator and Arbitrator, *JAMS*

12:50 Q&As & Conclusion

13:00 Light lunch

Translation from/to

Patronage

ILUSTRE COLEGIO DE LA ABOGACÍA DE MADRID

ORDINE DEGLI AVVOCATI DI MILANO

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

Legalcommunity Week *is supported by* ACC Association of Corporate Counsel EUROPE · AIGI · ANDAF Associazione Nazionale Direttori Amministrativi e Finanziari · FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO · MILAN CHAMBER OF ARBITRATION

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

Accuracy



ROUNDTABLE

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

REGISTER HERE

Event to be held in

Patronage

ILUSTRE COLEGIO DE LA ABOGACÍA DE MADRID

ORDINE DEGLI AVVOCATI DI MILANO

12 JUNE | 11.00 - 13.00

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA
Piazza della Repubblica 17
Milan, Italy

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

Legalcommunity Week *is supported by* ACC Association of Corporate Counsel EUROPE · AIGI · ANDAF Associazione Nazionale Direttori Amministrativi e Finanziari · FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO · MILAN CHAMBER OF ARBITRATION

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

CASTALDIPARTNERS
1996



FASHION AND SUSTAINABILITY

REGISTER HERE

Event to be held in

Patronage

ILUSTRE COLEGIO DE LA ABOGACÍA DE MADRID

ORDINE DEGLI AVVOCATI DI MILANO

12 JUNE | 14.00 - 16.00

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA

Piazza della Repubblica 17
Milan, Italy

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

Legalcommunity Week *is supported by* ACC Association of Corporate Counsel EUROPE · AIGI · ANDAF Associazione Nazionale Direttori Amministrativi e Finanziari · FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO · MILAN CHAMBER OF ARBITRATION

LEGALCOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

GEBBIABORTOLOTTO
PENALISTI ASSOCIATI



ROUNDTABLE

AI AND CRIMINAL LAW RISKS

REGISTER HERE

Event to be held in

Patronage

ILUSTRE COLEGIO DE LA ABOGACÍA DE MADRID

ORDINE DEGLI AVVOCATI DI MILANO

12 JUNE | 16.00 - 18.00

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

SPEAKERS*

Maurizio Bortolotto, Founding Partner, *Gebbia Bortolotto Penalisti Associati*

Sara Citterio, Group General Counsel, *Trussardi*

Lorenzo Maria Di Vecchio, General Counsel EMEA, *Christian Dior Couture*

Giorgio Martellino, General Counsel & Compliance Officer, *Avio S.p.A.*

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

**In progress*

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

Legalcommunity Week *is supported by* ACC Association of Corporate Counsel EUROPE · AIGI · ANDAF Associazione Nazionale Direttori Amministrativi e Finanziari · FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO · MILAN CHAMBER OF ARBITRATION

LEGALCOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

HERBERT SMITH FREEHILLS



THE GOLDEN AGE OF PHARMA INNOVATION

13 JUNE | 09.00 - 13.00
(LUNCH TO FOLLOW)

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

REGISTER HERE

Translation from/to

PROGRAM

9.00	Check-In and Welcome Coffee
9.30	Opening Remarks
9.40	Keynote Speech
9.55	**Roundtable I - Early stage: challenges and opportunities**
11.10	Coffee Break
11.30	**Roundtable II - Late stage: the role of Italy in the global arena**
12.45	Closing Remarks
13.00	Light Lunch

SPEAKERS*

Alessandro Ban, Manager and Life Sciences Consultant

Francesco Cerruti, General Director, *Italian Tech Alliance*

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

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

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

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

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

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

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

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

* Panel in progress

Patronage

ILUSTRE COLEGIO DE LA ABOGACÍA DE MADRID

ORDINE DEGLI AVVOCATI DI MILANO

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

Legalcommunity Week *is supported by* ACC Association of Corporate Counsel EUROPE · AIGI · ANDAF Associazione Nazionale Direttori Amministrativi e Finanziari · FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO · MILAN CHAMBER OF ARBITRATION

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

BERGS & MORE
LEGAL, TAX AND BUSINESS ADVISORY



ROUNDTABLE

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

13 JUNE | 11.00 - 13.00

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

REGISTER HERE

Translation from/to

Patronage

ILUSTRE COLEGIO DE LA ABOGACÍA DE MADRID

ORDINE DEGLI AVVOCATI DI MILANO

PROGRAM*

Introduction

Massimo Zaurrini, Founder, *Africa Affari*

Panel:

Eugenio Bettella, Founding Partner, *Bergs & More*

Diamana Diawara, Director of Arbitration and ADR for Africa, *ICC Paris*

Rita Ricciardi, Founding Partner, *Bergs & More*

Mahmoud Shaarawy, Chief Legal & Compliance Officer, *HSA Group*

Q&A and Closing Remarks

* Panel in progress

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

Legalcommunity Week *is supported by* ACC Association of Corporate Counsel EUROPE · AIGI · ANDAF Associazione Nazionale Direttori Amministrativi e Finanziari · FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO · MILAN CHAMBER OF ARBITRATION

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

SIMBARI
AVVOCATI PENALISTI



ROUNDTABLE

G FOR GOVERNANCE.

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

13 JUNE | 14.00 - 16.00

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

REGISTER HERE

Event to be held in

Patronage

ILUSTRE COLEGIO DE LA ABOGACÍA DE MADRID

ORDINE DEGLI AVVOCATI DI MILANO

SPEAKERS

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

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

Legalcommunity Week *is supported by* ACC Association of Corporate Counsel EUROPE · AIGI · ANDAF Associazione Nazionale Direttori Amministrativi e Finanziari · FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO · MILAN CHAMBER OF ARBITRATION

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

CORPORATEMUSICCONTEST
LEGALCOMMUNITYWEEK

SAVE THE DATE



13 JUNE 2024

MAGAZZINI GENERALI Via Pietrasanta, 16 - Milan

From 18.30

REGISTER

Media Partner rockol

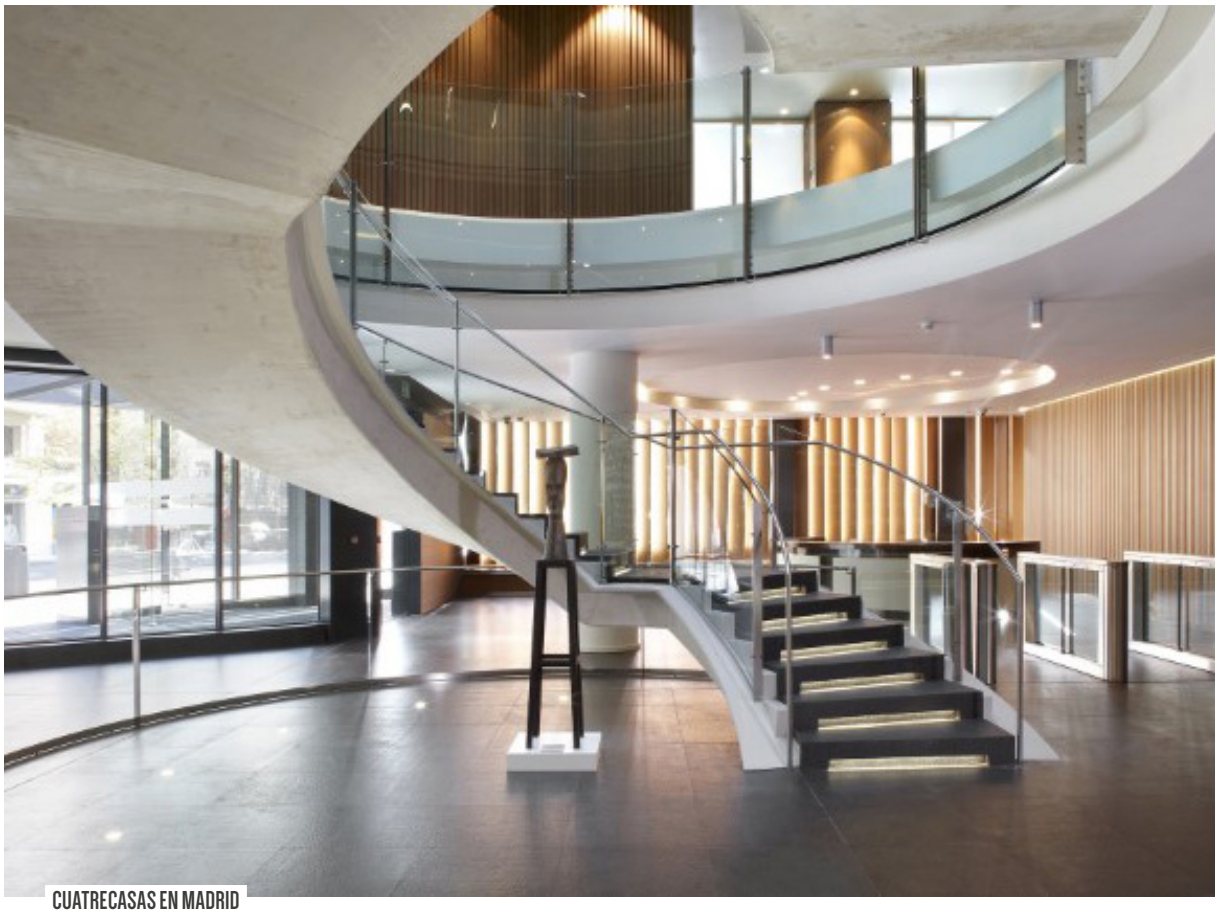
Partner Centro Servizi INVESTIGATIVI

#CorporateMusicContest

For information: **ilaria.guzzi@lcpublishinggroup.com - +39 02 36727659**

IA. ¿Cuáles son algunas de las áreas específicas en las que la firma ha implementado estas tecnologías y cómo están impactando en la prestación de servicios legales a sus clientes?
El tema de la IA ha sido una prioridad para nosotros desde hace más de un año. En 2022, iniciamos nuestras primeras acciones en esta dirección. En primer lugar, identificamos cuidadosamente los actores del mercado que consideramos más adecuados. Dada la creciente oferta en este campo, es crucial elegir aquellas opciones que se alineen con nuestra estrategia. Una vez identificadas estas opciones, realizamos una apuesta clara por una herramienta específica: Harvey. Inicialmente, durante el primer trimestre del año pasado, implementamos Harvey en nuestros procesos, involucrando a 100 personas de nuestra organización, entre ellos 80 abogados y 20 miembros del equipo de organización. Esta primera fase consistió en comprender qué puede ofrecer la máquina en términos de IA generativa y cómo podemos interactuar de manera óptima con ella para obtener los mejores resultados. Una vez superada esta etapa inicial, durante 2023 confirmamos nuestra decisión de no solo adoptar esta iniciativa, sino de liderarla. Estamos integrando también otras soluciones.

¿Cómo?
Comenzamos a integrar los aprendizajes de esta experiencia en todos los procesos de nuestra organización. En la actualidad, la IA generativa está plenamente integrada en nuestra operativa diaria, sirviendo a nuestros profesionales y poniéndola al servicio de nuestros clientes. El objetivo esencial de este esfuerzo es mejorar nuestra eficiencia, lo que naturalmente se traduce en beneficios para los clientes. Sin embargo, nuestro compromiso con la innovación no se limita a la implementación actual de estas tecnologías. Estamos trabajando activamente en anticipar los cambios futuros en nuestra profesión. Hemos



CUATRECASAS EN MADRID

establecido colaboraciones con universidades para entender cómo evolucionará el mercado legal y cuáles serán las habilidades y competencias demandadas en la abogacía del futuro.

¿Cuál es su vision actual del futuro de la profesión legal? Es difícil prever el impacto de las herramientas tecnológicas. Hace dos años, la idea de la IA en los bufetes parecía más una fantasía que una realidad...
Es difícil predecir con certeza cómo y con qué profundidad estas herramientas influirán en nuestra práctica. Sin embargo, creo que el éxito en la abogacía del futuro dependerá de tres elementos clave: un profundo conocimiento del derecho, ya que la inteligencia artificial estará al servicio del cliente pero requerirá una supervisión humana experta; el desarrollo del pensamiento crítico, que permitirá a los abogados evaluar de manera adecuada las soluciones proporcionadas por la inteligencia artificial; y un conocimiento detallado de los sectores industriales y de los clientes, ya que las soluciones legales deben adaptarse a contextos específicos y a las necesidades individuales de cada cliente. Estos tres focos son áreas en las que continuaremos trabajando para adaptarnos a las demandas cambiantes de nuestra profesión y para seguir ofreciendo un servicio de alta calidad a nuestros clientes.

Una de las principales preocupaciones para las firmas legales es la atracción y retención del talento. Cuatrecasas ha optado por invertir en la formación de personas, implementar un plan de "*smart work*" y mejorar la transparencia de los planes de carrera (lo que les valió un premio del *Financial Times* en 2023).
¿Cómo evalúan el impacto estas iniciativas? ¿Consideran que estas medidas son suficientes o creen que se necesitarán más acciones?
Siempre estamos abiertos a mejorar nuestro modelo y a revisar constantemente nuestras decisiones para ajustarlas y perfeccionarlas. Estamos muy contentos con el progreso que la firma ha logrado en términos de gestión del talento y flexibilidad, pero podemos mejorar. Las nuevas generaciones de talento demandan un enfoque diferente en la práctica legal. La abogacía es una profesión exigente que se basa en la confianza que depositan los clientes. Necesitamos encontrar y retener el mejor talento, ofreciéndoles una carrera profesional que incluya la flexibilidad que esperan los jóvenes, pero también debemos reconocer que nuestra profesión requiere dedicación, esfuerzo y sacrificio. El desafío radica en equilibrar estas dos necesidades. Aunque hemos sido reconocidos internacionalmente, esto no nos hace descuidar nuestra preocupación por esta cuestión. Continuaremos revisando nuestras decisiones para asegurar que seguimos atrayendo, reteniendo y poniendo a disposición de los clientes el mejor talento disponible.

En cuanto a la igualdad de género, observando a los datos se ha logrado un progreso significativo. Cuatrecasas ha aumentado la presencia femenina en puestos directivos al 25%, lo que representa un crecimiento de dos puntos porcentuales desde el período 2022-2023 y de ocho puntos desde 2019. Este logro se enmarca dentro de una estrategia más amplia que busca alcanzar los objetivos de paridad de género para 2030. ¿Cuáles son los programas específicos y la hoja de ruta hacia 2030?
Este es un tema que nos ha ocupado durante muchos años y en el que hemos tomado decisiones valientes. Nuestro objetivo no es solo integrar a las mujeres en el liderazgo y en el partnership, sino poner el foco en la igualdad, la diversidad y la inclusión en un sentido más amplio. Creemos que lo que hemos logrado hasta ahora sienta las bases para el siguiente paso, que implica no solo igualdad de género, sino diversidad en todas sus manifestaciones. Este es un desafío que va más allá de lo convencional en un sector tradicionalmente conservador. Firmas como la nuestra, con una gran cantidad de profesionales, deben ampliar el concepto de igualdad y diversidad y comprometerse activamente con todas sus manifestaciones.

LC PUBLISHING GROUP

IBERIAN LAWYER AWARDS

4TH EDITION

IP & TMT

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

30 May 2024 • Madrid

Wellington Hotel
C. de Velázquez, 8, 28001
Madrid

19:30 REGISTRATIONS
19:45 COCKTAIL
20:30 AWARDS CEREMONY
21:15 STANDING DINNER

Follow us on in



#IBLIpTmtAwards

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

To candidate:

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

LC PUBLISHING GROUP

IBERIANLAWYER AWARDS

IP&TMT 4TH EDITION

JURY



José Luis Barceló Blanco-Steger
Director de Asesoría Jurídica y Cumplimiento Normativo
ILUNION



Margarita Bustos Molinero
Head of Legal
Santander



María Cermeño Rodríguez
Directora de los Servicios Jurídicos, Head of Legal Services, *Telefónica España*



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



Armando Chifarelli
CEO Fundador
SERTEC



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



Beatriz Díaz de Escauriaza
Head of IP Legal
Insud Pharma



María Echeverría-Torres Barbeira
Head Legal & Compliance,
Nokia



Sérgio Espírito Santo
CEO, *Arquiconsult*



Elia Esteban García-Aboal
Directora Adjunta de la Asesoría Jurídica & Secretaria de Consejo
Grupo Asisa



Carlos Eugenio
Diretor Executivo, *Visapress*



João Ferreira Pinto
DPO
SIBS Partner in Payments



Ana Sofia Fonseca
Film Director – CEO
Carrossel Produções



Joana Freitas Oliveira
Director of Legal Affairs
Groupe Ghost Corporate SA



Marta García Rodríguez
Responsable Asesoría Jurídica España y Portugal
Unisys



Martha Gens
Legal Counsel, APIT –
Associação de Produtores Independentes de Televisão



Luís Graça Rodrigues
Head of Legal Department
Minsait



Lígia Gutierrez Setúbal
Associate General Counsel
Feedzai



Hugo Hilário
Founder & CEO
Paycritical



Clara Lago
CFO
Caballo Films, S.L.



Marta Marques Castro
Head of Legal for Procurement and IT & Digital, *Galp*



Silvia Márquez Salas
Gerente Sr. Derecho Digital, Nuevas Tecnologías, Innovación y PII, DC Servicios Jurídicos y CCO, *Repsol*



Alicia Martín
Senior IP Counsel
Tommy Hilfiger



Ignacio Mendoza
Director Legal
Heinken España



Carlos Menor Gómez
Legal Director & Compliance Officer
Renault Iberia



Fernando Montenegro
CEO
Eurosistra Portugal



Leonor Pimenta Pissarra
Country Chief Legal Officer
Novartis Farma



Hugo Pizarro
Partner
AMT



Ana Prado Blanco
General Counsel
Mercedes-Benz France



Joana Rafael
COO, Co-Founder
Sensei



Javier Ramírez Iglesias
VP Legal & Associate General Counsel – Regions Litigation & Governmental Investigations, *HP Inc.*



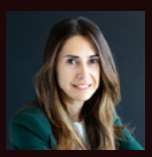
Irene Rodríguez
Head of Legal IP
BBVA



Carmen Ruiz Lorente
Head of Legal Affairs
Huawei



Daniel Solé Cáccamo
Asesoría Jurídica de Innovación y Privacidad
Caixabank



Tamara Wegmann
Directora Legal & Compliance
Heritage b

#IBLIpTmtAwards

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



Europa marca el rumbo: la nueva Ley de Inteligencia Artificial

Iberian Lawyer habla con expertos sobre la primera regulación integral de IA en el mundo y su repercusión en el desarrollo tecnológico y la protección de los ciudadanos

por julia gil

Europa marca el rumbo. El Pleno del Parlamento Europeo aprobaba el 13 de marzo de 2024 (enlace a la noticia) la Ley de Inteligencia (*AI Act*), propuesta el 21 de abril de 2021 por la Comisión Europea, con el objetivo de introducir un marco normativo y jurídico único para todos los países miembro. Un hito histórico para la Unión Europea, por ser la primera ley integral sobre IA del mundo. Con el objetivo de proteger los derechos fundamentales, la democracia, el Estado de derecho y la sostenibilidad medioambiental frente a la IA de alto riesgo, se trata de buscar al mismo tiempo, impulsa la innovación y convertir a Europa en líder en el sector. Pero ¿se va a conseguir este fin o Europa acabará perdiendo terreno en términos de competitividad tecnológica?

EUROPA PIONERA EN REGULACIÓN

"Creo que se trata de una combinación de factores" responde el socio de propiedad industrial, intelectual y tecnología de Pérez-Llorca, **Raul Rubio Pérez**, cuando se le pregunta porque Europa tiende a ser pionera en la regulación de tecnologías emergentes. Desde su punto de vista, los legisladores europeos tienen un fuerte compromiso con los derechos humanos y la privacidad, aunque "más orientado a proteger a los ciudadanos de los potenciales abusos de empresas privadas y no tanto de los propios gobiernos y administraciones públicas", aclara Rubio. Ejemplo de ello, es el uso de vigilancia biométrica en tiempo real en espacios públicos solo para usos policiales y de seguridad. El fuerte compromiso, ya mencionado, combinado con el deseo de adoptar una posición de liderazgo regulatorio frente al evidente retraso en el ámbito de la innovación y el desarrollo empresarial de la IA, es lo que ha llevado, según el socio de Pérez-Llorca, a implantar esta nueva normativa.

Y, es que, no es la primera vez que Europa marca el rumbo en cuanto a legislación. El llamado "efecto Bruselas" permitió que regulaciones como el Reglamento General de Protección de Datos se convirtiera en un estándar internacional, algo que, según Rubio, no esta tan claro que se pueda volver a replicar en el caso de la inteligencia artificial.

Se podría llegar a pensar, que Europa está más enfocada en limitar a las grandes tecnológicas estadounidenses y asiáticas que en favorecer el desarrollo de su propia IA.



RAÚL RUBIO PÉREZ

> **«Se traslada una alta carga de cumplimiento regulatorio tanto a los operadores honestos como a los que puedan pretender abusar»**
>
> Raúl Rubio Pérez, Pérez Llorca

"No lo creo - admite **Paloma Arribas**, socia y directora del departamento de Protección de Datos de Baylos - las tecnológicas estadounidenses y asiáticas continuarán avanzando en el desarrollo de sus sistemas que pueden comercializar en el resto del mundo, actualmente con pocas o ninguna restricción". Para Arribas, el doble objetivo que persigue esta regulación es el de proteger a los ciudadanos de los posibles riesgos a la vez que se establece un marco que incentive a las empresas a desarrollar e implementar sistemas de IA.

Prueba de ello, son los "sandboxes", esos espacios de juego donde se puede desarrollar, entrenar, probar y validad sistemas de IA bajo la supervisión de las autoridades nacionales competentes.
"Si los participantes cumplen con las guías de dichas autoridades estarán exentos de sanciones administrativas por infracciones legales relativas al sistema supervisado en el sandbox", explica la socia de Baylos.

REGULACIÓN EN OTROS PAISES

A pesar de que Europa ha tomado la delantera en cuento a la regulación en este sector, la mayoría de los países democráticos (incluidos los de la UE), ya cuentan con mecanismos jurídicos para corregir usos abusivos de la IA en casos de infracción de derechos, discriminación, daños contractuales o extracontractuales, etc.
Y es que, como bien explica el socio de Pérez-Llorca, el desarrollo de la IA aún se encuentra en sus etapas iniciales y algunos países "pueden preferir esperar y observar cómo evoluciona y cómo impacta en la sociedad antes de implementar regulaciones estrictas".
Para Rubio se ha establecido un modelo más preventivo que correctivo, al igual que ocurrió con la protección de datos de carácter personal, con el que, a su juicio, "se traslada una alta carga de cumplimiento regulatorio tanto a los operadores honestos como a los que puedan pretender abusar".

La socia y directora del área de protección de datos y comercio electrónico de Uría Menéndez, **Leticia López** comparte que algo que se esta viendo con gran atractivo, y está siendo examinado con enorme interés por un gran número de países y regiones, es la aproximación basada en el riesgo de esta normativa, con la cual "la UE tiene intención

> **«Las tecnológicas estadounidenses y asiáticas continuarán avanzando, actualmente, con pocas o ninguna restricción»**
>
> Paloma Arribas, Baylos



PALOMA ARRIBAS

de intervenir mínimamente en aquellos sistemas de IA que generen riesgos menores en la sociedad, y de forma más intensa — llegando incluso a prohibir — en aquellos sistemas de IA que generen más riesgo para los ciudadanos y la sociedad europea". López explica que el gran interés se debe principalmente a varios factores que hacen del Reglamento IA "un campo de pruebas evidente para la regulación que plantean adoptar otros países".

ASESORAMIENTO DE DESPACHOS

Del mismo modo, las empresas, tanto desarrolladoras o distribuidoras de sistemas de IA, como los usuarios de estas deben de ser conscientes de las limitaciones y requisitos que impone el nuevo Reglamento de IA. Es por ello, que Blanco asegura que cada vez será mas necesario contar con un asesoramiento estratégico que ayude a las organizaciones a gestionar lo mejor posible los riesgos, incluyendo el riesgo que genera la dispersión normativa y la inseguridad jurídica. "Nuestro papel será, cada vez más, no solo el de asesorar a la función legal dentro de las organizaciones sino al conjunto del negocio ayudando a la toma de decisiones sobre la base de una visión integrada de los aspectos de mercado, tecnológicos y jurídicos", asegura el socio de Pérez-Llorca.

"El principal reto para los abogados que asesoren en esta materia residirá en aquellos supuestos de desarrollo, comercialización o uso de sistemas de alto riesgo que implican el cumplimiento de unas obligaciones estrictas", señala Paloma Arribas.

Desde su punto de vista, los abogados deberán asesorar y acompañar en el establecimiento de un sistema de gestión de riegos, además de un sistema de gobernanza y gestión de los datos de entrenamiento y prueba, ofrecer al usuario información sobre el sistema y dotarlo de medidas de seguridad para garantizar su protección. Todo ello con un conocimiento profundo del funcionamiento de dicha inteligencia artificial, lo que "exigirá al abogado tener la capacidad de trabajar en equipos multidisciplinares, junto con desarrolladores y técnicos para poder realizar un análisis de riesgos eficaz", argumenta la socia de Baylos.



LETICIA LÓPEZ-LAPUENTE

> **«Hacen del Reglamento IA un campo de pruebas evidente para la regulación que plantean adoptar otros países»**
>
> Leticia López-Lapuente, Uría Menéndez

¿EUROPA PIERDE TERRENO EN TÉRMINOS DE COMPETITIVIDAD?

Algunas personalidades, como **Emmanuel Macron**, presidente de la República Francesa, argumentan que Europa está perdiendo terreno en términos de innovación y competitividad tecnológica debido a las restricciones regulatorias. En contra de esta visión, la socia de Uría Menéndez, Leticia López, comenta de nuevo la importancia de haber adoptado en el reglamento, una aproximación basada en el riesgo. La socia sostiene que, con la aproximación, el posible impacto negativo de la competitividad debería mitigarse, a pesar de que "la aplicación del Reglamento IA supondrá un coste económico y organizativo para las empresas europeas". En contraposición con esta opinión, el socio de Pérez-Llorca, Raul Rubio, asegura que existen varios elementos en la nueva regulación que generan la posibilidad de que existan lagunas y falta de seguridad jurídica, especialmente a la hora de integrarse con el resto de las normas sectoriales a nivel europeo (más de 117 ya en vigor, el 70% de ellas promulgadas en los últimos 5 años). "El problema no es solo que la normativa sea restrictiva, sino que en muchos casos es excesivamente formalista y genera incertidumbre. Esto puede ahogar la innovación, sobre todo en el caso de las nuevas empresas y las compañías más pequeñas", sostiene Rubio. "Indudablemente en Europa jugamos con diferentes reglas que, en China o Estados Unidos — comparte Paloma Arribas, socia de Baylos — y los requisitos y prohibiciones para el uso de determinados sistemas de IA pueden considerase un freno".

"Está por ver si el Reglamento fomentará la innovación europea en materia de IA o se limitará a incrementar las cargas de las empresas tecnológicas estadounidenses que decidan entrar en Europa", afirma Raúl Rubio. Según explica el socio ya existen algunos fabricantes de IA ya están retrasando la entrada en la UE de sus soluciones más avanzadas con argumentos regulatorios. A lo que Paloma Arribas propone la existencia de un marco común internacional como una de las posibles soluciones a esta incertidumbre jurídica. "Para que todos podamos jugar con esas mismas reglas de forma que la protección de los ciudadanos no penalice esta carrera por posicionarse en un lugar destacado del tablero de la IA en el mundo", asegura Arribas.

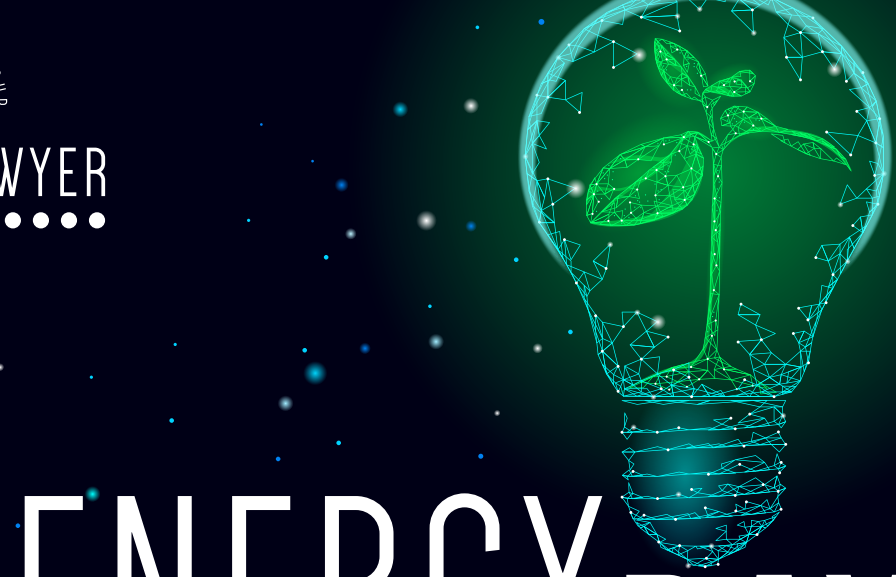

EMMANUEL MACRON

No obstante, Uría, Baylos y Pérez-Llorca están de acuerdo en que el objetivo del Reglamento IA es generar confianza y seguridad en el mercado digital europeo, y garantizar el uso seguro y ético de la IA. "Soy de la opinión de que no se puede innovar a cualquier precio, que es necesario establecer unos mínimos requisitos para salvaguardar nuestros derechos fundamentales", expresa Arribas. Mientras que la socia de Uría concluye que la UE espera también que esa mayor confianza redunde de forma positiva en el crecimiento del mercado digital europeo.

En definitiva, la aprobación de la Ley de Inteligencia Artificial de Europa representa un hito importante en la evolución del marco legal de la Unión Europea y plantea importantes cuestiones legales y éticas para el futuro desarrollo de la inteligencia artificial en la región. El impacto completo de esta nueva legislación aún está por verse, pero sin duda será objeto de un intenso escrutinio por parte de la comunidad jurídica y empresarial en los próximos años

LC PUBLISHING GROUP

IBERIANLAWYER



ENERGY DAY

SAVE THE DATE

27 June 2024 • Madrid

09:00 ● CHECK-IN & WELCOME COFFEE

09:25 ● WELCOME MESSAGES

09:30 ● WELCOME SPEECH

09:45 ● SESSION I:
"IBERIA UNDER STORAGE. IS IT REALLY TIME FOR RENEWABLES?"

11:00 ● COFFEE BREAK

11:15 ● SESSION II:
"BANKS, ADVISORS AND INVESTORS IN THE EVOLUTION OF THE ENERGY SECTOR"

12:30 ● CLOSING REMARKS

12:45 ● LIGHT LUNCH

SPEAKERS*

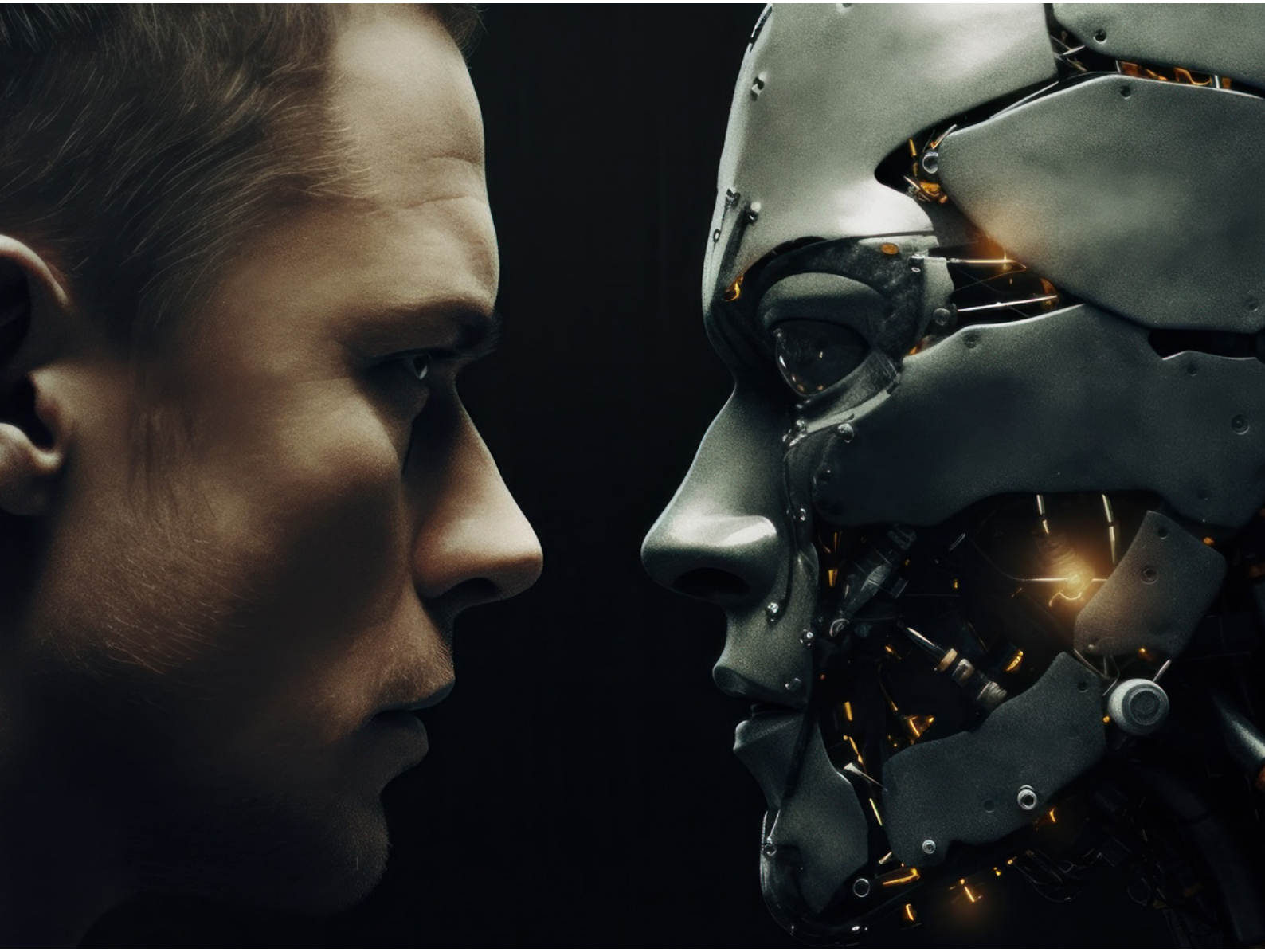
Antonio Adami, Senior Director & General Counsel EMEA, *Recurrent Energy,* a Subsidiary of *Canadian Solar*

**in progress*

Partners FIVE-E RESPONSIBLE INVESTMENT WATSON FARLEY & WILLIAMS

Info: anna.palazzo@iberianlegalgroup.com

#IBLEnergyDay



Robots *versus* humanos

El futuro del empleo en la denominada cuarta revolución industrial

por mercedes galán

La llegada de la IA y la automatización al trabajo plantea desafíos éticos, legales y económicos. La creciente presencia de robots en el mercado laboral genera preocupación sobre la pérdida de empleos humanos. Aunque el impacto en la demanda laboral no es negativo, es importante reconocer sus consecuencias. Las nuevas tecnologías sustituyen, transforman y también crean empleo. En este contexto, la necesidad de una legislación que regule su uso y proteja los derechos de los trabajadores se vuelve cada vez más apremiante.

¿PUEDEN DESPEDIRME POR UN ROBOT?

Si bien es cierto que las innovaciones tecnológicas están transformando los procesos de producción, distribución y consumo, y modificando las habilidades requeridas en el trabajo, no todo está perdido. Como señala **Raúl Rojas**, socio del área laboral de Écija, hay que considerar las alternativas antes de recurrir al despido en casos de robotización laboral. Según explica, "esto no debe conllevar necesariamente un despido, pudiéndose recurrir a soluciones alternativas como la reconversión del trabajador o su reubicación en otro puesto". Además, enfatiza la necesidad de justificar adecuadamente cualquier decisión extintiva, demostrando que la robotización ha afectado directamente al puesto de trabajo ya que "simplemente argumentar la sustitución o el ahorro de costes no es suficiente para justificar el despido en un juicio", afirma.


IGNACIO DEL FRAILE


RAÚL ROJAS

Así mismo, **Ignacio del Fraile**, socio coordinador de laboral en GA_P, reconoce que la implementación de sistemas de trabajo automatizados ofrece eficiencia y reducción de mano de obra, atrayendo a muchas empresas, pero destaca que "se recomienda una implementación gradual, análisis del impacto en los trabajadores y asesoramiento legal antes de proceder. Es importante considerar medidas para mitigar este impacto. Un buen asesoramiento legal es crucial debido a las implicaciones laborales de la IA y la robótica en las empresas".

JUSTIFICACIÓN DEL DESPIDO

En este sentido, las empresas deben tomar precauciones antes de implementar robots o algoritmos en el lugar de trabajo. Como señala Raúl Rojas, "deben informar a la representación legal de los trabajadores sobre los parámetros y reglas de los algoritmos que afectan a las condiciones laborales. En caso de despidos, se deben considerar las causas técnicas, organizativas y/o productivas y no debe confundirse con el despido por falta de adaptación a cambios tecnológicos", explica.

Por otro lado, como explica Rojas, "los empleados reemplazados por robots tienen derechos legales en caso de despido. La sustitución en sí misma no es ilegal, pero el despido puede ser considerado improcedente si la empresa no lo justifica. En caso de impugnación del despido, la empresa debe demostrar en el juicio la razonabilidad de la decisión mediante pruebas adecuadas".

Como también apunta del Fraile, "la legislación española no aborda específicamente la sustitución de trabajadores por robots, pero permite que el empresario extinga contratos laborales por causas técnicas u organizativas". Desde la perspectiva del empresario, el Estatuto de los Trabajadores podría respaldar estos reemplazos. Sin embargo, los trabajadores tienen derecho a impugnar el despido, aunque "existen precedentes judiciales al respecto, pero aún queda ver cómo se consolidará la jurisprudencia en este sentido con el tiempo" concluye.

PROTECCIÓN DEL TRABAJADOR

En este contexto, Ignacio del Fraile resalta la necesidad de una legislación flexible y adaptativa que pueda hacer frente a los avances tecnológicos. En su opinión, "la tecnología es imparable", y el derecho del trabajo debe evolucionar para regular adecuadamente situaciones como la sustitución de trabajadores por robots. Destaca la importancia de la transparencia y la información previa a la implementación de sistemas de IA que afecten a las condiciones laborales.

Desde esta óptica, **Salvador del Rey**, catedrático de derecho laboral en Esade Law School, destaca la importancia de crear consenso en la plantilla y mantener una supervisión constante sobre el desarrollo de las tecnologías de IA. "El principal consejo es que, al implementar tecnologías impulsadas por IA, las empresas deben buscar el máximo consenso entre su personal para evitar la desconfianza y la oposición. Esto se logra a través de una comunicación transparente sobre los beneficios y los pasos tomados para mitigar los efectos negativos. Además, es crucial establecer una supervisión constante del desarrollo de estas tecnologías para corregir cualquier impacto negativo".

MARCO LEGAL ACTUAL

En cuanto a la situación legal actual, estos expertos coinciden en que existen mecanismos para gestionar el reemplazo de trabajadores por robots, pero la legislación debe adaptarse a los nuevos desafíos que plantea la automatización del trabajo. Es esencial que las empresas tomen precauciones y aseguren que el uso de robots cumpla con las leyes laborales y éticas,



SALVADOR DEL REY

proporcionando información transparente a los trabajadores y garantizando una supervisión constante de las tecnologías implementadas.

Como señala del Fraile, todo se reduce a la misma pregunta: ¿es la sociedad la que sigue a la ley o la ley la que sigue a la sociedad? En su opinión, "la tecnología es imparable, por lo que quizás resulta imposible anticiparse totalmente a ella. No obstante, el Derecho del Trabajo en España es muy vivo y se va autorregulando en función de los nuevos retos. Por ello, el acercamiento correcto del legislador debería ir en la dirección de observar las dificultades de nuestros jueces y tribunales a la hora de resolver los desafíos relacionados con la automatización del trabajo, para poder legislar a posteriori. Se trata de una espiral en la que la tecnología obliga a la legislación a renovarse, y dicha renovación obliga a su vez a la tecnología a evolucionar".

Como apunta del Rey, desde 2023, ha habido una rápida evolución en la regulación de la IA en todo el mundo que ha sido apoyada por las grandes empresas tecnológicas. "El Reglamento de la UE sobre IA se destaca como una norma pionera, enfocada principalmente en la protección de los derechos fundamentales de los trabajadores en el contexto de la automatización laboral". Pero respecto a la normativa española, explica que "existe una falta de regulación específica sobre el impacto de la robótica y la IA en las relaciones laborales, pero el reciente Reglamento de la Unión Europea sobre IA contribuye a abordar este vacío legal".

UN FUTURO PROMETEDOR

Como concluye Salvador del Rey, "el verdadero desafío tecnológico y legal actual no está tanto en la robótica en sí, sino en la implantación en la organización del trabajo de sistemas de IA. De ahí que el Reglamento de la UE de IA o las normas recientes de EE. UU no se ocupen en detalle del tema de la robótica como principal desafío legal".

En conclusión, la automatización del trabajo presenta tanto desafíos como oportunidades. Si se aborda adecuadamente, puede mejorar la eficiencia y la productividad, pero es fundamental garantizar que los derechos de los trabajadores sean protegidos en todo momento. Con la orientación de expertos en derecho laboral y una legislación adaptada a los avances tecnológicos, podemos enfrentar estos desafíos de manera ética y equitativa en el mercado laboral del futuro.



L.PUBLISHINGGROUP

IBERIANLAWYER

AWARDS

3rd Edition

energy

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

For more information please visit **www.iberianlawyer.com**
or email **awards@iberianlegalgroup.com**
To candidate:
vincenzo.rozzo@iberianlegalgroup.com
guido.santoro@iberianlegalgroup.com
elia.turco@iberianlegalgroup.com

SAVE **THE DATE**

27 June 2024 • Madrid

Sponsor FIVE-E RESPONSIBLE INVESTMENT

Follow us on

#IBLEnergyAwards

LCPUBLISHINGGROUP

THE LATINAMERICANLAWYER

WOMEN AWARDS

SAVE THE DATE

12 September 2024

São Paulo

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

Follow us on

#TheLatamAwards

www.thelatinamericanlawyer.com

DRESS CODE: business suit / cocktail dress



El *Co-living*: ¿es el futuro de la vivienda?

La nueva modalidad habitacional que está ganando terreno en el mercado español y su regulación en las diferentes regiones del país

por mercedes galán



JUAN ANTONIO PÉREZ RIVARÉS

El co-living, una forma de vida que tradicionalmente no es nueva en España, ha experimentado un cambio significativo en los últimos años. Ahora, la profesionalización e institucionalización de este subsector dentro del ámbito habitacional ha dado lugar a una creciente oferta de edificios diseñados específicamente para alquiler compartido, con un enfoque en la creación de espacios comunes atractivos. Como opina **Juan Antonio Pérez Rivarés**, socio de inmobiliario y urbanismo de Uría Menéndez Abogados, "el co-living obedece al signo de los tiempos, dado que se centra en la idea de vivir en comunidad: ofrece espacios compartidos y amplias zonas comunes, al tiempo que promueve experiencias que generan sentido de comunidad; busca equilibrar la privacidad con la vida compartida, en línea con la evolución social actual".

Otra perspectiva es la de **José Méndez**, socio fundador de Méndez Lit, que señala que esta alternativa "surge como respuesta a la escasez y la necesidad de vivienda asequible". Aunque algunos lo ven como una oportunidad de inversión, Méndez considera que su naturaleza transitoria y temporal lo diferencia de una alternativa residencial estable que pretende quien compra o alquila una vivienda. "Es probable que se limite a sectores específicos de la población y tenga una alta rotación", apunta.

¿Es un modelo ventajoso?

Según expertos del sector como **Belén Simbor**, fundadora de Simbor Legal, las ventajas de esta modalidad son claras, "además de satisfacer una demanda insatisfecha hasta ahora, especialmente entre estudiantes, nómadas digitales y jóvenes trabajadores, el *co-living* revitaliza espacios urbanos y fomenta un sentido de comunidad entre los inquilinos", explica. Así mismo, desde la perspectiva del inversor, como apunta Pérez Rivarés, ofrece altos márgenes de rentabilidad debido al perfil de sus usuarios, quienes suelen tener carreras estables y alto nivel de ingresos. Además, "la flexibilidad que ofrece este producto admite distintos modelos de negocio, lo que permite modular la inversión según el público objetivo", explica.

Otro enfoque es el de José Méndez, que considera que, comparado con la vivienda tradicional, no ofrece ventajas significativas en términos de propiedad o alquiler a largo plazo. Sin embargo, "puede ser una opción útil para jóvenes que buscan independizarse, pero enfrentan dificultades para hacerlo de manera convencional".

Diferencias con el *co-housing*

Cabe partir de la premisa, como señala Pérez Rivarés, de que "las diversas formas de "living", como el co-living, co-housing y flex-living, son simplemente términos comerciales que describen opciones flexibles de alojamiento, adaptadas a distintos grupos de usuarios más allá de los tradicionales, como estudiantes o ancianos". Aunque las definiciones pueden variar debido a la falta de regulación legal, no debemos confundir el *co-living* con el *co-housing*. Como apunta **Xavier Serramalera**, counsel en RocaJunyent, el co-living generalmente se refiere a edificios o complejos residenciales diseñados para proporcionar espacios y servicios comunes a



JOSÉ MÉNDEZ

múltiples propietarios o residentes. Por otro lado, el *co-housing* implica viviendas compartidas por más de un usuario, cada uno con su propio espacio privado y acceso a áreas comunes.

La diferencia normativa

El principal desafío radica en la fragmentación y rigidez de la normativa española sobre ordenación del territorio, vivienda y urbanismo, que varía según la región y suele ser poco flexible. Como confirma Simbor, "el principal escollo es de carácter normativo". Esto dificulta los cambios de uso y genera incertidumbre jurídica para inversores y operadores. Se necesita un marco legal claro y adaptable a las demandas actuales de la sociedad para impulsar el desarrollo del sector. Pérez Rivarés coincide en afirmar que "pocos municipios han regulado el *co-living*, y los que lo han hecho lo han hecho de manera conservadora". En el mismo sentido se pronuncia Méndez, al subrayar que "no existe una regulación general que lo habilite u ordene, encontrándose en un limbo de inseguridad".

En la Comunidad de Madrid, la falta de claridad sobre la duración máxima de la estancia en los establecimientos de *co-living* dificulta las inspecciones y la aplicación de la normativa turística. Esta situación no parece que vaya a resolverse pronto, lo que deja margen para interpretaciones y complica la identificación de posibles casos fraudulentos.

Según Pérez Rivarés, el caso del Ayuntamiento de Madrid, uno de los pocos – si no el único – que lo ha regulado en el ámbito de la Comunidad de Madrid, ha venido a considerar este tipo de alojamiento dentro del uso residencial y, por tanto, encaminado a satisfacer la necesidad estable de vivienda. Sin embargo, los operadores están adaptando este concepto a estancias más temporales, lo que les permite ubicarlos en suelos terciarios con menores costes fijos que en los suelos residenciales. Esto les obliga a legalizar los establecimientos como alojamientos turísticos, la falta de regulación en la Comunidad de Madrid sobre la duración máxima de la estancia dota a los operadores de cierto margen de maniobra, al tiempo que dificulta las labores de inspección por parte de la administración autonómica. Méndez también señala que el nuevo Plan General de Madrid contempla su existencia desde el punto de vista urbanístico, pero que no se ha resuelto cómo se implementará jurídicamente. Y es que, como señala, "su regulación se antoja casi imposible en nuestro sistema que se basa en la dualidad uso residencial vs uso turístico".

En el caso de la Comunidad Valenciana, como comenta Simbor, la normativa autonómica aprobada en 2009 define el co-housing, pero a nivel local, la regulación suele ser escasa y poco clara. Aunque, como apunta "hay una voluntad creciente de proporcionar un marco legal claro, pero los obstáculos persisten, especialmente en términos de flexibilidad normativa y cambios de uso complicados".



BELÉN SIMBOR


XAVIER SERRAMALERA

Si bien Cataluña ha sido pionera en la regulación del uso compartido de viviendas, la legislación actual, como señala Serramalera, "se ha quedado corta y parece más motivada por un espíritu de control urbanístico que por una ambición de regular situaciones reales". Aunque se han establecido ciertos requisitos de superficie para los espacios privativos y comunes, aún queda por definir el marco contractual entre propietarios y usuarios. Como apunta Serramalera, "aunque se definen ciertos requisitos de superficie para los espacios privativos y comunes, falta una regulación específica sobre los contratos entre propietarios y usuarios, lo que puede generar incertidumbre legal".

Tipología de contratos

En cuanto a los contratos, la situación es igualmente compleja. Dependiendo del caso concreto, se aplican distintas normativas, como el Código Civil, la Ley de Arrendamientos Urbanos (LAU) o contratos de hospedaje. Como indica Simbor, "en una modalidad común, donde se arrienda una habitación con derecho a áreas compartidas, se aplica el Código Civil, aunque también se puede considerar un contrato de hospedaje si se ofrecen servicios adicionales como limpieza y recepción, o se firma un contrato separado para servicios específicos".

En cualquier caso, como coinciden en señalar los expertos, la variabilidad en los tipos de contratos y el uso del espacio puesto a disposición del usuario requieren un asesoramiento jurídico especializado para garantizar el cumplimiento normativo y la protección de los consumidores. "Se trata de una cuestión que no tiene una respuesta única y que variará en función del caso concreto — objeto del arrendamiento, uso que se le da al espacio arrendado por el inquilino, prestación o no de servicios adicionales, consideraciones fiscales, etc. — por lo que es muy recomendable contar con asesoramiento jurídico especializado durante el proceso de inversión y puesta en marcha del negocio", concluye Simbor. En este sentido, Méndez es más categórico al apuntar que "no existe regulación y por ello los expertos no coinciden. Y además creo no se producirá ninguna regulación".

¿Ha venido para quedarse?

El co-living está ganando terreno en el mercado español, si bien los desafíos normativos y contractuales requieren una atención cuidadosa por parte de inversores y operadores para asegurar el éxito y la sostenibilidad de esta nueva modalidad habitacional. Como señala Serramalera, "las modalidades de uso compartido de las viviendas y alojamientos residenciales han venido para quedarse, no sólo porque sigan las ya existentes en los países de nuestro entorno, sino porque vienen a dar satisfacción a necesidades, tanto temporales como permanentes de distintos colectivos sociales, tales como de la tercera edad, estudiantes, profesionales o familias temporalmente desplazadas y que la legislación deberá regular más temprano que tarde, puesto que es siempre la norma la que sigue a la realidad y no a la inversa". Pérez Rivarés, que coincide en que parece destinado a tener un notable crecimiento en España, especialmente en Andalucía y Madrid, debido al déficit habitacional, concluye que "el éxito de esta modalidad dependerá en gran medida de la capacidad de las autoridades públicas para abordar las necesidades de obra nueva a medio y largo plazo". Pero no todos parecen ser tan optimistas al respecto. José Méndez concluye que, "aunque existe un gran interés en el *co-living*, personalmente no lo veo como una alternativa generalizada y estable a los métodos tradicionales de vivienda". Habrá que esperar a ver cómo evoluciona el mercado.



Andersen: rumbo a la Copa América

La firma ha sido seleccionada como asesor legal exclusivo del evento. José Vicente Morote y Juan Ignacio Alonso nos hablan de los desafíos jurídicos que conlleva

por mercedes galán

Con la llegada inminente de la próxima edición de la *Copa América* a Barcelona en 2024, una de las competiciones de vela más emblemáticas a nivel mundial, la firma legal internacional Andersen ha sido seleccionada como asesor legal exclusivo para este destacado evento. Hemos charlado con dos figuras clave de la firma: **José Vicente Morote**, socio director de Andersen Iberia y miembro de su Global board, y **Juan Ignacio Alonso**, socio director de la oficina de Barcelona, sobre este importante nombramiento y los desafíos jurídicos que conlleva.

Andersen ha sido seleccionada entre las principales firmas españolas como asesor legal exclusivo para la 37ª edición de la *Copa América* en Barcelona en 2024. ¿Qué aspectos diría que han hecho que resulte la firma ganadora?
José Vicente Morote (JVM): Indudablemente, la clave radica en la calidad y especialización del equipo de profesionales que reunimos para participar en esta licitación. Además, nuestro profundo conocimiento del sector, fortalecido por nuestras oficinas en Valencia y Barcelona, nos brindó una ventaja competitiva significativa. Nuestra dedicación al proyecto, demostrada por la organización al destacar nuestro dinamismo, ilusión y capacidad de adaptación a sus necesidades, fue otro factor determinante en nuestra selección.

Pero esta relación viene de atrás ya que asesorasteis en la candidatura de Barcelona como sede del evento. ¿Cómo fue ese paso previo?
Juan Ignacio Alonso (JIA): En efecto, nuestra colaboración con la organización se remonta a la edición anterior en Valencia, lo que nos proporcionó una valiosa experiencia previa. Algunos de nuestros profesionales que ahora forman parte del equipo jurídico estuvieron involucrados en esa ocasión, lo que estableció una base sólida para nuestra relación actual.

Andersen ha triplicado su cifra de negocio en los últimos años. ¿Qué implica este evento para vosotros como firma?
JVM: En los últimos años, y especialmente durante el presente ejercicio, proyectamos cuadruplicar nuestros resultados financieros, respaldados por un sólido crecimiento que ronda el 30% anual. Este evento representa un reconocimiento significativo a nuestra labor, ya que ser seleccionados como asesores jurídicos para uno de los mayores eventos deportivos del mundo valida nuestro compromiso con la excelencia y la especialización. El impacto económico de la Copa América en Barcelona y España, así como la oportunidad de contribuir a su éxito, nos refuerzan como firma en el mercado.

> **«El impacto económico de la Copa América en Barcelona y España, así como la oportunidad de contribuir a su éxito, nos refuerzan como firma en el mercado»**
>
> José Vicente Morote


JOSÉ VICENTE MOROTE

LC PUBLISHING GROUP

IBERIANLAWYER AWARDS

12th Edition

Forty UNDER 40

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

SAVE THE DATE

26 September 2024 • Madrid

19:30 CHECK-IN

19:45 COCKTAIL

20:30 AWARDS CEREMONY

21:15 STANDING DINNER

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

Follow us on

#IBLFortyUnder40

LCPUBLISHINGGROUP

LEGALCOMMUNITYCH

INHOUSECOMMUNITYDAYS

LCPUBLISHINGGROUP

24th - 25th OCTOBER 2024

ZURICH

SAVE THE DATE

THE EVENT DEDICATED TO THE LEGAL IN-HOUSE FUNCTION

For information: anna.palazzo@lcpublishinggroup.com

#InhousecommunityDaysCH



JUAN IGNACIO ALONSO

> «Si somos capaces de adelantarnos a las problemáticas que puedan surgir en los próximos meses, podremos garantizar que el evento no solo sea un éxito de seguimiento sino también un ejemplo de transferencia legal en su más amplio sentido»
>
> Juan Ignacio Alonso

Los desafíos legales asociados con la organización de un evento tan prestigioso son muchos. ¿Cómo los están abordando?

JIA: La agilidad y coordinación son fundamentales, especialmente dado el corto plazo de tiempo del que se dispuso desde el momento en que Barcelona fue designada como sede y Andersen Iberia fue escogida como asesora legal exclusiva. Hemos trabajado estrechamente con la organizadora del evento, autoridades y organismos institucionales para abordar los desafíos legales, desde la elaboración de normativas específicas hasta la negociación de contratos y acuerdos en determinados ámbitos de interés. Nuestro equipo multidisciplinario, con experiencia en diversas áreas legales, nos permite enfrentar estos desafíos con eficacia.

¿Y cómo se ha configurado el equipo?

JIA: Profesionales de renombre como Yago Martos, Juan Roda, José Ignacio Parellada, Marcos Mas, Pedro Rubio, y una extensa lista de destacados colaboradores, han desplegado una labor excepcional en estrecha sinergia con la organización del evento. El equipo está compuesto por más de 30 expertos, distribuidos estratégicamente entre nuestras sedes en Valencia, Barcelona y Madrid, además de contar con un profesional de apoyo in situ en las oficinas de la propia organización, proporcionando un respaldo jurídico integral en el día a día y coordinando al resto de equipos involucrados.

¿Qué desafíos destacaría?

JIA: Quisiera destacar el desafío que representó la elaboración del paquete normativo necesario para obtener la aprobación gubernamental. Este proceso implicó abordar muchos aspectos de índole fiscal y público, sin olvidar todo nuestro apoyo legal en otros aspectos de enorme significación tales como la movilidad de los participantes y equipos, acuerdos fiscales, inmigratorios, y de seguridad del evento, entre otros. Trabajamos estrechamente con las autoridades para gestionar el uso de espacios públicos y revisar una amplia variedad de contratos, asegurando el cumplimiento riguroso de todas las regulaciones que resultan de aplicación.

Se trata de un evento de excepcional interés público. ¿Cómo conseguís este reconocimiento?

JVM: El prestigio obtenido por la Copa América en España, tras su exitosa celebración en Valencia, ha sido fundamental para viabilizar su realización nuevamente en nuestro país. Aunque la vela no alcance el mismo nivel de seguimiento que en Estados Unidos o Reino Unido, este reconocimiento ha abierto puertas a diversas exenciones y beneficios, tanto fiscales como laborales. Esta aprobación es un paso lógico una vez que se decide la ubicación del evento, considerando todos los aspectos implicados, como la llegada y salida de trabajadores, cambios de equipos, y la importación de materiales, entre otros.

¿En qué materias estáis asesorando principalmente?

JIA: Nuestro asesoramiento abarca diversas áreas legales, desde mercantil y fiscal hasta protección de datos y ciberseguridad. Nos esforzamos por ofrecer un servicio integral que aborde todas las necesidades legales del evento, garantizando su cumplimiento y máximo alineamiento con el marco legal español.

¿Cómo planea Andersen garantizar que el evento cumpla con el marco legal y las regulaciones aplicables en España?

JIA: Nuestro enfoque se centra en la rigurosidad y el respeto absoluto a la ley y las normativas aplicables. Trabajamos de manera proactiva, colaborando estrechamente con la organización y las autoridades competentes para anticiparnos a posibles problemas y garantizar el cumplimiento de todas las regulaciones legales de aplicación. Si somos capaces (que lo somos y lo seremos) de adelantarnos a las problemáticas que puedan surgir en los próximos meses, podremos garantizar que el evento no solo sea un éxito de seguimiento sino también un ejemplo de transparencia legal en su más amplio sentido.

JVM: Nuestra estrecha relación con la Copa América nos impulsa a no solo abordar los problemas que surgen, sino anticiparnos a posibles contratiempos para ofrecer soluciones efectivas de manera ágil. Aquí, no hay margen para demoras, nuestro equipo está siempre al tanto, procurando respuestas inmediatas y previendo las necesidades futuras. Más que simples asesores, nos consideramos parte del equipo, compartiendo su mentalidad y anticipándonos a sus requerimientos. Esta sinergia es fundamental para nuestro enfoque colaborativo. Además, al tratarse de un equipo neozelandés, con una legislación diferente, hemos tenido que realizar una labor de explicación sobre las particularidades legales en España, lo que requiere un enfoque pedagógico para garantizar la comprensión y adaptación adecuadas.

¿Qué impacto anticipa que tendrá el evento de la Copa América en Barcelona y España, tanto en términos económicos como en la transformación de la ciudad?

JVM: En Valencia, la Copa América generó un efecto positivo al revitalizar la ciudad y promover su conexión con el mar. En cambio, en Barcelona, el impacto ha sido diferente, sirviendo como un estímulo para reposicionar la ciudad en el panorama internacional de eventos deportivos de élite. Este evento conlleva un significativo impacto económico, al atraer a un público de alto poder adquisitivo que visita la ciudad, así como al generar empleo y fomentar el turismo de nivel y el ocio. Destaco el reconocimiento de Barcelona como un destino de calidad, así como el importante impulso económico que brinda al turismo de lujo, crucial para un país como España, cuya economía depende en gran medida del turismo.

JIA: Personalmente, como barcelonés y catalán, estoy emocionado por el impacto positivo que este evento tendrá en nuestra ciudad y en el conjunto nacional. Es una oportunidad única para revitalizar la ciudad y fortalecer su posición en el escenario internacional. Un poco como recobrar el espíritu de los Juegos Olímpicos del 92 que tantas alegrías nos aportó para aquellos que tuvimos la gran fortuna de vivirlos.

LA COPA AMÉRICA

Es el trofeo internacional más antiguo – se remonta a 1851 – y está considerada como uno de los retos deportivos más difíciles. El New York Yacht Club, uno de los clubes más prestigiosos del mundo, ostentó el trofeo durante 132 años antes de perderlo en 1983 a manos de Australia. Desde entonces, la Copa sólo la han ganado equipos de Estados Unidos, Suiza y Nueva Zelanda. El actual Defensor de la Louis Vuitton 37a Copa América es Emirates Team New Zealand, que representa al Royal New Zealand Yacht Squadron.

La 37ª Copa América tendrá lugar entre agosto y octubre de 2024 en el centro de Barcelona. El evento tendrá lugar en torno al Port Vell y a lo largo de la playa hasta el Port Olímpic. El mundo de la vela ha hecho de Barcelona su hogar para lo que promete ser una de las Copa América más intensas en los 174 años de historia del evento.



Clasificación de ingresos: los 50 despachos que más facturaron en España en 2023

Iberian Lawyer revela los datos financieros de los primeros bufetes por ingresos del país, destacando un incremento sostenido en los últimos seis años

por ilaria iaquinta

El dinamismo y la competitividad han marcado el panorama legal español en 2023. Entre los 50 despachos de abogados líderes en facturación, se observa un crecimiento generalizado, reflejando la solidez del mercado, la adaptabilidad de estas firmas y la demanda sostenida de servicios legales de alta calidad. Según los datos de *Iberian Lawyer*, basados en informaciones públicas y estimaciones, los ingresos aumentaron un 8,37% respecto al año anterior, alcanzando en total 3.181 millones de euro.

El crecimiento se debe a diversos factores, como la complejidad creciente de los asuntos legales y la adopción de tecnologías innovadoras para mejorar la eficiencia y la calidad del servicio al cliente. Es destacable el desempeño excepcional de ciertos despachos, que han logrado un crecimiento de ingresos notable en los últimos seis años según los datos que *Iberian Lawyer* publicó en 2018 (*aquí el enlace a la revista que contiene el artículo dedicado*).

EL RENDIMIENTO

del sector en el último año

+8,37%

EL RENDIMIENTO

del sector en los últimos seis años

+36,44%

EL PODIO

Garrigues manitiene su posición de liderazgo indiscutible, con ingresos que rondan los 400 millones de euros después de un aumento del 2,72%. Además, a nivel internacional, que representa el 13% de la facturación total del despacho, la firma ha alcanzado un hito histórico en el panorama legal europeo al sobrepasar los 450 millones en ingresos, ingresando precisamente 454,27 millones, un crecimiento del 2,51% respecto al año anterior, afianzando así diez años consecutivos de crecimiento ininterrumpido. El crecimiento de Garrigues se ha manifestado en todas las áreas de práctica, siendo el área de mercantil, fusiones y adquisiciones la que mayor peso tiene en la firma, con el 32% del negocio, seguida de cerca por el área de tributario (30,3%).

En segundo lugar, Cuatrecasas consolida su posición con una facturación de 309,7 millones de euros en España, un 6% más que el año anterior. En total, el despacho ha cerrado el ejercicio 2023 con un volumen de ingresos consolidados totales de 388,7 millones, que supone un 10,2% más respecto a 2022. En la última década (2014-2023), la firma ha experimentado un incremento acumulado de facturación del 52,2%, lo que supone ingresar 133,3 millones más que hace diez años.

Uría Menéndez cierra el podio con unos ingresos sólo en España de 230,10 millones, un 5% más que el año anterior y un sólido crecimiento del 27% en los últimos seis años. La firma también destaca

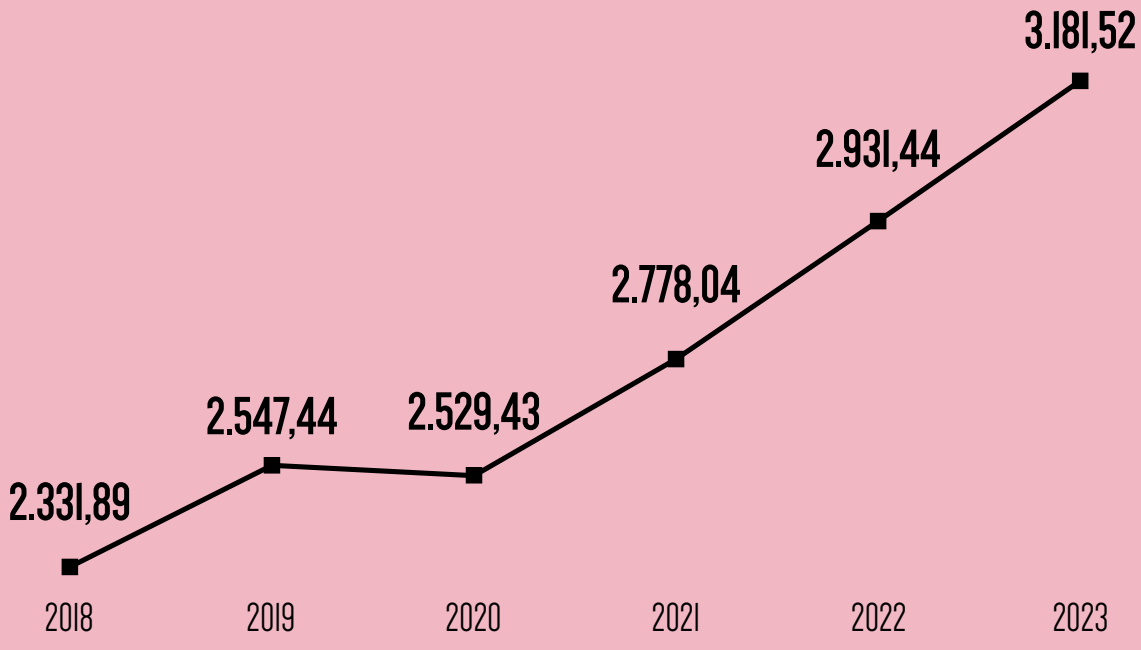
	FIRMAS	2023 (MLN€)	2022 (MLN€)	V%	6 AÑOS
1	GARRIGUES	396,7	386,16	3%	25%
2	CUATRECASAS	309,7	292,2	6%	27%
3	URÍA MENÉNDEZ	230,1	218,7	5%	27%
4	PWC TAX & LEGAL	200,6	177,6	13%	29%
5	EY ABOGADOS	196,4	171,4	15%	59%
6	DELOITTE LEGAL	158,36	142,7	11%	23%
7	PÉREZ-LLORCA	124	112,8	10%	138%
8	KPMG ABOGADOS	123,26	112,77	9%	21%
9	BAKER MCKENZIE	99,55	92,96	7%	49%
10	GÓMEZ-ACEBO & POMBO	83,85	75,2	12%	55%
11	CLIFFORD CHANCE	75,83	71,06	7%	20%
12	LINKLATERS	73,97	70,4	5%	9%
13	ALLEN & OVERY	62	61	2%	44%
14	HOGAN LOVELLS	60,42	55	10%	43%
15	BDO ABOGADOS	49,14	42,9	15%	93%
16	ÉCIJA	49,09	45,3	8%	44%
17	CMS ALBIÑANA & S, L,	48,78	46,44	5%	102%
18	ANDERSEN	47,32	38,3	24%	120%
19	DWF-RCD	45,08	41,6	8%	31%
20	HERBERT SMITH FREEHILL	42,5	44,72	-5%	11%
21	ROCA JUNYENT	37,86	32,3	17%	40%
22	BUFETE BARRILERO & ASOCIADOS	36	26,4	36%	75%
23	BROSETA	34,5	37,9	-9%	37%
24	DLA PIPER	33,56	28,58	17%	12%
25	SAGARDOY ABOGADOS	33,3	29,6	13%	87%
26	AUREN	33,21	29,8	11%	32%
27	RAMÓN Y CAJAL ABOGADOS	30,99	28,6	8%	28%
28	ASHURST LLP SUCURSAL EN ESPAÑA	29,80	27,5	8%	8%
29	GRANT THORNTON	26,13	21,9	19%	65%
30	ONTIER	26,12	24,1	8%	13%
31	MARTÍNEZ-ECHEVARRÍA & RIVERA	25,68	23,7	8%	51%
32	ELZABURU	24,93	23	8%	63%
33	MAZARS TAX & LEGAL	23,84	22	8%	75%
34	GARRIDO ABOGADOS	23,30	21,5	8%	71%
35	EJASO ETL GLOBAL	23,27	23,53	-1%	NA
36	MONTERO ARAMBURU ABOGADOS	23,16	22,03	5%	32%

	FIRMAS	2023 (MLN€)	2022 (MLN€)	V%	6 AÑOS
37	EVERSHEDS SUTHERLAND	22,3	20,15	11%	83%
38	LENER	21,13	19,5	8%	5%
39	CECA MAGÁN ABOGADOS	20,1	16,3	23%	183%
40	SQUIRE PATTON BOGGS	20	13,18	52%	190%
41	SIMMONS & SIMMONS	19,51	18	8%	150%
42	KING & WOOD MALLESONS	19,12	15,15	26%	69%
43	WATSON FARLEY & WILLIAMS	19	16	19%	135%
44	DENTONS	18,9	18,3	3%	24%
45	PKF ATTEST	17,15	15,28	12%	38%
46	CREMADES & CALVO-SOTELO	15,28	14,1	8%	39%
47	MARIMÓN ABOGADOS	12,6	11,56	9%	40%
48	PEDROSA LAGOS	12,1	11,35	7%	NA
49	TODA & NEL-LO	11,38	11,13	2%	42%
50	AGM ABOGADOS	10,64	9,79	9%	NA

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

VALOR DEL MERCADO

Datos en millones de euros - *Estimaciones de Iberian Lawyer*



INHOUSECOMMUNITY

IBERIANLAWYER

THE LATINAMERICANLAWYER

LEGALDAY

LCPUBLISHINGGROUP

6th EDITION

5 NOVEMBER 2024

MADRID

SAVE THE DATE

CONFERENCE REGISTRATION

THE IBERIAN EVENT FOR THE LEGAL BUSINESS COMMUNITY

Partners

Becker

Cerejeira Namora Marinho Falcão

MERCAN GROUP

For information: anna.palazzo@iberianlegalgroup.com

#IBLLegalday

8th Edition

GoldAwards

by Inhousecommunity

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

SAVE THE DATE

5 November 2024 • Madrid

19:30 CHECK-IN

19:45 COCKTAIL

20:30 AWARDS CEREMONY

21:15 STANDING DINNER

To candidate: **elia.turco@iberianlegalgroup.com**

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

Partners

Abreu advogados

AMBAR·PARTNERS

CECA MAGÁN

Cerejeira Namora Marinho Falcão

SQUIRE PATTON BOGGS

WATSON FARLEY & WILLIAMS

Follow us on

#IBLGoldAwards

LOS DESPACHOS QUE MÁS HAN CRECIDO (POR INGRESOS) EN LOS ÚLTIMOS SEIS AÑOS

En los últimos seis años, entre los 50 despachos por ingresos en España, los diez que han registrado el crecimiento más alto sonlos siguientes. En la top ten: Ceca Magán Abogados que marcó un incremento del 183%, Squire Patton Boggs (+161%) y Simmons & Simmons (+150%).

	FIRMAS	2023 (MLN€)	2018 (MLN€)	6 AÑOS
1	SQUIRE PATTON BOGGS	20	6,9	190%
2	CECA MAGÁN ABOGADOS	20,1	7,1	183%
3	SIMMONS & SIMMONS	19,51	7,8	150%
4	PÉREZ-LLORCA	124	52	138%
5	WATSON FARLEY & WILLIAMS	19	8,1	135%
6	ANDERSEN	47,32	21,5	120%
7	CMS ALBIÑANA & S, L,	48,78	24,1	102%
8	BDO ABOGADOS	49,14	25,5	93%
9	SAGARDOY ABOGADOS	33,3	17,8	87%
10	EVERSHEDS SUTHERLAND	22,3	12,2	83%

Estimación de Iberian Lawyer

TOP 10 - INGRESOS POR SOCIO

Si nos adentramos en el análisis de los despachos de abogados con cifras completas sobre sus equipos, Allen & Overy se erige, según las estimaciones de *Iberian Lawyer*, como la firma líder en generación de ingresos por socio en España, con un impresionante total de 3.647.059 euros.
Estos datos reflejan no solo la posición financiera de estas firmas líderes en el mercado legal español, sino también su capacidad para generar ingresos significativos por socio, lo que subraya su fortaleza y competitividad en el sector.
A continuación, se presenta el ranking de las diez firmas con los ingresos por socio más destacados:

	FIRMAS	INGRESOS POR SOCIOS
1	ALLEN & OVERY	3.647.059 €
2	BDO ABOGADOS	3.510.000 €
3	LINKLATERS	3.362.273 €
4	CLIFFORD CHANCE	3.159.583 €
5	ASHURST LLP SUCURSAL EN ESPAÑA	2.128.700 €
6	BAKER MCKENZIE	2.118.085 €
7	URÍA MENÉNDEZ	2.036.283 €
8	EY ABOGADOS	1.944.554 €
9	PÉREZ-LLORCA	1.746.479 €
10	DLA PIPER	1.678.000 €

Estimación de Iberian Lawyer

por sus resultados internacionales, registrando una facturación total de 290,74 millones, frente a los 278,24 millones del 2022.

Con una facturación total de 936,5 millones, los primeros tres grandes bufetes por ingresos tienen una cuota del mercado español del 29%.

LAS "BIG FOUR"

Justo detrás de Garrigues, Cuatrecasas y Uría Menéndez se encuentran las "Big Four", que facturan en total 678,62 millones, representan una participación del 21%. Pwc Tax & Legal lidera el grupo con una facturación de 200,6 millones, marcando un crecimiento del 13% respecto al año anterior y un aumento del 29% en los últimos seis años. EY Abogados muestra un incremento del 15%, alcanzando los 196,4 millones, y un destacado aumento del 59% en los últimos seis años. Deloitte Legal registra una facturación de 158,36 millones, un 11% más que el año anterior y un incremento del 23% en los últimos seis años. KPMG Abogados se ubica en el séptimo lugar con una facturación de 123,26 millones, mostrando un aumento del 9% respecto al año anterior y del 21% en los últimos seis años.

LOS ÚLTIMOS PUESTOS DEL TOP TEN

Pérez-Llorca, Baker McKenzie y Gómez-Acebo & Pombo completan el Top Ten. Pérez-Llorca registra una facturación de 124 millones de euros, un 10% más que el año anterior, consolidando su posición entre los líderes del sector. El bufete también está entre los que más han crecido en los últimos seis años. De hecho, sus ingresos en el periodo han aumentado un 138%.
Baker McKenzie, con un crecimiento del 49% desde 2018, alcanza una facturación de 99,55 millones, un 7% más que el año anterior. Gómez-Acebo & Pombo muestra un aumento del 12% interanual, con una facturación total de 83,85 millones.

LOS "*MAGIC CIRCLE*"

Enseguida surgen los bufetes pertenecientes al "*Magic Circle*". Clifford Chance experimenta un incremento del 7% a lo largo del año, alcanzando los 75,83 millones. Por su parte, Linklaters registra un crecimiento del 5% respecto al año anterior a 73,97 millones. Allen & Overy, con sus 62 millones, continúa destrás de sus competidores, pero destaca por haber experimentado el mayor crecimiento en el último sexenio (+44%), lo que le otorga un aumento progresivo en su participación de mercado en comparación con otras firmas del "*Magic Circle*".

EL TOP 50

Los resultados de Andersen resultan particularmente interesantes, al ascender dos posiciones en la clasificación respecto al año anterior. El despacho experimenta un crecimiento del 24% en España, alcanzando los 47,32 millones. La firma continúa su sólido crecimiento, que se ha mantenido desde el nombramiento del nuevo equipo directivo en 2021, logrando tres años de crecimiento exponencial en los que el volumen de negocio en la región de Iberia ha aumentado un 123.5%, pasando de 22.5 millones a 50.35 millones.
Ceca Magán Abogados supera los 20 millones, cerrando el ejercicio con un crecimiento del 23% y sumando una facturación superior al 400% en los últimos 10 años. La cifra de 20,1 millones de euros consolida a la firma en el middle market. En 2023, que ha sido el 50 aniversario del despacho, se han incorporado nuevos socios en diferentes áreas, entre ellos **Miguel Lobón**, **César Álvarez** y **Javier Romano** en el área mercantil, segunda área por facturación de la firma representando el 22,4% del total de la facturación.
Continúa la escalada en la clasificación Squire Patton Boggs, que este año se sitúa en el puesto 44. El bufete factura 20 millones, lo que representa un aumento del 52% respecto al año anterior. En seis años, la firma liderada por **Teresa Zueco** ha experimentado un crecimiento del 190%.
El resto de la clasificación general no presenta grandes sorpresas en comparación con las ediciones anteriores. Los bufetes de abogados que figuran entre los 50 primeros en términos de ingresos mantienen su posición, registrando en su mayoría resultados en crecimiento. En resumen, los datos confirman la robustez y vitalidad del sector legal español, así como la capacidad de adaptación de los despachos para satisfacer las necesidades cambiantes de sus clientes.

CRECIMIENTO DESTACADO EN FIRMAS CON INGRESOS ENTRE 5 Y 10 MILLONES

El dinamismo del sector legal español se hace evidente en las firmas con ingresos que oscilan entre los 5 y 10 millones de euros. En este rango, varias firmas han experimentado un crecimiento notable durante el año pasado.Pinsent Masons lidera este grupo con un sólido aumento del 4%, alcanzando una facturación de 9,7 millones. MA Abogados también registra un crecimiento del 6%, llegando a 9,67 millones, mientras que Abdón Pedrajas Littler muestra un desempeño aún más sólido con un crecimiento del 9%, alcanzando los 9,27 millones. Destacando entre las demás, BPV Abogados experimenta un impresionante aumento del 38%, llegando a una facturación de 7,24 millones, lo que representa un salto significativo desde los 5,24 millones del año anterior. Además, Bufete Escura y Santiago Mediano Abogados también exhiben un crecimiento del 7% y 5% respectivamente en sus ingresos durante el mismo período. En este grupo también se destaca Abdón Pedrajas Littler, que alcanza unos ingresos de 6,72 millones, mostrando un aumento del 11% respecto al año anterior.

	FIRMAS	2023 (MLN€)	2022 (MLN€)	%
1	PINSENT MASONS	9,7	9,3	4%
2	MA ABOGADOS	9,67	9,15	6%
3	ABDÓN PEDRAJAS LITTLER	9,27	8,52	9%
4	ARAOZ & RUEDA	7,61	7,31	4%
5	BPV ABOGADOS	7,24	5,24	38%
6	CCS ABOGADOS	6,84	6,57	4%
7	BUFETE ESCURA	6,2	5,8	7%
8	SANTIAGO MEDIANO ABOGADOS	5,28	5,04	5%

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

DESPACHOS EN ASCENSO

Aunque sus ingresos se sitúan por debajo del millón, MRG Abogados y Agora Iuris han mostrado un progreso notable durante el año 2023. MRG Abogados destaca con un sólido incremento del 9% en sus ingresos, alcanzando los 0,98 millones de euros en comparación con los 0,9 millones del año anterior. Por otro lado, Agora Iuris también ha experimentado un crecimiento significativo, con un aumento del 17% en sus ingresos durante el mismo período. La firma logra una facturación de 0,7 millones superando los 0,6 millones del 2022.

	FIRMAS	2023 (MLN€)	2022 (MLN€)	%
1	MRG ABOGADOS	0,98	0,9	9%
2	AGORA IURIS	0,7	0,6	17%

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



THE DIGITAL AND FREE MONTHLY MAGAZINE

DEDICATED TO THE IBERIAN BUSINESS COMMUNITY

Every issue includes:

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

Follow us on

For information:
info@iberianlegalgroup.com

Search for Iberian Lawyer or IBL Library on

Download on the App Store

GET IT ON Google Play



Repsol impulsa su área legal con IA generativa

Pablo Blanco Pérez, director de asuntos legales de Repsol, habla sobre el proceso de selección y adopción de herramientas de inteligencia artificial

por julia gil

La asesoría jurídica de Repsol marca un hito al convertirse, a principios del mes de abril, en la primera en España, y una de las pioneras en Europa continental, en adoptar Harvey, una plataforma de IA generativa para la abogacía. Pero esta no ha sido la única herramienta que han valorado. Paralelamente al análisis de la plataforma estadounidense, han llevado a cabo el desarrollo interno de una solución de inteligencia artificial basada en GPT4, denominada Lexia. En esta entrevista, *Iberian Lawyer* conversa con **Pablo Blanco Pérez**, director general de asuntos legales y secretario del consejo de administración de Repsol, para explorar el proceso de selección e implementación de esta IA generativa, capaz de ahorrar a cada abogado hasta tres horas semanales de trabajo repetitivo y de escaso contenido jurídico.

¿Qué impulsó a Repsol a buscar soluciones de IA para su área legal?
Una de las palancas para la consecución del plan estratégico de Repsol (2024-2027) es la apuesta por la digitalización y las tecnologías disruptivas. En la dirección general de asuntos legales de Repsol iniciamos, hace siete meses, un proyecto de transformación propio, el proyecto "Protea", que incluye, como uno de sus pilares, la modernidad. Desde su inicio, y a través de nuestra área de LegalTech, empezamos a estudiar cómo aprovechar la tecnología más disruptiva del panorama actual, la IA generativa, en el trabajo diario de nuestros profesionales.

Con el objetivo...
Algunas tareas que realizamos en los servicios jurídicos de Repsol resultan, en ocasiones, repetitivas, y consideramos que la IA generativa podía ayudar a nuestros profesionales a reducir el tiempo empleado en las mismas, permitiéndoles centrarse en el trabajo jurídico de mayor valor añadido y ser más eficientes en su día a día. Además, buscábamos una solución de IA que dispusiera de más funcionalidades y casos de uso que ayudasen al trabajo jurídico, como por ejemplo el análisis de textos, la comparación de documentación o las propuestas de mejoras en la redacción. Por todo ello, iniciamos la reflexión y búsqueda de soluciones de IA generativa entrenadas en lenguaje legal (*fine-tune* jurídico).



«A través de nuestra área de LegalTech, empezamos a estudiar cómo aprovechar la tecnología más disruptiva del panorama actual»

> «Está siendo de gran ayuda como impulsor del cambio hacia un perfil de profesional más dinámico»

¿Cuál es el mayor reto o desafío destacable que habéis tenido en su implantación?
Nos hemos enfrentado a muchos desafíos durante el proceso, pero quizás el más complicado ha sido analizar el impacto de la implementación de una herramienta de IA generativa con *fine-tune* jurídico, así como aquellos casos de uso donde nuestros profesionales pudieran aprovechar al máximo esta tecnología. Para nosotros era muy importante que la herramienta de IA que se implementase fuese una ayuda real al trabajo que realizan nuestros profesionales y, asimismo, diese solución a necesidades reales, mejorando la calidad del trabajo y ayudando a que éstos sean más eficientes en sus tareas diarias.

¿Ha sido la única herramienta que han valorado?
En un primer momento se desarrolló Lexia por parte del equipo de LegalTech y el equipo de tecnologías de la información y digitalización de Repsol (TID). Esta solución fue entrenada durante meses con toda la documentación jurídica de tres de los países en los que Repsol opera, y nos permitía identificar, preguntar y analizar, desde un punto de vista jurídico, los documentos en los que había sido entrenada, todo ello a través de un frontal en formato chatbot. En paralelo, el mismo equipo de LegalTech y el de TID, concretamente de la mano del centro de competencia IA generativa de Repsol, en colaboración con la startup californiana Harvey, desarrollaron un extenso y pormenorizado proyecto piloto para la prueba de su plataforma de IA generativa.

¿Quiénes formaban el equipo?
En él participaron hasta 50 abogados del área legal de Repsol, y en el que se evaluó el uso que se le podía dar a esta solución, el impacto en el trabajo diario de los profesionales de nuestra asesoría jurídica, así como aquellas tareas en las que aportaba un mayor y un menor valor. Asimismo, durante este proceso piloto se tuvieron en cuenta los riesgos que conlleva el uso de la herramienta (tecnológicos, de ciberseguridad, confidencialidad, éticos...), mediante un análisis innovador realizado por diversos profesionales de la compañía.

¿Y cuáles fueron los resultados?
El análisis del impacto de ambos proyectos finalizó en un "*sharktank*" (reunión bajo metodología digital) y Harvey implicaba un mayor impacto en el trabajo diario de los profesionales del área legal de Repsol, por lo que se decidió continuar con la implementación y suscribir un acuerdo estratégico con la startup estadounidense. Este proceso ha supuesto un gran desafío, tanto por la complejidad de la tecnología, así como por lo innovador y pionero del proceso de análisis, que ha permitido elegir la herramienta más adecuada a las necesidades de la dirección general de asuntos legales de Repsol.

¿Ha supuesto la implantación de la IA una reorganización de las tareas legales del departamento?
Realmente no, ya que se ha buscado que la herramienta sea una ayuda y una palanca en el trabajo diario de los profesionales del área legal de Repsol. La IA pone a disposición de nuestros profesionales un "asistente" jurídico para ayudarles en algunas de las tareas que llevan a cabo, permitiendo a los abogados disponer de más tiempo para poner el foco en aquellas tareas de contenido jurídico que aporten mayor valor.

¿Cuáles son las principales tareas que facilita?
Puede aportar valor en cualquier tarea que contenga análisis de lenguaje. Quizá las tareas donde más valor aporta sean en el resumen y análisis de documentos, la comparación de documentos y las propuestas de mejoras de documentos o cláusulas. También es muy útil su funcionalidad de traducción, al realizar traducciones adecuadas al lenguaje jurídico,

con los tecnicismos propios de nuestro ámbito profesional; la de comparación de cambios entre versiones de documentos de forma rápida e incluyendo un análisis de esa comparativa y en la elaboración de respuestas breves a consultas de los diferentes negocios. En todo caso, es imprescindible que las respuestas siempre estén supervisadas por los abogados, siendo estos los responsables últimos del asesoramiento jurídico que deben prestar a nuestras distintas áreas de negocio.

¿Cómo ha impactado en la eficiencia y calidad del trabajo?
Resulta destacable que durante el piloto se han realizado diferentes pruebas para medir el impacto de la IA. Me gustaría destacar una prueba con un grupo de control ciego, en el que se evaluaron el tiempo, la calidad y la precisión de una serie de tareas realizadas por dos grupos, uno utilizando tecnologías diferente y el otro sin uso de ninguna IA, obteniendo como resultado que la IA aportaba mayor calidad y precisión, y en un menor tiempo.

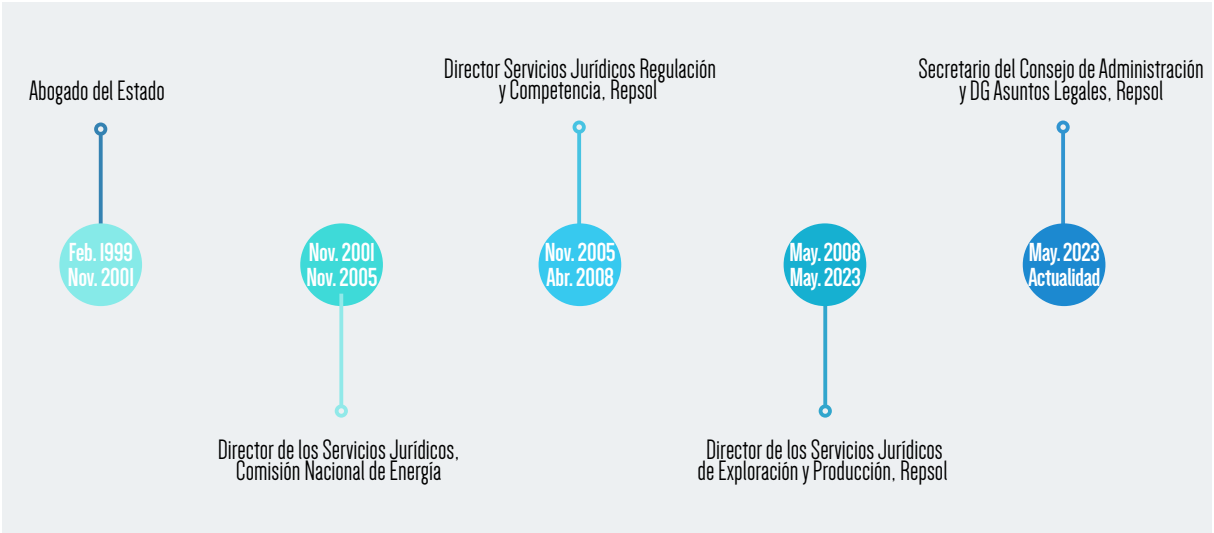
Se ha medido un ahorro de tiempo de hasta tres horas semanales de trabajo repetitivo y de escaso contenido jurídico. ¿No supone un apoyo en las tareas que tienen un mayor contenido jurídico?

La IA puede dar tanto respuestas jurídicas como resolver consultas breves. Sin embargo, incidimos en las tareas de trabajo repetitivo dentro del trabajo diario porque es donde más valor diferencial aporta. Por poner un ejemplo, el resumen o comparación de dos contratos no es un trabajo jurídico "per se", pero sí son necesarios conocimientos jurídicos. Es en este tipo de tareas es donde la IA aporta mayor valor, y a las que nos referíamos, permitiendo a nuestros profesionales aprovechar al máximo sus conocimientos y experiencia en la revisión en profundidad del documento o asunto, disponiendo de un análisis o comparación previos.

¿Han recibido asesoramiento externo de algún despacho en su implantación?
Conocimos la herramienta a través de uno de los despachos de abogados con los que trabajamos habitualmente, y fue un tiempo después cuando en conversaciones con otro de nuestros despachos colaboradores nos pusieron en contacto con los productores y nos aportaron ideas de cara al proyecto piloto y a la implementación de la herramienta.

¿Qué beneficios concretos ha observado Repsol desde la implementación de la inteligencia artificial generativa en su área legal?
Más allá del ahorro en horas que se ha

PABLO BLANCO PÉREZ - CARRERA



mencionado, la IA permite a nuestros profesionales contar con una ayuda rápida en multitud de tareas del día a día, sobre todo una vez interiorizado los usos que se le puede dar a la herramienta, permitiendo una mayor rapidez y calidad en el servicio que prestamos. Por otro lado, dentro del Proyecto Protea, está siendo de gran ayuda como impulsor del cambio hacia un perfil de profesional más dinámico, aprovechando al máximo las posibilidades que ofrece la tecnología.

Y con respecto a la formación...
La formación en esta herramienta es muy relevante, no tanto en lo que se refiere a su uso (ya que es muy intuitiva) sino especialmente en la forma en la que los usuarios realizan las peticiones o promts de la manera más afinada posible. Este aspecto incide de forma relevante en el resultado que proporciona la herramienta. Por eso hemos puesto en marcha diversas formaciones y hemos proporcionado numerosos materiales explicativos para avanzar en su uso y sacarle el máximo partido.

¿Qué impacto esperan tener a largo plazo en la transformación digital del área legal de Repsol mediante esta colaboración con Harvey?
El principal cambio, y siguiendo uno de los pilares del proyecto de transformación del departamento jurídico de Repsol es, la modernidad. La implementación de Harvey coloca a los abogados de Repsol como punta de lanza de la transformación digital de la abogacía. La colaboración permitirá utilizar la IA generativa con fine-tune jurídico como palanca de cambio, aumentando cada vez más los casos de uso y funcionalidades.

¿Crees que se podría llegar a prescindir (ahora o en un futuro) de algún cargo dentro del departamento legal de las asesorías de las empresas con la implantación de la IA?
La implementación de la IA en la asesoría jurídica de Repsol no implicará una reducción de personal, sino que permitirá a nuestros profesionales reducir el tiempo empleado en algunas tareas para poder enfocarse en otras de mayor aportación de valor, y asimismo disponer de más tiempo para poder participar en otros proyectos de carácter transversal y seguir formándose y poder avanzar en su carrera profesional.



EDIFICIO REPSOL EN MADRID

LC PUBLISHING GROUP

THE LATIN AMERICAN LAWYER

THE DIGITAL AND FREE MAGAZINE

DEDICATED TO THE LATIN AMERICAN BUSINESS COMMUNITY

Every issue includes:

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

Follow us on

For information:
info@iberianlegalgroup.com

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

Download on the App Store

GET IT ON Google Play



Presupuestos legales 2024: desafíos y estrategias

Una investigación de *Iberian Lawyer* revela cómo los departamentos legales enfrentan los cambios económicos y tecnológicos, trazando un mapa de sus prioridades y tácticas ante el complejo escenario legal

por ilaria iaquinta

En el complejo mundo de los asuntos legales, la prudencia a menudo reina supremamente, guiando las decisiones estratégicas de los consejos generales en todas las industrias. En medio de un panorama económico en constante cambio, el año 2024 emerge como un capítulo crucial, donde la asignación de recursos financieros toma protagonismo para los departamentos legales en España y Portugal.

Una encuesta realizada en abril por *Iberian Lawyer*, en colaboración con los Chapters español y portugués de ACC Europe, ofrece una visión de las trayectorias presupuestarias dentro de los bastiones legales. Con ideas obtenidas de una muestra que incluye a consejeros internos de diversas industrias y tamaños de empresa, la encuesta dibuja un retrato matizado de las dinámicas económicas y los imperativos estratégicos que dan forma a los gastos legales.

Tendencias presupuestarias

Entre los encuestados, el 38,46% informa de un aumento en los presupuestos de sus departamentos legales para el 2024, reflejando las crecientes necesidades legales de sus organizaciones. Mientras tanto, una cuarta parte de los participantes mantiene una firme adhesión a los presupuestos de los últimos dos años. Por otro lado, el 30,77% enfrenta presupuestos en disminución, una consecuencia atribuida a las volátiles condiciones del mercado (*ver figura 1*).



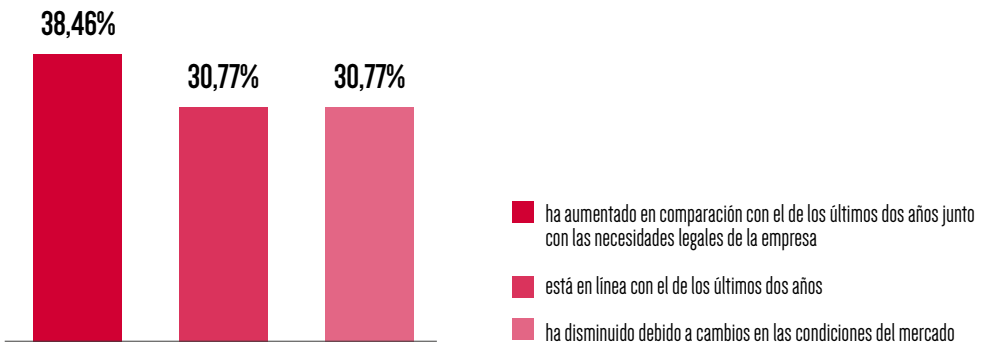
ELISABET ROJANO-VENDRELL

En general, las vicisitudes macroeconómicas influyen en los presupuestos legales. Mientras que el 30,77% de los encuestados reportó una reducción adicional en los presupuestos debido a los recientes desafíos económicos, la mayoría (53,85%) atravesó la tormenta sin cambios. Es importante destacar que el 15,38% presenció una expansión de los presupuestos, motivada por los crecientes requisitos legales (*ver figura 2*).

La asignación del gasto legal plantea un desafío estratégico, con los encuestados revelando sus prioridades a través de porcentajes. La mayoría

Figura 1.

EL PRESUPUESTO DE 2024 DEL DEPARTAMENTO LEGAL:



Fuente: *Iberian Lawyer*

LC PUBLISHING GROUP

IBERIANLAWYER

Expert Opinion

Podcast IBL

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

YOUR SPACE, YOUR VOICE.

www.iberianlawyer.com

LISBON ENERGY SUMMIT & EXHIBITION 2024

27 - 29 MAY 2024
FIL - Lisbon Exhibition & Congress Centre
Lisbon | Portugal

150+ SPONSORS AND EXHIBITORS

250+ INDUSTRY LEADING SPEAKERS

3,000+ GLOBAL ATTENDEES

90+ COUNTRIES REPRESENTED



GREEN HYDROGEN



WIND & SOLAR



CARBON MITIGATION

CREATING TOMORROW'S ENERGY SYSTEM TODAY



ENERGY STORAGE



LNG

FOR FOR MORE INFO ON PARTICIPATING

Jonathan Haselden
Event Director
sales@lisbonenergysummit.com

lisbonenergysummit.com

#LESummit

FROM THE ORGANISERS OF

Gastech

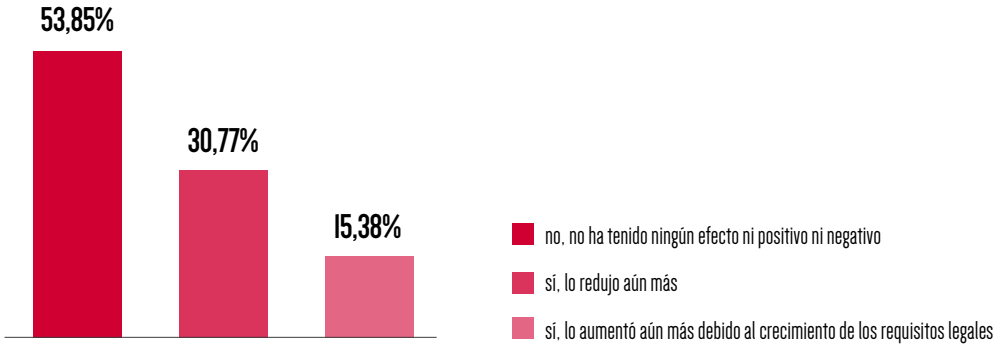
ADIPEC

ORGANISED BY

dmg events

Figura 2.

¿HA AFECTADO EL ESCENARIO MACROECONÓMICO RECIENTE AL PRESUPUESTO DEL DEPARTAMENTO LEGAL PARA 2024?



Fuente: *Iberian Lawyer*

(61,54%) favorece una asignación interna del 70% y externa del 30%, lo que indica un enfoque en fortalecer las capacidades internas mientras se reduce la dependencia de los recursos externos. Esto subraya un compromiso con la construcción y retención de experiencia interna, impulsado por factores como la rentabilidad y la confidencialidad. Además, el 23,08% prefiere una asignación interna del 30% y externa del 70%, enfatizando el aprovechamiento de la experiencia externa para complementar las capacidades internas. Un enfoque equilibrado del 50% interno y 50% externo, adoptado por el 15,38% de los encuestados, representa un punto intermedio entre el talento interno y el apoyo externo, atendiendo a necesidades específicas de proyectos mientras se mantiene un equipo interno sólido.



FÁTIMA CORREIA DA SILVA

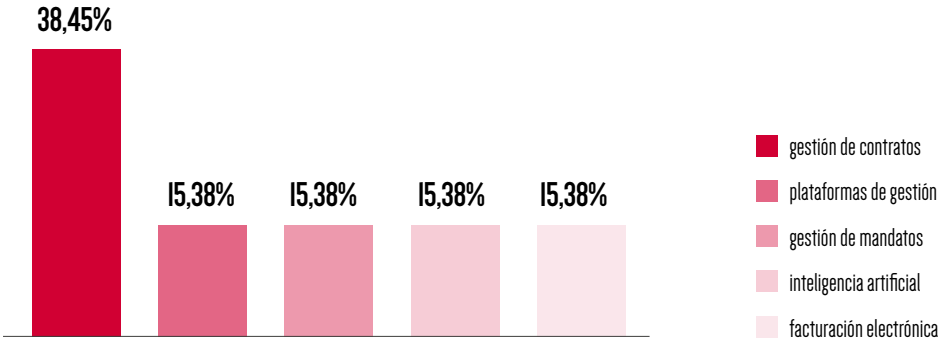
"Según los hallazgos de la encuesta, es notable cómo la mayoría de los departamentos legales internos dentro de las grandes corporaciones han logrado mantener o incluso expandir su presupuesto porque la asignación está alineada con la estrategia corporativa. Invertir en tecnología de cumplimiento, gestión de riesgos, buenas prácticas de gobernanza o diseño legal que apoye el negocio y lo haga más eficiente es crucial para seguir siendo un socio clave dentro de la estructura corporativa. En cuanto a la asignación del presupuesto para abogados externos, es digno de destacar que hay una disminución percibida pero no significativa, ya que las corporaciones continúan contratando asesores externos para asuntos altamente complejos, litigios o problemas precontenciosos, así como para transacciones corporativas. A menudo, esto requiere una asignación presupuestaria dedicada dentro de la corporación", comenta **Elisabet Rojano-Vendrell**, ACC Spain *country representative y legal director Spain & Latin America* en Menarini.

Frentes tecnológicos

En el ámbito de las inversiones tecnológicas, una era definida por la transformación digital, los departamentos legales priorizan áreas como la gestión de contratos, la supervisión de mandatos y la inteligencia artificial dentro de sus marcos

Figura 3.

EN CUANTO A LA TECNOLOGÍA, EL PRINCIPAL COMPONENTE DEL GASTO SE ASIGNA A HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS PARA:



Fuente: *Iberian Lawyer*

presupuestarios. Estas inversiones reflejan las ambiciones digitales de los departamentos legales, con la gestión de contratos recibiendo la mayor parte del gasto (38,46%), seguida de cerca por la supervisión de mandatos, la inteligencia artificial, plataforma de gestión y facturación electrónica (15,38% cada una) (*ver figura 3*).

Al comparar estas asignaciones con años anteriores, la mitad de los encuestados (46,15%) reportan cambios impulsados por las necesidades económicas cambiantes dentro de sus empresas. Sin embargo, una parte significativa (38,46%) señala diferencias atribuidas a requisitos legales en evolución, mientras que el 15,38% indica que los porcentajes de gasto permanecen consistentes con las tendencias pasadas.
"A medida que las empresas adoptan la transformación digital, los departamentos legales deben adaptarse al panorama cambiante aprovechando el poder de la tecnología para impulsar la innovación y ofrecer valor. Al invertir en áreas como la gestión de contratos, supervisión de mandatos e inteligencia artificial, los equipos legales pueden optimizar la eficiencia operativa, mitigar los riesgos legales y posicionarse como socios estratégicos en el logro de los objetivos organizacionales. Sin embargo, superar los desafíos asociados con la implementación de soluciones digitales requiere un enfoque proactivo, colaboración entre departamentos y un compromiso con el aprendizaje continuo y la adaptación en el ecosistema legal en constante evolución", explica **Fátima Correia da Silva**, representante de ACC Portugal y oficial de cumplimiento y DPO en Critical Techworks.

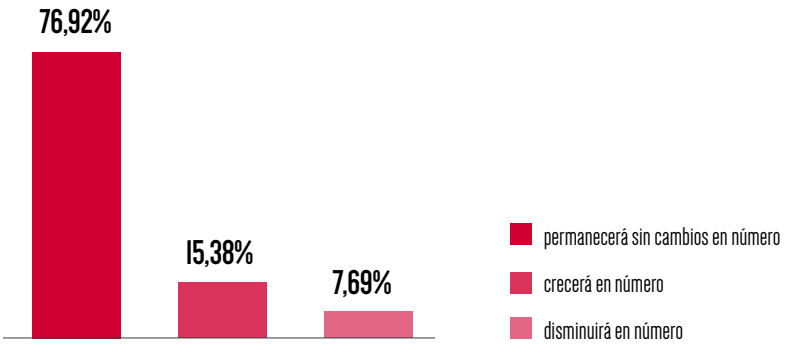
Imperativos estratégicos

Más allá de los números, yacen los imperativos estratégicos que dan forma al destino de los departamentos legales. En cuanto a las estructuras de equipo dentro de los departamentos legales, la mayoría de los encuestados (76,92%) prevén mantener el status quo, lo que indica estabilidad en los niveles de personal. Sin embargo, el 15,38% anticipa expansiones de equipos para satisfacer demandas en evolución, mientras que el 7,59% espera reducciones de equipos para optimizar operaciones o adaptarse a prioridades cambiantes (*ver figura 4*).

Ante el imperativo de reducir los costos legales, los departamentos legales adoptarán diversas estrategias. La mayoría, un 30,77%, tiene como objetivo llevar la mayor cantidad de trabajo posible al interior, aprovechando los recursos y la experiencia interna. Un 23,08% opta por favorecer a proveedores de servicios legales alternativos que ofrecen soluciones rentables en comparación

Figura 4.

PARA EL AÑO 2024, EL EQUIPO DEL DEPARTAMENTO LEGAL:



Fuente: *Iberian Lawyer*

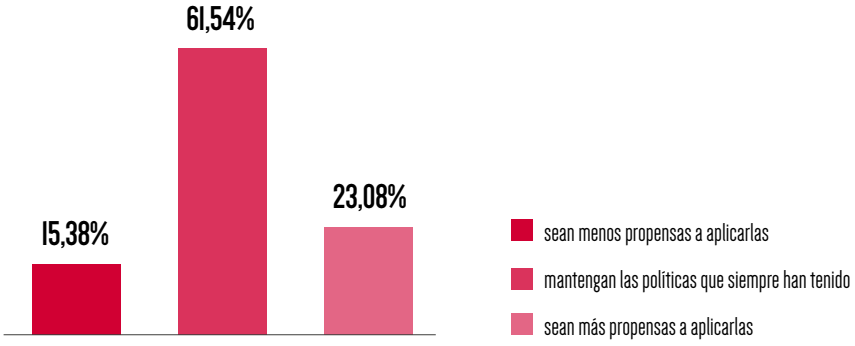
con los bufetes de abogados tradicionales. Otro 23,08% elige reducir el personal interno y recurrir a asesoramiento externo solo cuando sea estrictamente necesario, equilibrando la reducción de costos con la eficiencia operativa. Finalmente, un 23,08% elige continuar confiando en los bufetes de abogados, pero prioriza prácticas esenciales, posponiendo asuntos menos urgentes para contener costos.

Mirando hacia el futuro en 2024, se les ha pedido a los profesionales que anticipen los cambios en las tarifas propuestas por los bufetes de abogados y la aplicación de políticas de descuento. En cuanto a las proyecciones de tarifas, las opiniones difieren. Mientras que casi un tercio de los encuestados prevé un aumento en las tarifas, posiblemente reflejando el aumento de los costos operativos o la mayor demanda del mercado, más de la mitad anticipa que las tarifas permanecerán sin cambios, lo que indica estabilidad en las estructuras de precios. Por el contrario, una facción más pequeña predice una disminución en las tarifas, potencialmente impulsada por presiones competitivas o dinámicas del mercado en evolución.

En cuanto a las políticas de descuento, las perspectivas varían en cuanto a cómo los bufetes de abogados abordarán las estrategias de fijación de precios. La mayoría de los encuestados (61,54%) cree que los bufetes de abogados serán menos propensos a aplicar políticas de descuento, quizás debido a consideraciones sobre el mantenimiento de los márgenes de beneficio o reajustes estratégicos. Por otro lado, la mitad restante espera que los bufetes de abogados mantengan sus políticas de descuento existentes, lo que indica continuidad en las estrategias de fijación de precios, y la otra mitad anticipa que los bufetes de abogados pueden inclinarse a aplicar políticas de descuento con más frecuencia, potencialmente como una táctica para atraer o retener clientes en un mercado competitivo (*ver figura 5*).

Figura 5.

EN CUANTO A LAS POLÍTICAS DE DESCUENTO, EN 2024 ES PROBABLE QUE LAS FIRMAS DE ABOGADOS:



Fuente: *Iberian Lawyer*

get

Global Energy Transition Congress and Exhibition

1-3 July 2024
Allianz MiCo - Milano Convention Centre, Milan Italy

Accelerating the Global Energy Transition

GET real **action** | GET real **projects** | GET real **partnerships**

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

The only global event uniting the low-carbon energy and industrial ecosystems under one roof. With **300+ exhibitors**, **20,000+ visitors**, **70 conference sessions** featuring **300+ Ministers** and **CEOs**, this is the event to demonstrate low-carbon solutions to new markets and work together to meet international climate objectives.

BOOK YOUR STAND TODAY

SCAN FOR MORE INFORMATION



Media Partners

FINANCECOMMUNITY

IBERIANLAWYER

Be an Architect of the Global Energy Transition

#getcongress getcongress.com

Organised By dmg events



Financiación de litigios, un mercado al alza

FERNANDO DE CASTRO DE MIGUEL

Fernando de Castro de Miguel, miembro del comité de inversión del fondo Claimbnb, habla con *Financecommunity.es* sobre la situación del mercado de financiación de litigios en España y en Europa

por julia gil

DE QUÉ HABLAMOS

La financiación de litigios (también conocida como *litigation funding o third-party funding*) es un servicio por el que un tercero, el llamado financiador de litigios, proporciona a un beneficiario (un particular, una empresa o incluso un organismo público) los recursos financieros necesarios para cubrir los costes de una acción legal y, en caso de resultado favorable, recibir parte de las ganancias.

Actualmente en Europa, según el estudio realizado por el portal especialista en estudios de mercado, Custom Market Insights (CMI), se espera que el mercado de inversión en financiación de litigios alcance una valoración de 3.300 millones de dólares en 2023. Para 2032, se prevé que la valoración alcance los 7.600 millones de dólares, lo que claramente muestra, que la financiación de litigios europea se encuentra en crecimiento. Pero ¿cuál es la situación en España? Pues bien, según el mismo informe del CMI, se prevé que este mercado en España registre una tasa de crecimiento anual compuesto (TCAC) del 8,90% de 2023 a 2032. En concreto, el año pasado, esta financiación de terceros alcanzó una valoración de casi 50 millones de euros y con expectativas de alcanzar los 117,6 millones de euros en el 2032. Todos estos datos muestran que la financiación de litigios es cada vez más habitual en Europa y por ende en España. Un mercado al alza que se puede observar con la aparición de nuevos fondos, como Claimbnb, un fondo español focalizado en la inversión en litigios y activos legales que en febrero de 2024 abrió su oficina en Madrid. Cuenta con dos vehículos de inversión ya establecidos y uno tercero notablemente mayor que los anteriores (objetivo entre los €50M y €75M). Con capital propio, esta firma ofrece a los abogados y a las empresas un enfoque financiero centrado en la idiosincrasia y particularidades del mercado español además de destinar una parte de sus fondos a litigios de responsabilidad social corporativa. *Financecommunity.es* habla con **Fernando de Castro de Miguel**, miembro del comité de inversión de Claimbnb, sobre la situación del mercado de *litigation funding* en España y en Europa.

¿Cuál diría que es la situación de la financiación de litigios en España?
Es un mercado incipiente, que se está configurando, todavía no hay muchos *players* y los tickets de inversiones dejan fuera como al 95% o 99% de las oportunidades del mercado. Pero podríamos decir que está en un momento de auge o por lo menos de crecimiento. En España estamos en un momento de expansión, gracias a los operadores que estamos empujando para que se expanda, pero está teniendo una buena acogida, entonces el mensaje es muy positivo.

¿Existe una mayor demanda por parte de las empresas, despachos o particulares?
La realidad es que recibimos muchísimas solicitudes e intentamos dar la mejor respuesta posible y en los mejores tiempos posibles. No es que hayamos notado un cambio muy grande porque el mercado haya cambiado. El principal problema es que las empresas no lo conocen y pocos despachos de abogados lo conocen, incluso conociéndolo es algo lejano, no saben a quién tienen que acudir. La falta de conocimiento y de acceso a ello.

Y España en comparación con otros países...
España está a años luz, de Estados Unidos y de Reino Unido, por la falta de fondos de inversión locales, la falta de estandarización, o la falta de avance y conocimiento con respecto a la que tienen los fondos extranjeros. El tamaño de las empresas tampoco tiene nada que ver, lo que fuera de España se considera *middle market* son empresas con un tamaño muy pequeño. Aplicado al sector legal vemos que mientras que en Estados Unidos o Reino Unido el 80-90% de los despachos

son grandes, con más de 50 abogados, en España es completamente al revés, el 90% son de menos de 25 abogados y el 78% son de menos de cuatro abogados, está mucho más segmentado, con lo cual el tipo de asuntos al que puedes llegar es mucho menor y es un modelo de negocio muchísimo menos escalable. A pesar de ello, como bien he dicho antes, es un mercado en auge, sin embargo, creo que tenemos que ser conscientes de que no podemos aspirar a cómo ha podido funcionar en otras jurisdicciones que tienen el *Common Law*.

¿Crees que existe una falta de confianza en este tipo de fondos?

Solamente podemos hablar por nuestra experiencia. Nosotros las condiciones siempre las ponemos muy claras, compartimos las estimaciones y proyecciones financieras que hacemos, o sea que la información siempre es plena, al menos por nuestro lado. Y si no llega a pasar que se cierre la operación no es por una falta de confianza, sino que simplemente o bien porque el riesgo al final no nos termina de cuadrar o el precio de las condiciones no cuadra, pero siempre es todo bastante transparente porque precisamente lo que queremos y lo que conseguimos es que los demandantes estén alineados con los intereses que tenemos nosotros.

¿En qué áreas del derecho o tipos de arbitraje al final funciona más la financiación de litigios en España?

Simplemente por volumen y por la fácil estandarización hay una temática que es bastante recurrente que son los daños por competencia y esto es muy fácil porque al final un fondo puede tomar una visión de cuál es el riesgo en un tipo de demanda y estandarizarlo. Luego cualquier tipo reclamación que sea escalable o que sea de gran volumen o de fácil análisis es mucho más fácil.
Lo más difícil realmente son aquellos litigios que son suigéneris o aquellos cuyos riesgos legales requieren un análisis muy pormenorizado y cuyo trabajo no lo puedes extrapolar a ninguna otra situación.
Eso es lo más difícil y lo que más valor ha añadido a la vez, de ahí que nuestra señal de identidad haya sido posicionarnos en ese tipo de casos. Otras temáticas, cualquiera en la que el demandante tenga alguna situación de insolvencia o tenga una necesidad imperante de liquidez, para llevar a cabo sus planes de negocio y llegar a cumplir sus objetivos.

¿Y cuál dirías que es el mayor desafío al que os habéis enfrentado vosotros o al que se enfrenta la financiación de litigios en España?



Yo creo que es un tema de educación. Sin lugar a duda, es el mayor reto y es el mayor cuello de botella, porque si se conociera más nuestra función o finalidad, no tengo ninguna duda de que todos los directores financieros de cualquier empresa española se pondrían como obligación, hacer un análisis de qué activos legales tienen en el balance y entender cómo le puedan sacar un récord financiero.

¿Qué ventajas ve el director financiero cuando recurre?
Es cierto que el director legal es nuestra persona de contacto inicial y con la que tenemos que tratar para poder analizar esos activos legales. Pero, la decisión final, muy probablemente, la tome el director financiero o la tome el CEO, porque al final se trata de monetizar o dar valor a algo que es un valor cautivo con el que no se contaba en la empresa. El director financiero tiene como labor optimizar financieramente los recursos de la empresa, y es un *driver* de crecimiento en el que nosotros nos queremos centrar, centrar nuestra conversación con este.

¿De dónde proviene el capital de los fondos?
En nuestro caso, en torno al 90% de base inversora institucional y el otro 10% de inversores profesionales, que o bien vienen del mundo del derecho o bien del mundo financiero y gente a la que no le tienes que explicar cuáles son los riesgos o cuál es el producto, sino que ya lo entienden per se.

¿De qué fuente es más común que llegan los casos?
Nos llega un poco de todo, inicialmente era 75% despachos de abogados, y luego el otro 25%, mitad *brokers*, mitad demandantes. Ahora quizá el demandante con un perfil de empresa nos está contactando más, pero bueno, el despacho de abogados y el abogado siguen siendo nuestra principal fuente.

¿Siguen algún criterio específico de selección de inversiones?
No seguimos un único criterio, lo que sí que necesitamos es que cumplan una rentabilidad mínima esperada. Entonces los datos que miramos, los KPIs para poder llegar a esa rentabilidad mínima esperada son la viabilidad jurídica y cuál es el porcentaje de éxito estimado de esa viabilidad jurídica en relación con una cantidad concreta. Luego también miramos los tiempos que vamos a tardar en recuperar esas cantidades desde el momento en el que nosotros hemos hecho los desembolsos.

¿En qué consisten los casos de responsabilidad social corporativa que llevan a cabo?
Es algo que ha surgido de manera sobrevenida, que por sus características no son invertibles por el resto de los fondos. Intentamos hacer "un traje a medida" para que sea lo más beneficioso posible para el demandante, pero sin dejar de velar por los intereses de nuestros inversores también. Lo que intentamos es que una parte material de los beneficios que tenemos se destinen a este tipo de casos mucho más difíciles. Son tickets tan pequeños que incluso nuestro trabajo no merece la pena si simplemente lo medimos en términos económicos.

CLAIMBNB EN DATOS

Activos legales gestionados: **+€150 millones (valor nominal)**
Inversiones: **+30**
Oportunidades analizadas: **+400**
Vehículos de inversión: **3**
1. Claimbnb Fund I: 21 inversiones (parcialmente desinvertido)
2. Claimbnb Fund II: 16 inversiones (fase de inversión y recuperación)
3. Claimbnb III: 2 inversiones (fase de inversión y levantamiento de capital)

Inversiones recuperadas: **8**
Jurisdicciones invertidas: **6**



Cómo el capital privado está transformando el fútbol

El 27% de los clubes de fútbol de las cinco principales ligas europeas están controlados por operadores financieros. Los efectos comienzan a ser visibles: los clubes están cada vez más enfocados en la sostenibilidad y la organización, y están buscando nuevas fuentes de ingresos

por giuseppe salemme

No solo se trata del juego en el campo: la historia reciente del fútbol italiano también es la de la progresiva financiarización de una industria que durante gran parte del siglo XX se sustentó principalmente en el mecenazgo de los propietarios, en su mayoría pertenecientes a las grandes familias industriales. Después de la primera temporada de cotizaciones a finales de los años 90 y principios de los 2000, con el sueño (casi) nunca realizado de la propiedad popular, llegó la de los inversores extranjeros. Inicialmente, empresarios rusos y chinos; hoy, fondos privados estadounidenses y fondos soberanos de Oriente Medio.

Un encuentro organizado por el bufete de abogados Legance analizó la relación entre el capital privado y el fútbol, convocando a algunos de los directivos de los principales clubes italianos: **Alessandro Antonello** del FC

La industria del fútbol

Europa

29,5 millones
Ingresos al año (en euros)

209 millones
Espectadores en el estadio (temporada 22/23)

Italia

5 millones
Ingresos al año (en euros)

11 mil millones
Impacto en el PIB (en euros)

126 mil
Puestos de trabajo



Internazionale, **Luca Bassi** del Atalanta BC, **Stefano Campoccia** del Udinese Calcio, **Stefano Cocirio** del AC Milan y **Roberto Spada** de la Juventus FC.

EL VERDADERO MERCADO DE FICHAJES

De los 20 equipos que militan en la actual Serie A, más de la mitad ha cambiado de propietario en los últimos 10 años. Genoa, Inter, Milan, Roma, Fiorentina, Atalanta y Bologna son los siete equipos ahora firmemente en manos extranjeras (el 35%); pero el número aumenta si también se tienen en cuenta las series menores (ver tabla). Este ha sido el verdadero mercado de fichajes italiano en los últimos años. Después de gestionar de manera insostenible y poco visionaria, el hueco entre los equipos italianos y los competidores extranjeros ha aumentado rápidamente. Marginados en gran parte de las negociaciones por los grandes campeones, los clubes han visto disminuir sus ingresos, en su mayoría vinculados al rendimiento deportivo (derechos de televisión, venta de entradas, patrocinios, merchandising, premios). La crisis

de los ingresos, en muchos casos agravada por la pandemia, ha llevado a los clubes a buscar nuevos capitales. Y el interés de los inversores, especialmente los estadounidenses, ha sido muy vivo desde el principio. Para los fondos privados, el fútbol italiano representa una excelente oportunidad de ganancias: los clubes de fútbol tienen grandes márgenes de mejora en términos de productividad. Construir estadios y centros deportivos de propiedad, fortalecer (e internacionalizar) las marcas, aprovechar nuevas tendencias como los e-sports, el deporte femenino, las redes sociales y el análisis de datos, son las principales formas de aumentar los ingresos. Además, los clubes deportivos tienen una base de fans sólida y leal, y su rendimiento generalmente está desvinculado del resto del mercado, lo que los hace particularmente atractivos para los inversores que buscan diversificar sus carteras.

Es por estas razones que hoy, en las cinco principales ligas europeas, el 27% de los clubes de fútbol tienen como accionista mayoritario a un operador de capital privado (datos de AIFI-Fineurop Soditic-Legance). Y operaciones como la de Elliott en el Milan son emblemáticas del éxito de esta fórmula. El fondo de la familia Singer adquirió el club rossonero en 2018 por alrededor de 750 millones de euros; cuatro años después (después de ganar un campeonato), el 99,93% del club fue vendido a Redbird Capital por 1,2 mil millones de euros. Ganancia neta: alrededor de 450 millones de euros; además de los intereses sobre el préstamo al comprador concedido por Elliott.

UNA NUEVA VICTORIA

La llegada de nuevos inversores ha estimulado un cambio lento pero progresivo en los clubes italianos. La nueva consigna es la autosuficiencia: han quedado atrás los tiempos en que el propietario se endeudaba para cumplir los sueños de los aficionados. Por supuesto, el resultado deportivo (en el campo) sigue siendo el objetivo primordial, así como la forma más inmediata de aumentar los ingresos. Pero al final, solo hay un ganador en el deporte: y un modelo de negocio sostenible no puede basarse únicamente en la expectativa de una



DANIELE MASSARO, GERRY CARDINALE, FRANCO BARESI

DESPACHOS DE ABOGADOS EN LAS ÚLTIMAS CESIONES EXTRANJERAS DE CLUBES ITALIANOS

CLUB	AÑO	ADQUIRIENTE	VENDEDOR	ASESORES LEGALES	WWW
Atalanta	2022	Stephen Pagliuca	Antonio Percassi, Luca Percassi (La Dea)	Legance, Kirkland & Ellis, Pirola Pennuto Zei & associati, Gatti Pavesi Bianchi Ludovici,	
Bologna	2014	Joey Saputo, Joe Tacopina	Albano Guaraldi	Ls Lexjus Sinacta, Tacopina Seigel & Turano	
Catania	2021	Joe Tacopina	Giovanni Ferrau, Gaetano Nicolosi (Sigi)	Chiomenti	
Cesena	2021	Robert Lewis, John Aiello (Jrl Investment)	Holding Cfc	Chiomenti	
Como	2019	Dennis Wise (Sent Entertainment)	Massimo Nicastro (Nicastro Group)	Latham & Watkins	
Fiorentina	2019	Rocco Commisso (New Acf Fiorentina)	Associazione calcio Diego Della Valle, Andrea Della Valle	Chiomenti, BonelliErede	
Genoa	2021	777 Partners	Enrico Preziosi (Fingiochi)	Gattai Minoli Partners (oggi PedersoliGattai), Lca, Cornaglia & associati	
Inter	2016	Suning (Zhang Jindong)	Erick Thohir (International Sports Capital)	BonelliErede, Jungtian & Gongcheng, Latham & Watkins, Cleary Gottlieb	
Milan	2022	Redbird Capital Partners (Gerry Cardinale)	Elliott Advisors Uk - Project Redblack (Gordon Singer)	Legance, Delfino e associati Willkie Farr & Gallagher, Fivelex,	
Padova	2017	Joseph Marie Oughourlian (J4A Holdings II)	Roberto Bonetto (Thema Italia)	Gattai Minoli Partners (oggi PedersoliGattai), Conte Perazzolo	
Palermo	2022	City Football Group (Mansour bin Zayed Al Nahyan)	Dario Mirri, Antonino Di Piazza (Hera Hora)	Dla Piper, Pirola Pennuto Zei & associati, Allen & Overy, Mazzarella	
Parma	2020	Kyle Krause (Krause Group)	Desports	Advant Nctm, Gattai Minoli Partners (oggi PedersoliGattai), Belli, Ey	
Pisa	2021	Alexander Knaster (Pamplona Capital Management)	Enzo Ricci, Giuseppe Corrado, Miro Paletti (Magico Pisa)	Grimaldi Alliance, Cms	
Roma	2020	The Friedkin Group - Romulus and Remus Invetments (Thomas Dan Friedkin)	James Pallotta (As Roma spv)	Chiomenti, Dla Piper, Tonucci & Partners	
Sampdoria	2023	Andrea Raddrizzani, Matteo Manfredi (Blucerchiati)	Massimo Ferrero	Legance, Pwc Tls, Dla Piper, Molinari Agostinelli, Zitiello associati	
Spezia	2021	Robert Platek (Msd Capital)	Gabriele Volpi (Stitching Social Sport)	Chiomenti, Grimaldi Alliance	
Triestina	2023	Ben Rosenzweig (Lbk Capital)	Simone Giacomini (Atlas Consulting)	Chiomenti, Rappazzo	
Venezia	2020	Duncan Niederauer (Vfc Newco 2020)	James Daniels, Joe Tacopina (Venezia Fc)	Lawp	-

serie constante de resultados positivos. Por lo tanto, están surgiendo nuevos modelos, como el de la empresa de medios, al que aspiran sobre todo los grandes clubes para desestacionalizar los resultados financieros. Clubes como Inter, Milan, Juventus y Roma hoy en día están todos buscando convertirse en actores del entretenimiento en sentido amplio, con contenidos diversificados (publicaciones en redes sociales, podcasts y programas de transmisión en vivo) para atraer a nuevas franjas de población ansiosas de nuevos contenidos, especialmente mujeres, nuevas generaciones y en el extranjero.

Invertir en el entretenimiento se vuelve obligatorio también porque los grandes clubes son los que hasta ahora han encontrado más obstáculos en la creación de nuevas infraestructuras (véase el artículo sobre San Siro en este número de MAG). Entre los grandes históricos de la Serie A, sólo la Juventus tiene estadio propio. Paradójicamente, en este sentido, son los clubes medianos y pequeños los que tienen más oportunidades: fuera de los centros urbanos más grandes, los costos de construcción o renovación son más asequibles, y las administraciones municipales tienen todo el interés en confiar a privados la valorización de las áreas alrededor de los estadios. Estas son las dinámicas que han permitido a Atalanta, Udinese, Sassuolo y Frosinone dotarse de nuevos estadios, fuentes de mayores ingresos.

Sin embargo, la mayor parte de los ingresos para la mayoría de los equipos italianos sigue siendo la compraventa de jugadores. Y también en este frente hay trabajo por hacer. Por un lado, es necesario controlar la entrada agresiva en el mercado de jugadores de Oriente Medio, cuyas inmensas disponibilidades financieras representan una oportunidad a corto plazo, pero también un riesgo de empobrecimiento deportivo a largo plazo. Por otro lado, los órganos de gestión y control de los clubes cada vez más sienten la necesidad de implementar normas, procedimientos y mecanismos de control para el área deportiva. Regular internamente el funcionamiento del mercado de fichajes, delineando claramente las relaciones entre los diferentes actores involucrados y los acuerdos alcanzados, se vuelve indispensable para elaborar balances correctos y evitar investigaciones por parte de las autoridades de supervisión. Esto sucedió recientemente en la Juventus, condenada además a una penalización en la clasificación en la temporada 2022/2023 por presuntas irregularidades contables (llamadas plusvalenze artificiali); pero son muy pocos los clubes italianos que nunca han tenido problemas similares. Después de todo, la tentación de ir más allá de las posibilidades para obtener un resultado deportivo capaz de impulsar el crecimiento de los ingresos siempre está presente. Pero la entrada de las finanzas en el mundo del fútbol ha sacado a la luz un nuevo concepto de éxito: uno sostenible y, por lo tanto, capaz de perdurar en el tiempo. En un país donde muchos éxitos deportivos no han producido consecuencias positivas a largo plazo, y donde hasta hace poco se daba por sentado que endeudarse era el único camino para ganar, ya es un gran logro.



STEVEN ZHANG

22–24 May 2024 Edinburgh, Scotland

ACC Association of Corporate Counsel EUROPE

ACC Europe Annual Conference

LEGAL & BEYOND

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

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

Why Attend ?

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

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

Join us Now!

Media Partners

LC PUBLISHING GROUP IBERIANLAWYER

LC PUBLISHING GROUP INHOUSECOMMUNITY

LC PUBLISHING GROUP LEGALCOMMUNITYCH

World Compliance Association

Mercados de riesgo y cohecho, cuidado con pisar las lineas rojas

por diego cabezuela sancho*



Buscar negocios en mercados de riesgo plantea dilemas muy complicados de resolver. Las severas normas de prevención del cohecho internacional vigentes en España, y en los restantes países de la OCDE, casan mal con la idea del éxito empresarial en áreas del mundo donde la corrupción es la regla general, --a veces, la regla única--, para acceder a contratos públicos, y en las que los *conseguidores* locales manejan los hilos de casi todo. Especialmente en algunos sectores, como la construcción, la energía, o el farmacéutico, los empresarios pueden toparse con murallas imposibles de escalar, y verse en la tentación de cruzar algunas líneas rojas.

España ratificó en 2002 el convenio OCDE de Lucha contra la Corrupción de los Agentes Públicos Extranjeros, y se comprometió a introducir normas penales eficaces para combatir la corrupción fuera de nuestras fronteras. La Ley Orgánica 1/2015 ajustó nuestros tipos penales a las exigencias del Convenio y el art. 286 ter del Código Penal castiga a quienes corrompan a funcionarios extranjeros o acepten solicitudes de éstos, para conseguir el acceso a contratos o ventajas competitivas. Los artículos 31 bis, 31 ter y 288 dan carta de naturaleza a la responsabilidad penal de las personas jurídicas por este delito, aunque no sea posible identificar, o traer a juicio, a los autores, cosa harto frecuente en materia de cohecho internacional. Por otra parte, el artículo 23 n) de la Ley Orgánica del Poder Judicial incluye este delito entre los que determinan la competencia de la Jurisdicción española por hechos cometidos en el extranjero por empleados, directivos, administradores, empresas, o residentes españoles.

Aunque la última Evaluación a España de la OCDE refleja cierto desencanto de los evaluadores por nuestro grado de cumplimiento del Convenio y el escaso número de condenas producidas –solo una--, la realidad es que el marco jurídico diseñado por nuestro legislador es sólido y perfectamente ajustado a los estándares internacionales. De hecho, la cantidad y enjundia de las investigaciones por cohecho internacional que se hallan en curso ante la Audiencia Nacional auguran el próximo inicio de un importante número de juicios de gran calado.

Al margen del condicionamiento fundamental que supone, en estos mercados, la hegemonía del soborno, otro escollo importante viene dado por la generalización de los denominados "pagos de engrase", imprescindibles para salir adelante en actos de mera rutina de cualquier actividad empresarial, como, por ejemplo, gestionar un simple visado, un permiso de trabajo, estibar un buque, etc, y, sin los cuales, ninguna empresa podría sobrevivir en estas economías.

Competir en estos mercados desde una legalidad europea o norteamericana, frente a operadores locales o de otras latitudes, sujetos a normas mucho más laxas, o a ninguna norma, parece una lucha desigual y condenada al fracaso. Pero sería un error tomarse estos países como una especie de *zona franca* del Derecho Penal, donde todo vale. Las normas son las normas, y la globalización de la economía demanda un espacio mundial de transparencia, que asegure la pureza de la competencia. No solo por la limpieza de las transacciones que se producen en estas áreas, sino porque, como decían, ya en 1977, los redactores de la *Foreign Corrupt Practices Act* estadounidense, *"si permitimos que el soborno se convierta en una práctica regular para las empresas (...) que hacen negocios en el extranjero será solo cuestión de tiempo que algunas de estas prácticas corruptas afectan a nuestro propio sistema económico"*

En todo caso, la rápida expansión mundial de la cultura del compliance en los últimos años, ha traído algunos vientos de legalidad y esperanza.

De una parte, los bancos que financian la ejecución de los grandes proyectos, especialmente el Banco Mundial, se han convertido en auténticos policías de la situación, negando financiación, --que es tanto como negar la posibilidad real de obtener/ejecutar los contratos— e inhabilitando para financiaciones futuras, a las empresas implicadas, ellas o sus directivos, en casos de corrupción. El mensaje que lanzan a los operadores es inequívoco: ningún contrato, por importante que sea, vale el precio de quedarse fuera para el futuro.

Por otra parte, el rápido y entusiasta crecimiento del compliance en la mayor parte de los países de Latam, ha llevado a las economías más potentes de la zona, como México o Colombia, a establecer parecidos criterios de descarte en sus licitaciones, basados en la penalización a empresas y directivos, por las incidencias judiciales de corrupción. De hecho, la disuasión y el castigo no sólo se están articulando frente a los licitadores tramposos, sino también frente a los políticos y funcionarios que tienen en su mano el maná de las adjudicaciones. La profunda desconfianza de determinados países, en sus propias administraciones, les ha llevado a apostar por cambios audaces en sus códigos penales para asegurar la represión de una corrupción, --tan arraigada en sus sociedades-- que, en muchas ocasiones, hunde sus raíces en el sistema judicial. Por ejemplo, suspendiendo los plazos de prescripción por los delitos de corrupción hasta que los autores hayan cesado en sus cargos públicos, de forma que ya no estén en situación de influir en las decisiones de quienes han de juzgarlos. O incluso, declarando los delitos de corrupción, sencillamente, imprescriptibles

El problema sigue siendo difícil, pero algo se mueve en aquéllos mercados, que parecían inexpugnables. Son tiempos nuevos.
.

** Vicepresidente Internacional de la World Compliance Association*

Women in a Legal World

"Lo hice por celos" La atenuante de arrebato, obcecación y estado pasional

por anna fernández blanes



"Perder la cabeza o los nervios" es una circunstancia que puede llevar aparejada una reducción de la condena a la hora de determinar la pena ante la comisión de ciertos delitos.

Al igual que el estado de embriaguez puede implicar una rebaja de la pena privativa de libertad, el artículo 21 del Código Penal contempla como circunstancia atenuante el *"obrar por causas o estímulos tan poderosos que hayan producido arrebato, obcecación u otro estado pasional de entidad semejante".*

¿Qué se entiende por arrebato u obcecación?
El estado de arrebato u obcecación se refiere a la pérdida temporal del dominio de las facultades mentales, debido a una reacción tan fuerte que merme la capacidad del autor de comprender el alcance de sus actos.

Para la apreciación de esta atenuante debe constatarse

la existencia de estímulos o causas que puedan ser calificadas como poderosas, pues *"no es posible otorgar efectos atenuadores a cualquier reacción pasional o colérica si no está contrastada la importancia del estímulo provocador del disturbio emocional"* (STS nº 1483/2006, de 6 de octubre). Es decir, para nuestros Tribunales no todo vale. Habrá de probarse una relación de causalidad entre el estímulo y la reacción del sujeto, de tal forma que el primero sea el desencadenante de la segunda.

¿Cuándo se considera que la reacción del autor se ve condicionada por el estímulo poderoso?

Imaginemos el caso de un individuo que llega a su casa, abre la puerta y al entrar en su habitación, se encuentra a su pareja manteniendo relaciones sexuales con otra persona. En este momento, movido por un ataque de ira, se abalanza sobre esa tercera parte para comenzar a golpearla intensamente.

¿Qué he hecho? "He perdido los nervios", "actué en caliente".

En este caso, si el ataque es inmediato al presenciar la escena en cuestión, se podría argumentar la concurrencia de la atenuante. No así si, antes de golpearla, el individuo del ejemplo decide realizar una llamada telefónica o cerrar la puerta para asimilar lo ocurrido y volver a entrar de nuevo. En estos dos últimos supuestos, difícilmente podrá probarse que existe una relación causal estímulo-reacción o una conexión temporal arrebato-delito.

Llevado al extremo, ¿un ataque de celos por parte de mi pareja podría ser causa suficiente para aplicar la atenuante?

Nuestro Tribunal Supremo defiende que, en la mayoría de los casos, los celos no justifican la aplicación de la citada atenuante, pues *"salvo aquellos casos en que quede perfectamente probada una base patológica, las personas deben comprender que la libre determinación sentimental de aquellas otras con las que se relacionan no puede entrañar el ejercicio de violencia alguna en materia de género"* (STS nº 754/2015, de 27 de noviembre).

Otra respuesta radicalmente diferente merecerá el caso cuando concurra en el autor la llamada "celopatía", como síndrome paranoico, que podría llevar aparejada incluso la exención de la responsabilidad criminal por causa de un trastorno mental transitorio, circunstancia que desde luego no será de fácil demostración para el abogado defensor.

Ahora bien, no hay que olvidar que, en el caso anterior, aunque se exima de responsabilidad penal al individuo por causa de su trastorno mental, ello no excluye la posibilidad de imponer una medida de seguridad de internamiento en centro psiquiátrico, orientada a la reeducación y reinserción social del sujeto.

La justicia penal busca equilibrar la imposición de castigos con la comprensión de las circunstancias que rodean un delito. Al reconocer la complejidad de la condición humana, nuestro Código Penal se muestra empático con los factores subyacentes que contribuyen al comportamiento del infractor. Por eso la "pérdida de control" como circunstancia que rodea la comisión de un delito, puede llevar aparejado el beneficio de la reducción de la pena.

ANNA FERNÁNDEZ BLANES

Anna Fernández Blanes, abogada en Ramón C. Pelayo Abogados especializada en el área de procesal y derecho penal económico. Asesora a particulares y empresas, tanto desde el punto de vista de la acusación como de la defensa. Socia de Woman in a Legal World, Sección Young.

The Coach Approach

¿Cómo facilitar mejor una reunión?

por bárbara de eliseu

La cantidad de reuniones que la mayoría de nosotros tenemos ahora en nuestras agendas es surrealista.

Con este artículo, en lugar de mirar esta realidad como un drama cotidiano, te invito a mirarla como una oportunidad extraordinaria para liderar y liderar de manera excepcional. Esos llamados "dramas diarios" pueden ser una oportunidad, para usted, como líder, de formar un equipo de alto rendimiento. Esto significa que su equipo superará a otros equipos, incluso si los otros equipos tienen mejores recursos, más talento o enfrentan menos desafíos y restricciones. Lo que importa es la cultura que creas.

Permítame decirle cómo puede aprovechar al máximo cada reunión y asegurarse de que los miembros de su equipo nunca abandonen una reunión individual o de equipo con usted diciendo que es un desperdicio, que podría haber sido un correo electrónico.

Algunos estudios señalan que, durante las reuniones, el 81% de las personas presentes revisan su correo electrónico, el 48% responden una llamada telefónica, el 35% envían mensajes o tweets y - este es mi favorito - el 28% buscan o hacen compras en línea. Quizás no te sorprendan estos números, porque aquellos que han experimentado reuniones mal administradas saben que pueden ser una increíble pérdida de tiempo, dinero y energía.

Las causas más comunes de malas reuniones de equipo son:

- No tener a todos los miembros del equipo en la misma sala o espacio digital al mismo tiempo;
- Elegir el lugar o el momento equivocado para reuniones productivas;
- No preparar con antelación el lugar de reunión o el equipamiento necesario;
- Olvidarse de preparar una agenda o aclarar el propósito de la reunión;
- No tomar ni compartir notas de reuniones;
- Perder oportunidades para responder o responder preguntas;
- Ignorar las reglas básicas y expectativas del equipo;
- Olvidarse de reafirmar y acordar los puntos de acción después de una reunión; y
- Falta de concentración o distraer a los demás durante las reuniones de grupo.

Casos más complejos pueden incluir falta de preparación o atención a las necesidades de los demás. En un equipo, siempre debes centrarte en las necesidades de los miembros de tu equipo.

Entonces, ¿qué tipo de recursos puedes utilizar para facilitar las reuniones? Preparar una reunión para que tenga éxito implica mucho más que la asistencia de personas. En esencia, se trata de anticipar las necesidades de los miembros de su equipo. Como facilitador, su objetivo debe ser reunir ciertos elementos en nombre de su equipo, como por ejemplo: Disponibilidad: su equipo deberá decidir cuándo reunirse. Esto es más fácil con un calendario compartido o algún otro recurso. El uso de un recurso ayuda a determinar que todos puedan reunirse al mismo tiempo. Es posible que necesites saber dónde pueden reunirse las personas si también estás

considerando ubicaciones;

Entorno común: puede ser un espacio digital o un lugar físico de encuentro. El objetivo es encontrar un lugar para que se produzca el encuentro. La plataforma que elijas, por ejemplo, debe ser accesible para todos;

Visión compartida: el objetivo claro que tienes para tu equipo debe ser conocido por todos. Su visión compartida, incluyendo cualquier objetivo a corto plazo del grupo, guiará cada reunión que tenga.
Cada sesión puede tener un objetivo propio, pero en última instancia, estos se alinearán con la visión compartida de su equipo;

Reglas de participación: establecer expectativas para cada reunión es crucial. Tener una agenda puede ayudar con eso. Sin embargo, es posible que deba ponerse de acuerdo con su equipo sobre cómo agregará temas de discusión.

Facilitar una reunión eficaz requiere pasos. No se puede esperar que el equipo haga su magia sin cierta preparación. Estos pasos lo guiarán a través de todo el proceso:
Establece la necesidad de una reunión, identificando cuál es tu objetivo. Con base en este objetivo, también debes saber qué miembros del equipo son necesarios para esta reunión. No siempre necesitarás que un grupo completo asista a cada reunión. En su lugar, comprenda los roles de su equipo y decida quién puede contribuir al objetivo;

Decide el lugar y la hora para fijar tu reunión. Nuevamente, sea siempre considerado con las necesidades de los miembros de su equipo;

Prepare y comparta una agenda, utilizando un documento físico o en línea para registrar los objetivos de la reunión. Una agenda generalmente tiene el tema de la reunión en la parte superior, enumerando a los asistentes y los puntos de conversación a continuación. Una vez que haya creado la agenda de la reunión, compártala con los miembros de su equipo. Invítalos a la reunión con la agenda adjunta;

Anime a su equipo a revisar la agenda con antelación o justo antes de que comience la reunión. Pídale a su equipo que agregue puntos de conversación relevantes si la reunión los necesita. Probablemente pensarán en esto cuando repasen la agenda existente;

Cuando sea necesario, comience la reunión presentando a todos.
Sea breve, pero no olvide relacionar la introducción con el propósito de la reunión. Debes transmitir el propósito y los roles de las personas según sea necesario. Esto incluye hacerlo en beneficio de cualquier persona nueva en el equipo. Si su grupo tiene incluso una persona nueva, preséntela y comparta cómo contribuirá la nueva persona; Comparta materiales si es necesario. Necesitas algo para mantener a tu grupo en la misma página;

Presente las reglas básicas de la reunión si aún no lo ha hecho. Esto podría incluir la duración de la reunión, el momento en que las personas intervendrán, el retraso permitido, la solicitud de contribuciones, etc;

Al facilitar o hablar con el equipo, aborde cada punto indicando la situación. Brinde información de antecedentes si es necesario para asegurar la comprensión del punto en cuestión;

Cuando la reunión finalmente llegue a su fin, repita lo que se discutió. Repase los elementos de acción de sus equipos. Asegúrese de que no se haya perdido nada, revise la agenda y haga preguntas. Termine la reunión agradeciendo a todos por asistir.
Hacer que su reunión sea significativa y productiva requiere trabajo. Ese trabajo surge de tener todo lo correcto en su lugar. Sin embargo, los grupos son complejos. A veces, una reunión tendrá todo lo que necesita. A veces, es posible que le falte un ingrediente clave. En esos casos, debe improvisar y pedir a los miembros clave del equipo que intervengan y ayuden. Recuerde, los miembros de su equipo también son un recurso. Aproveche bien su apoyo cuando lo necesite.



LC PUBLISHING GROUP

MAG IBERIAN LAWYER

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

Download on the App Store | GET IT ON Google Play

N 134 | Mayo 2024

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

In collaboration with
julia.gil@iberianlegalgroup.com

Contributor
mercedes galán, anna fernández blanes
bárbara de eliseu, diego cabezuela sancho

Group Editor-in-Chief
nicola.dimolfetta@lcpublishinggroup.com

Administration Officer
carlos.donaire@iberianlegalgroup.com

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

International Project & Conference Manager
anna.palazzo@iberianlegalgroup.com

CEO
aldo.scaringella@lcpublishinggroup.com

General Manager and Group HR Director
stefania.bonfanti@lcpublishinggroup.com

Group Communication and Business Development Director
helene.thiery@lcpublishinggroup.com

Group CFO
valentina.pozzi@lcpublishinggroup.com

Marketing and Sales Manager
chiara.seghi@lcpublishinggroup.com

Account Coordinator for Spain & Portugal
vincenzo.corrado@iberianlegalgroup.com

Events Coordinator
ilaria.guzzi@lcpublishinggroup.com

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

T: + 34 91 563 3691
info@iberianlawyer.com
www.iberianlawyer.com
www.thelatinamericanlawyer.com

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

Legal Deposit
M-5664-2009