IBERIANLAWYER

LC PUBLISHING GROUP

MAG

NÚMERO 155 | JUNIO 2026 | ESP

ESPECIAL
Latam Women Awards 2026

ESPECIAL
Iberian Lawyer IPGTMT Awards 2026

DLA Piper: LLP global y objetivo de 10.000 millones de ingresos

Ejaso acelera su expansión: "Queremos ser una alternativa real en el mercado ibérico"

Gibson Dunn afina su apuesta transaccional en Madrid



Dentons cambia paso en España

Editorial

Ilaria Iaquinta



Qué rápido corre el mundo en tiempos de la IA

Si alguien todavía tenía dudas sobre la velocidad a la que se mueve el mundo en tiempos de la IA, el último mes ha vuelto a ofrecer una prueba incontestable. Ni siquiera hemos tenido tiempo de comentar la brillante jugada de marketing de Legora al elegir a **Jude Law** como embajador. Y ni siquiera llegamos a hablar de **Harvey Specter**, el célebre abogado de la serie *Suits* elegido por Harvey (que incluso reivindicó haber sido la primera legal tech en apostar por un embajador de excepción, escogiendo deliberadamente el nombre Harvey) cuando de repente Anthropic, que ya había empezado a tantear el terreno legal en los meses anteriores, elevó la apuesta con su ofensiva legal mucho más amplia.

Un movimiento que ha desatado un intenso debate entre expertos, porque Anthropic "no se anduvo con medias tintas". Uno de los

operadores más potentes del mundo de la IA ha entrado en un mercado ya ocupado desde hace años por actores plenamente asimilados por los despachos, con la ambición de penetrar en el corazón operativo del trabajo legal. Doce plugins para áreas de práctica, más de veinte conectores MCP con proveedores legal tech, integraciones con gestores documentales, plataformas de firma, herramientas de *contract lifecycle management*, bases de datos jurídicas y entornos de productividad. No un asistente al que consultar de vez en cuando, sino un posible punto de partida del trabajo.

Hasta ayer, las legal tech especializadas construían el producto, hablaban con los abogados, diseñaban *workflows* y utilizaban, entre bastidores, grandes modelos lingüísticos. Ahora el esquema amenaza con invertirse. Claude for Legal podría convertirse en la primera puerta de entrada, el lugar desde el que el profesional empieza a trabajar, incorporando después el resto de herramientas. Y es aquí donde el asunto deja de ser una simple noticia de producto para convertirse en una noticia de mercado. Porque quien controla el primer punto de acceso controla mucho más que una pantalla, controla el flujo. Y en ese flujo circulan documentos, datos, responsabilidades, verificaciones, fuentes y confianza profesional.

No sorprende, por tanto, que los operadores verticales hayan reaccionado con contundencia. Su mensaje es claro: los modelos lingüísticos son necesarios, pero no suficientes. En el sector legal hacen falta contexto, auditabilidad, integraciones, confidencialidad, *ethical walls*, gobernanza de datos y *workflows* construidos sobre la práctica real de los despachos. Pero el mercado no se está limitando a atrincherarse. Thomson Reuters conectando CoCounsel Legal con Claude, o Definely presentándose como conector oficial, apuntan a un escenario de alianzas móviles entre verticales legales y grandes modelos fundacionales. El futuro de la legal AI podría ser un terreno donde todos compiten con todos y, cuando conviene, también se integran. Como ocurre con las grandes integraciones entre despachos de abogados.

Más allá del ruido de patio sobre quién acabará imponiéndose entre los operadores de legal tech, hay un punto que ya parece indiscutible: la IA ya no es el efecto especial, sino una infraestructura. El marketing, como siempre, acompaña. Porque Jude Law y Harvey Specter ayudan a eliminar esa idea de la IA como una herramienta "tosca", como el becario en su primer día de trabajo, para elevarla a algo sofisticado y de nivel. A algo *cool*, como Jude Law.

En este número de *MAG* de *Iberian Lawyer*, como siempre, encontrarán muchos contenidos dedicados al mercado legal español y portugués, pero también una mirada atenta a lo que ocurre más allá de nuestras fronteras. Porque el mundo en el que vivimos no solo corre cada vez más rápido, también es cada vez más internacional. Y entender el mercado legal ibérico hoy significa, inevitablemente, mirar también a las señales que llegan de fuera.

Copyright © 2026, Iberian Lawyer

PUBLISHINGGROUP LC

EVENTS CALENDAR

For info: chiara.rasarivo@lcpublishinggroup.com • +39 02 36727659

EVENTS CALENDAR 2026

JUNE

Legalcommunity Week	Milan, 08-12/06/2026
Legalcommunity Corporate Awards	Milan, 10/06/2026
Rock the Law	Milan, 11/06/2026
Iberian Lawyer Energy Day	Madrid, 25/06/2026
Iberian Lawyer Energy Awards	Madrid, 25/06/2026

JULY

LC Italian Awards	Rome, 02/07/2026

SEPTEMBER

LC Energy Day	Milan,10/09/2026
The LatAm Energy & Infrastructure Awards	São Paulo, 10/09/2026
Legalcommunity Labour Awards	Milan, 17/09/2026
Iberian Lawyer Forty Under 40 Awards	Madrid, 24/09/2026

OCTOBER

Inhousecommunity Days	Rome, 30/09-2/10/2026
Inhousecommunity Awards	Milan, 15/10/2026
FinancecommunityES Real Estate Talks and Drinks	Madrid, 20/10/2026
Legalcommunity Litigation Day	Milano, 22/10/2026
Legalcommunity Litigation Awards	Milano, 22/10/2026
Inhousecommunity Day Switzerland	Zurich, 29/10/2026

LEGEND

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

NOVEMBER

Iberian Lawyer Inhousecommunity Day	Madrid, 05/11/2026
Iberian Lawyer Gold Awards	Madrid, 05/11/2026
FinancecommunityWEEK	Milan, 09-12/11/2026
Financecommunity Awards	Milan, 12/11/2026
Legalcommunity Real Estate Awards	Milan, 26/11/2026
Legalcommunity Marketing Awards	Milan, 30/11/2026

EVENTS CALENDAR 2027

JANUARY

Legalcommunity Energy Awards	Milan, 28/01/2027

FEBRUARY

Iberian Lawyer Labour Awards	Madrid, 18/02/2027
FinancecommunityES Private Capital Talks and Drinks	Madrid, 25/02/2027
Legalcommunity Finance Awards	Milan, 11/02/2027

MARCH

Iberian Lawyer Inspiralaw	Madrid, 09/03/2027
Financecommunity Fintech Awards	Milan, 11/03/2027
Legalcommunity IP&TMT Awards	Milan, 18/03/2027

APRIL

LC Inspiralaw Italia	Milan, 05/04/2027
Legalcommunity Tax Awards	Milan, 08/04/2027

MAY

LegalcommunityCH Awards	Zurich, 06/05/2027
The LatAm Women Awards	São Paulo, 13/05/2027
Financecommunity Private Capital Day	Milan, 18/05/2027
Legalcommunity Forty under 40 Awards	Milan, 20/05/2027
Iberian Lawyer IP&TMT Awards	Madrid, 27/05/2027

PUBLISHING GROUP LC

ITALY SPAIN **PORTUGAL** SWITZERLAND **MENA** LATAM **RESEARCH GROUP SCHEDULE 2026**

ITALY

Contact Referent	guido.santoro@lcpublishinggroup.com

ENERGY	
Research Period from	01/11/24
Research Period to	31/10/25
Deadline Submission	venerdì 7 novembre 2025
Report Publication	feb-26

DOWNLOAD SUBMISSION

FINANCE	
Research Period from	01/12/24
Research Period to	30/11/25
Deadline Submission	venerdì 12 dicembre 2025
Report Publication	APR-26

DOWNLOAD SUBMISSION

IP&TMT	
Research Period from	01/01/25
Research Period to	31/12/25
Deadline Submission	venerdì 16 gennaio 2026
Report Publication	APR-25

DOWNLOAD SUBMISSION

TAX	
Research Period from	01/02/25
Research Period to	31/01/26
Deadline Submission	venerdì 6 febbraio 2026
Report Publication	mag-25

DOWNLOAD SUBMISSION

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

FORTY UNDER40	
Research Period from	01/01/25
Research Period to	31/12/25
Deadline Submission	venerdì 27 febbraio 2026
Report Publication	ott-26

DOWNLOAD SUBMISSION

CORPORATE	
Research Period from	01/04/25
Research Period to	28/02/26
Deadline Submission	venerdì 6 marzo 2026
Report Publication	lug-25

DOWNLOAD SUBMISSION

LABOUR	
Research Period from	01/04/25
Research Period to	31/03/26
Deadline Submission	venerdì 24 aprile 2026
Report Publication	ott-26

DOWNLOAD SUBMISSION

REAL ESTATE	
Research Period from	01/07/25
Research Period to	30/04/26
Deadline Submission	venerdì 15 maggio 2026
Report Publication	nov-26

DOWNLOAD SUBMISSION

INHOUSECOMMUNITY	
Research Period from	01/07/25
Research Period to	31/05/26
Deadline Submission	venerdì 12 giugno 2026
Report Publication	nov-26

DOWNLOAD SUBMISSION

LITIGATION	
Research Period from	01/04/25
Research Period to	31/03/26
Deadline Submission	venerdì 29 maggio 2026
Report Publication	nov-26

DOWNLOAD SUBMISSION

FINANCECOMMUNITY	
Research Period from	01/09/25
Research Period to	31/08/26
Deadline Submission	venerdì 11 settembre 2026
Report Publication	dic-25

DOWNLOAD SUBMISSION

*It will be possible to integrate with subsequent deals within Friday 12 September 2025

SPAIN AND PORTUGAL

Contact Referent	elizaveta.chesnokova@lcpublishinggroup.com

IP&TMT	
Research Period from	01/03/25
Research Period to	28/02/26
Deadline Submission	19/01/2026
Report Publication	Jun-26

DOWNLOAD SUBMISSION

ENERGY & INFRASTRUCTURE	
Research Period from	01/04/25
Research Period to	31/03/26
Deadline Submission	16/03/2026
Report Publication	Jul-26

DOWNLOAD SUBMISSION

FORTY UNDER 40	
Research Period from	01/05/25
Research Period to	31/04/26
Deadline Submission	18/05/2026
Report Publication	Sep-26

DOWNLOAD SUBMISSION

GOLD	
Research Period from	01/07/25
Research Period to	30/06/26
Deadline Submission	08/06/2026
Report Publication	Nov-26

DOWNLOAD SUBMISSION

SWITZERLAND

Contact Referent	elizaveta.chesnokova@lcpublishinggroup.com

SWITZERLAND	
Research Period from	01/01/25
Research Period to	31/12/25
Deadline Submission	09/02/2026

DOWNLOAD SUBMISSION

LATAM

Contact Referent	janci.escobar@iberianlegalgroup.com

WOMEN AWARDS	
Research Period from	01/01/25
Research Period to	31/12/25
Deadline Submission	09/02/2026

DOWNLOAD SUBMISSION

ENERGY & INFRASTRUCTURE	
Research Period from	30/04/25
Research Period to	01/05/26
Deadline Submission	09/03/2026
Report Publication	2027

DOWNLOAD SUBMISSION

Contenidos



40

Gibson Dunn afina su apuesta transaccional en Madrid



34

Dentons cambia paso en España

10
EN MOVIMIENTO
Stephenson Harwood abre oficina en Madrid con 8 socios

18
EN LA WEB
Pérez-Llorca asesora a CVC en la venta de su participación en Naturgy por €4.000 millones

24
DLA Piper: LLP global y objetivo de 10.000 millones de ingresos

28
Mariscal Abogados, 25 años del German desk al cliente internacional

46
Crecer sin diluirse

50
Ejaso acelera su expansión:
"Queremos ser una alternativa real en el mercado ibérico"

56
365 días después: cómo la fusión Garrigues–Sánchez Devanny está redefiniendo el mercado legal en México

62
Los 30 principales despachos de abogados en Portugal

68
Forvis Mazars en Portugal:
aprovechando el momento

72
Dentro de la función legal de Lusíadas Saúde

76
Huawei integra la dirección legal de España y Portugal

116
LC Best 50 Italia:
especial facturación

126
FINANZAS EN ACCIÓN
MOVIMIENTO
Santander Asset Management nombra a Carmen Alonso CEO global

130
FINANZAS EN CLAVE EN LA WEB
Banco Sabadell vende TSB a Banco Santander por €3.300 millones

138
Del césped al capital: cómo los fondos de inversión están redefiniendo el fútbol español

142
Élite jurídica in-house reunida en A&O Shearman

146
ESPECIAL
Iberian Lawyer IP&TMT Awards 2026, las ganadoras

162
ESPECIAL
Latam Women Awards 2026, las ganadoras

182
WCA
El compliance como lenguaje común dentro de la empresa

184
WLW
Retos legales en ensayos clínicos oncológicos internacionales

186
SESIÓN DE COACHING
De socio a líder:
por qué la excelencia técnica ya no es suficiente

LC Publishing Group

lcpublishinggroup.com



INFORMATION



EVENTS



INTELLIGENCE



PUBLICATIONS

LC Publishing Group S.p.A. – is the leading publisher operating in Italy, Switzerland, Germany, Spain, Portugal and in the Latin America and M.E.N.A. regions, in the 100% digital information related to the legal (in-house and private practice), tax, financial and food sectors from a "business" point of view, i.e. with a focus on the main deals and protagonists.

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

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

En movimiento

Stephenson Harwood abre oficina en Madrid con 8 socios

Stephenson Harwood ha abierto su oficina de Madrid con un equipo de ocho socios, liderados por Juan Oñate como managing partner para España. El equipo fundador incluye a Jesús Almoguera (litigación y arbitraje), **Carmen Alonso** (Corporate/M&A y restructuring), **Antonio Caneva** (banking and finance), **Carlos González** (litigation and arbitration), **Elena Oñoro** (tax), **José Ramón Vizcaíno** (tax) y **Eduardo Vázquez de Prada** (litigation and arbitration).



Ejaso: nombramientos de socios desde dentro e incorporación de DS Avocats

Ejaso ha nombrado cuatro nuevos socios mediante promoción interna en España: **Cristina Abilleira**, C**arlos Cabado**, **David Rodríguez** y **Enrique Llopis**. La firma también ha integrado la oficina de Barcelona de DS Avocats España, incorporando a 18 profesionales y nombrando a cuatro nuevos socios: **Verónica Ramírez Luesma**, **María José Duplá Marín**, **Erika Rubio Valera** y **Pilar Martín Rodríguez**. La firma también ha incorporado a Beatriz Navas como socia de seguros, procedente de DYD Bufete Abogados.



Pérez-Llorca se fusiona con Miranda & Amado en Perú

Pérez-Llorca y Miranda & Amado han alcanzado un acuerdo de integración legal y económica completa. La fusión —la primera de este tipo en el mercado peruano— incorporará a unos 240 profesionales de Miranda & Amado a la estructura de Pérez-Llorca, con **José Daniel Amado**, socio fundador, y otros socios de Miranda & Amado entrando en los órganos de gobierno de Pérez-Llorca.



Auren integra Galán i Rubio en Valencia

Auren ha integrado Galán i Rubio, una boutique de asesoría fiscal en el mercado valenciano. El equipo entrante está liderado por **Miguel Ángel Galán**, managing partner de Galán i Rubio.



Broseta absorbe la firma de seguros Azsure Abogados

Broseta ha integrado Azsure Abogados, una boutique especializada en derecho de seguros y reaseguros. Azsure aporta un equipo de 10 profesionales a Broseta, liderado por los socios fundadores **Jesús Vélez** y **José María Araúz de Robles**, junto con los socios **Javier Goizueta** y **Bárbara Mambrila**.





Garrigues amplía el mandato de Fernando Vives hasta 2032

La junta de socios de Garrigues ha votado por unanimidad renovar el mandato de **Fernando Vives** como presidente ejecutivo antes de su vencimiento previsto en enero de 2028, extendiéndolo seis años hasta junio de 2032.



WFW promueve a Lidia Fernández y Javier Ruffín a socios

Watson Farley & Williams ("WFW") ha promovido a **Lidia Fernández** y **Javier Ruffín** a la partnership de la firma en España.

Andersen incorpora a Juan Carpizo como socio fiscal ibérico

Andersen Iberia ha nombrado a **Juan Carpizo Bergareche** como socio fiscal y responsable de la práctica de tributación local y medioambiental ibérica. Llega desde EY Abogados.





Ecija incorpora a Alejandro Puyo como socio en Barcelona

Ecija ha incorporado a **Alejandro Puyo** como socio en su oficina de Barcelona, reforzando su práctica fiscal. Puyo llega desde Bartolomé & Briones.

Gonzalo Cuervo se incorpora a Barrilero como socio y director en Galicia



Gonzalo Cuervo Díaz se ha incorporado a Barrilero como socio y director de la oficina de Galicia. Llega desde Interim Tax & Legal Service (ITLS).



Ceca Magán incorpora a María Jesús Román como socia para liderar la práctica audiovisual

Ceca Magán Abogados ha incorporado a **María Jesús Román**, socia fundadora de MRG Abogados, como socia en su oficina de Madrid, junto con su equipo, para crear y liderar una nueva área de derecho audiovisual y cultural.



Squire Patton Boggs incorpora a Lorena Fatás como socia

Squire Patton Boggs ha nombrado a **Lorena Fatás** como socia en su práctica de litigación en Madrid. Llega desde el departamento especial de economía, energía y medio ambiente del Servicio Jurídico del Estado español (Abogacía del Estado).

Pinsent Masons incorpora a Lucía González como socia de energía

Pinsent Masons ha nombrado a **Lucía González** como socia de M&A Energy en su oficina de Madrid. Llega desde Ontier, donde era socia responsable del sector de renovables.





DLA Piper promociona a Francisco Bachiller a socio en Madrid

DLA Piper ha promovido a **Francisco Bachiller Ströhlein** a socio en su oficina de Madrid. Anteriormente era legal director en el equipo corporativo

PLMJ promueve a cuatro nuevos socios

PLMJ ha nombrado internamente a cuatro nuevos socios en sus áreas de banking & finance y capital markets, derecho público, UE y competencia, y resolución de disputas: **André Abrantes, Carla F. Machado, Martim Valente** y **Petra Carreira**.



SPS-Barrilero promueve a 10 a roles de socio

SPS-Barrilero ha ampliado su estructura de partnership con la promoción de diez abogados a los roles de equity partner, industry partner y contracted partner. Cinco abogados han sido ascendidos a equity partner: **Mónica Gonçalves Nunes, Joana Ribeiro Pereira, Sara Henriques, Nédia da Fonseca Nunes** y **Pedro Miguel Cabral**.







Abreu nombra dos nuevos socios en una ronda de 14 promociones

Abreu Advogados ha anunciado una nueva ronda de promociones internas, promocionando a 14 abogados en distintas áreas de práctica. La firma portuguesa ha promovido a **Mariana Gouveia de Oliveira** y **Mariana Gouveia de Oliveira** y **Diogo Orvalho a socios**

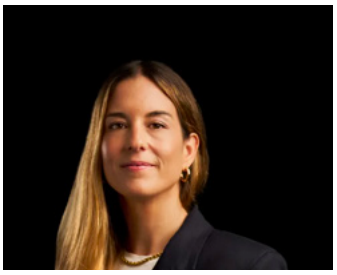
EY Law Portugal incorpora un nuevo socio equity y equipo en Finance & Projects

EY Law Portugal ha contratado a **Bruno Azevedo Rodrigues** como socio equity para liderar su área de finance & projects (energía e infraestructuras). La incorporación incluye un equipo de seis abogados. Azevedo Rodrigues procede de Abreu Advogados.



SRS Legal incorpora a Salomé Corte-Real como socia de fiscal en Oporto

SRS Legal ha nombrado a **Salomé Corte-Real** como socia en su departamento de derecho fiscal en la oficina de Oporto. Procede de Vieira de Almeida.







Sérvulo incorpora una nueva socia de M&A y una senior associate

Sérvulo & Associados ha reforzado su departamento corporativo y de M&A con dos incorporaciones laterales procedentes de Cuatrecasas: **Alexandra M. Martins**, que se incorpora como socia, y **Mariana Brazão**, como senior associate.

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

LC PUBLISHING GROUP

LEGAL COMMUNITY GERMANY

The first 100% digital portal in English addressed to the German legal market.
It focuses on both lawfirms and inhouse legal departments

- LEGAL MARKET IN GERMANY
- IN-HOUSE LAWYERS
- PRIVATE PRACTICE LAWYERS
- RUMORS & INSIGHTS
- DEALS & ADVISORS
- MAIN LEGAL TRENDS & TOPICS
- DIGITAL NEWS



Follow us on

www.legalcommunitygermany.com

En la web



Tres operaciones en distintos rincones del mercado, pero con el mismo mensaje de fondo: las transacciones en la Península Ibérica son cada vez más grandes, más estructuradas y cada vez más inseparables de la ingeniería jurídica. En mayo, desde una venta acelerada de participaciones de €4.000 millones en mercados de capitales, hasta una adquisición bancaria transfronteriza de €3.300 millones, pasando por un proyecto híbrido de infraestructuras energéticas de €1.500 millones, el denominador común no es solo el tamaño, sino la complejidad. Cada operación se sitúa en la intersección entre regulación, asignación de capital y estrategia industrial, donde los asesores legales ya no son actores secundarios, sino arquitectos centrales de las transacciones.

La configuración de asesores refuerza esta idea. En la desinversión de Naturgy, Pérez-Llorca lideró una salida impulsada por mercados de capitales para CVC, ejecutada mediante una colocación acelerada altamente técnica. En la adquisición de TSB, A&O Shearman, Uría Menéndez y Freshfields coordinaron un proceso clásico de M&A bancario, cada vez más regulado, donde los mecanismos de valoración y las aprobaciones supervisoras fueron tan decisivos como el precio. Mientras tanto, en Portugal, Abreu Advogados asesoró en el proyecto híbrido energético de Iberdrola por €1.500 millones, mostrando cómo los proyectos de transición energética se están convirtiendo en ejercicios jurídicos multidisciplinares y de largo recorrido.

Pérez-Llorca asesora a CVC en la venta de su participación en Naturgy por €4.000 millones


ÁLVARO RAMÍREZ DE HARO


ÁNGEL MARTÍN


CARLOS MERCADAL


FRANCISCO LEÓN


PABLO GONZÁLEZ MOSQUEIRA

Pérez-Llorca ha asesorado a CVC en la venta de su participación total del 13,8% en Naturgy por aproximadamente €4.000 millones, marcando la salida del fondo de la energética española tras ocho años como accionista.

La operación se realizó mediante una colocación privada acelerada de 107.470.037 acciones ordinarias, representando el 11,08% del capital social de Naturgy, gestionada por Goldman Sachs Bank Europe en nombre del vehículo de CVC, Rioja Acquisition.

El equipo de Pérez-Llorca estuvo liderado por los socios de corporate **Pablo González Mosqueira**, **Álvaro Ramírez de Haro** y **Ángel Martín**, con el apoyo del of counsel **Francisco León** y el asociado **Carlos Mercadal**.

ÁREA DE PRÁCTICA
Mercados de capitales

OPERACIÓN
Venta de participación de CVC en Naturgy

FIRMA
Pérez-Llorca

ASESORES
Pablo González Mosqueira, Álvaro Ramírez de Haro, Ángel Martín, Francisco León, Carlos Mercadal

VALOR
€4.000 millones

Santander completa la adquisición de la filial británica TSB de Banco Sabadell por €3.300 millones


ÁLVARO LUACES


CAROLINA ALBUERNE


ÍÑIGO DEL VAL


JAVIER REDONET

Santander ha completado la adquisición de la filial británica de Banco Sabadell, TSB, por €3.300 millones, tras obtener todas las aprobaciones regulatorias y supervisoras correspondientes en mayo.

En esta operación, Santander fue asesorado por A&O Shearman, mientras que Banco Sabadell contó con Uría Menéndez. Freshfields asesoró a Morgan Stanley y Goldman Sachs, asesores financieros de Banco Sabadell.

El precio de compra se fijó inicialmente en €3.050 millones, equivalente a 1,5 veces su valor contable. A esta cifra se añadió el valor neto de activos tangibles (TNAV) generado por TSB hasta el cierre, que alcanzó €242 millones.

ÁREA DE PRÁCTICA
M&A, banca y finanzas

OPERACIÓN
Adquisición de TSB por Santander

FIRMAS
A&O Shearman, Uría Menéndez, Freshfields

ASESORES
Campo asesores: A&O Shearman: Íñigo del Val, Uría Menéndez: Javier Redonet, Carolina Albuerne, Freshfields: Álvaro Luaces Manca separatore chiaro tra studi A&O Shearman: Íñigo del Val; Uría Menéndez: Javier Redonet, Carolina Albuerne; Freshfields: Álvaro Luaces

VALOR
€3.300 millones

Abreu Advogados asesora a Iberdrola en el proyecto energético Tâmega de €1.500 millones


MANUEL ANDRADE NEVES


TIAGO CORRÊA DO AMARAL

Abreu Advogados ha asesorado a Iberdrola en el desarrollo del Sistema Electro-Productor de Tâmega (SET), un proyecto de hibridación eólica e hidráulica en el norte de Portugal con una inversión aproximada de €1.500 millones.

El proyecto combina generación hidroeléctrica, energía eólica y almacenamiento en una única infraestructura híbrida. El SET cuenta con 1.158 MW de capacidad instalada y aproximadamente 40 GWh de capacidad de almacenamiento, con capacidad para generar alrededor de 1.766 GWh al año.

El equipo de Abreu Advogados estuvo liderado por el socio **Manuel Andrade Neves**, junto con el socio **Tiago Corrêa do Amaral** y un equipo multidisciplinar de más de 30 abogados en áreas de regulación, fiscal, corporativo, inmobiliario, financiación estructurada y litigación.

ÁREA DE PRÁCTICA
Energía

OPERACIÓN
Desarrollo del sistema Tâmega Electro-Producer (SET) por Iberdrola

FIRMA
Abreu Advogados

ASESORES
Manuel Andrade Neves, Tiago Corrêa do Amaral

VALOR
€1.500 millones

LCPUBLISHINGGROUP

IBERIANLAWYER AWARDS

5th Edition

energy

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

25 June 2026 • Madrid

ESPACIO LARRA

Calle Larra 14. 28004 • Madrid

19:30 CHECK-IN

19:45 SOFT COCKTAIL

20:30 AWARDS CEREMONY

21:15 STANDING DINNER

For more information please visit **www.iberianlawyer.com**
or email **chiara.rasarivo@lcpublishinggroup.com**

Dresscode: business attire

Follow us on

#IBLEnergyAwards

IBERIANLAWYER AWARDS

5th Edition energy

25 June 2026 • Madrid

JURY MEMBERS



Marta Almeida Afonso
General Counsel and Company Secretary, *REN*



Fernando V. Beguiristáin Muruzábal
Board Secretary, General Counsel and Institutional & Public Affairs Director
ACCIONA & NORDEX GREEN HYDROGEN



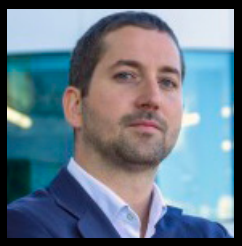
Nuria Brinkmann
Legal Counsel Portugal
Iberdrola



Rocío Chacón Carmona
International Senior Legal Counsel, *COX ENERGY*



Alberto Fernández Martín
Head of Antitrust
Repsol



Javier Ferrando de Martín-Pinillos
Associate General Counsel
Grenergy Renovables



Moisés Garcìa
Senior Legal Counsel Iberia
Metlen Energy & Metals



Ana González Felgueroso
Head of Underwriting,
Aseguradores de Riesgos Nucleares



Yolanda Herrán Azanza
GC and Head of Legal
ACCIONA ENERGIA



Fernando Reina Muñoz
Managing Counsel Spain
Lightsourcebp



Federico Silva Ortiz
Group Chief Legal Officer
Arba Energy



Jorge Velasco Fernández
Head of Legal & Compliance
Axpo Iberia

#IBLEnergyAwards

For more information please visit **www.iberianlawyer.com**
or email **chiara.rasarivo@lcpublishinggroup.com**



IMAGEN GENERADA POR IA

CHARLES SEVERS, FRANK RYAN

DLA Piper: LLP global y objetivo de 10.000 millones de ingresos

Los co-CEO globales, Frank Ryan y Charles Severs, explican a *MAG* las razones de la superación del modelo Swiss Verein: gobernanza unificada, incentivos integrados y mayor velocidad estratégica para sostener el crecimiento. Italia, Iberia, tecnología y consolidación, en el centro de la nueva etapa

por nicola di molfetta

Cinco días. Ese era el tiempo transcurrido desde la entrada en vigor de la nueva estructura de Limited Liability Partnership global única de DLA Piper cuando **Frank Ryan**, global chair y co-CEO, y **Charles Severs**, global co-CEO, se pusieron a disposición para esta entrevista con *MAG*. La transición, efectiva desde el 1 de mayo de 2026, disuelve la estructura Swiss Verein que ha sostenido la expansión global de DLA Piper durante más de veinte años y la sustituye por una LLP global situada por encima de las actuales entidades estadounidense e internacional. Los socios aprobaron el cambio por una mayoría abrumadora. En Italia, confirmó **Wolf Michael Kühne**, que participó en la conversación, el voto fue unánime: 52 síes de 52 socios. Una unanimidad que dice mucho del impulso interno que ha empujado el cambio.

AMBICIÓN, NO EMERGENCIA

DLA Piper declaró ingresos globales de 4.600 millones de dólares en 2025 y, según la proyección de Frank Ryan, aspira a estar «ampliamente por encima de los 10.000 millones de dólares de facturación» en los próximos tres a cinco años. Se trata de «una aceleración del posicionamiento para el crecimiento».

La lógica del paso a la nueva estructura, tal como la enmarcan ambos líderes, es de claridad competitiva. «Somos y siempre hemos sido un despacho ambicioso», confirma Charles Severs. El modelo Verein, eficaz para construir una presencia global, como reconoce el propio Severs, empezaba a convertirse en un freno en un mundo que exige acciones estratégicas más rápidas y más alineadas. Un único equipo de gestión, una única estructura de gobernanza, pools de incentivos unificados: esas son las herramientas de una institución que quiere moverse con rapidez.

UN EQUIPO, UNA DIRECCIÓN

Por primera vez en veinte años, DLA Piper cuenta con un único management team responsable de toda la firma global. Ese equipo — liderado por Ryan y Severs — observa ahora cada decisión estratégica desde una sola óptica: qué es lo mejor para DLA Piper a escala global.



«Uno de los grandes parámetros para analizar los despachos hoy en día es a quién son capaces de atraer»

Frank Ryan

Las implicaciones prácticas son significativas. La planificación estratégica puede avanzar con mayor rapidez. Las decisiones de contratación pueden tomarse con más coherencia. Y, sobre todo, los socios de todo el mundo pueden ahora ser incentivados no solo a sobresalir en sus mercados locales, sino también a generar y compartir negocio más allá de las fronteras. «Si alguien en Italia es capaz de colaborar en la generación de un gran litigio o una gran transacción en otra parte del mundo, debería ser recompensado por ello», afirma Ryan. Los nuevos pools de inversión, creados en el marco de la reorganización, están diseñados para hacer financieramente relevante este tipo de colaboración transfronteriza.

PROFUNDIDAD LOCAL, ALCANCE GLOBAL

Uno de los aspectos más sutiles del nuevo modelo de DLA Piper tiene que ver precisamente con lo que no hace: no impone un estándar global único para el acceso a la sociatura, los parámetros de remuneración o los criterios de desempeño. La filosofía de la firma sigue arraigada en la excelencia local. «Nuestro objetivo, nuestra ambición, es ser los mejores en cada mercado», afirma Severs.

No se trata de una concesión diplomática a las sensibilidades locales. Refleja una lectura genuina del contexto geopolítico y comercial actual. Vivimos en un mundo de aranceles, regímenes regulatorios en constante evolución, complejidades en el control de concentraciones y tensiones geopolíticas entre países (incluso entre países que hasta hace poco mantenían excelentes relaciones). En este escenario, el conocimiento profundo del mercado local no es opcional. Es un activo estratégico.

El argumento de DLA Piper es que posee algo que ninguna otra organización puede replicar: un negocio estadounidense que, por sí solo, se situaría entre los veinte principales despachos de Estados Unidos por facturación, combinado con lo que probablemente sea la plataforma internacional más extensa del sector.

ITALIA Y EUROPA: LOS EJES ESTRATÉGICOS

Italia, en particular, ocupa un lugar destacado. El país, como recuerda Kühne, es la décima economía mundial, la segunda potencia manufacturera de Europa por valor de producción después de Alemania y —un dato que sorprende a muchos— ocupa actualmente el cuarto puesto mundial por valor de exportaciones, tras haber superado recientemente a Japón. También es el tercer destino más atractivo para la inversión extranjera en Europa.

Para DLA Piper, Italia representa tanto una oportunidad para profundizar capacidades en un mercado sofisticado e industrialmente diversificado, como un punto de acceso al flujo de operaciones procedentes de inversores internacionales cada vez más atraídos por el país.



«Nuestro objetivo, nuestra ambición, es ser los mejores en cada mercado»

Charles Severs

La transformación de Milán en un auténtico centro financiero y legal europeo forma parte de esa historia. «Habéis visto despachos entrar en Italia incluso recientemente», señala Ryan. «Existe un interés real».

España y Portugal desempeñan una función estratégica adicional: la conexión con América Latina, un segmento de negocio que Ryan describe como «en crecimiento masivo» y cada vez más interconectado con los flujos de capital asiáticos, particularmente procedentes de China. La plataforma ibérica es, en este sentido, un puente que DLA Piper pretende hacer más productivo bajo la nueva estructura.

EL DESAFÍO DEL TALENTO

Tanto Ryan como Severs vuelven repetidamente sobre la cuestión del talento. En una profesión en la que el capital intelectual es el único medio de producción, la capacidad de atraer, retener y


WOLF MICHAEL KÜHNE

desarrollar abogados excepcionales es la medida última de la salud de una institución.

«Uno de los grandes indicadores, uno de los grandes parámetros con los que se pueden analizar los despachos hoy en día es a quién consiguen atraer», afirma Ryan. Según ese criterio, DLA Piper está rindiendo bien. La razón, según Severs, es que los talentos legales más sofisticados entienden hacia dónde se dirige el trabajo. «Entienden que la capacidad de navegar la complejidad global es algo que nosotros tenemos».

La nueva estructura está diseñada para reforzar ese atractivo. Una firma más grande, más integrada y con incentivos mejor alineados es, en teoría, un destino más convincente tanto para fichajes laterales sénior de nivel senior como para talento junior al inicio de carreras que esperan verse moldeadas por la complejidad transfronteriza.

TECNOLOGÍA: LA OTRA FRONTERA

Pero las ambiciones de DLA Piper van más allá de la geografía y el tamaño de la organización. La firma ha realizado importantes inversiones en tecnología legal e inteligencia artificial, incluida lo que describe como una de las relaciones más relevantes a escala global entre un despacho y Harvey, la plataforma de IA para investigación y redacción jurídica. Internamente, la firma emplea entre veinticinco y treinta data scientists y ha desarrollado sistemas propios de inteligencia artificial que está integrando progresivamente en sus flujos de trabajo.

LA OLA DE CONSOLIDACIÓN

Hay una última dimensión de la estrategia de DLA Piper que merece atención: su posicionamiento respecto a la dinámica más amplia de consolidación que está rediseñando el mercado legal global.

Ryan es directo. En su opinión, un número creciente de despachos —por tamaño, carencias geográficas o ineficiencias estructurales— se enfrentará a un momento de ajuste inevitable. Cuando eso ocurra, DLA Piper podrá convertirse en el destino natural.

No se trata de una aspiración pasiva. La firma está construyendo activamente la escala, la marca y la infraestructura de gobernanza necesarias para convertirse en un hogar atractivo para prácticas y despachos que entienden, como dice Ryan, que «no se puede seguir adelante solo». La nueva estructura es, en este sentido, no solo una reorganización interna. Es una invitación.

VEINTIÚN AÑOS, Y EL CAMINO CONTINÚA

DLA Piper tiene veintiún años. Como observa Ryan, no hay retratos decimonónicos de fundadores colgados en paredes de madera noble. La firma se ha construido a través de ambición, pragmatismo y disposición a evolucionar. El Verein le sirvió bien durante dos décadas. Ahora, una estructura distinta —y un momento distinto— exigen una respuesta diferente.

La cuestión no es si DLA Piper logrará materializar sus ambiciones. La firma dispone de la base de ingresos, el alcance geográfico, la cantera de talento y —desde cinco días antes de esta entrevista— la arquitectura de gobernanza necesarias para intentarlo. La pregunta es si el mercado legal se moverá al ritmo por el que la firma está apostando. Si Ryan y Severs tienen razón sobre la dirección del mercado, DLA Piper acaba de convertirse en una firma mucho más difícil de ignorar.

Copyright © 2026, Iberian Lawyer



MARIANO JIMÉNEZ

Mariscal Abogados, 25 años del German desk al cliente internacional

Mariano Jiménez, socio director del despacho, repasa con *Iberian Lawyer* los primeros 25 años de la firma

por ilaria iaquinta

Veinticinco años después de su nacimiento, Mariscal Abogados llega a su aniversario como una firma distinta de la que empezó en 2001. Nació como *spin-off* de Mariscal Monereo Meyer & Marinel-lo (hoy Monereo Meyer), un despacho centrado en empresas extranjeras, sobre todo alemanas, con intereses en España y Portugal. El proyecto arrancó de la mano de **Miguel Mariscal** y un pequeño equipo de abogados entre los que ya estaban **Mariano Jiménez** y **Karl H. Lincke**; hoy opera como una boutique de derecho de los negocios enfocada al cliente internacional, con más de 4 millones de euros de facturación, alrededor de 25 profesionales y cuatro socios. "Cuando cumples 25 años es una satisfacción serena —dice Jiménez, socio director del despacho, a *Iberian Lawyer*—. Hemos resistido dificultades, hemos aprendido mucho y ahora vamos a por otros 25".

LOS ORÍGENES

Para Jiménez, mantenerse durante 25 años en un mercado cada vez más competitivo ha dependido menos del tamaño que de la claridad del proyecto. "La clave es saber cuál es tu perfil de cliente, qué te diferencia de los demás y si eso que te diferencia es realmente importante", explica.

En el caso de Mariscal, ese perfil ha sido desde el principio el del grupo extranjero con intereses en España. El despacho resume esa orientación en un lema: *"We speak your language"*. La frase, para Jiménez, implica trabajar en alemán, francés o inglés con el nivel necesario para entender también la cultura empresarial del cliente. "Para nosotros tan importante es el idioma extranjero como el tema técnico", señala.

En sus primeros años, Mariscal trabajó sobre todo en societario, contratación y procesal. El foco estaba en empresas alemanas, austríacas y suizas con intereses en España. Ese conocimiento lingüístico y cultural fue la base sobre la que el despacho empezó a construir su especialización internacional.

LOS HITOS

El primer cambio de escala llegó en torno a 2013, cuando el despacho inició un proceso de profesionalización interna. Presupuestos, presentaciones, imagen de marca, materiales comerciales y una definición más precisa del producto jurídico pasaron a formar parte de una estrategia más estructurada. "La profesionalización de la marca y del producto



JOSÉ MARÍA MESA, IRENE TERRAZAS, KARL H. LINCKE, MARIANO JIMÉNEZ

EL DESPACHO EN CIFRAS

2001
Año de fundación

€4,4 millones
Facturación

~25
Profesionales del despacho

4
Socios

~25
Equipo de servicios contables, nóminas e impuestos

fue un hito muy importante", recuerda Jiménez. Ese movimiento implicó también una renuncia: dejar de aceptar asuntos que no encajaban con el derecho de los negocios.

El segundo salto se produjo entre 2015 y 2016, con la apertura a la clientela francesa y angloparlante. "Pasamos de trabajar prácticamente al cien por cien con el cliente alemán a abrir el despacho al francés y al inglés", explica. La firma amplió así su radio de acción hacia Francia, Luxemburgo, Bélgica y Reino Unido, sin abandonar su perfil original: compañías internacionales con filial, sucursal, proyecto, contrato o litigio en España. Entre sus clientes, Jiménez cita Allianz, Société Générale, Porsche, Stef y Bay.wa.

El tercer hito llegó con la apuesta por energía y renovables. La firma vio en ese sector una oportunidad en un mercado español que empezaba a atraer cada vez más inversión internacional. Jiménez subraya que "en el ámbito de las energías competimos con grandes despachos". No lo plantea como una cuestión de tamaño, sino de especialización. En este segmento, Mariscal ha intervenido en el último año, por ejemplo, en el asesoramiento


MARIANO JIMÉNEZ

a Tadiran Group y Volta Solar en una *joint venture* para entrar en el mercado español de energías renovables con un equipo formado por **Irene Terrazas, Ruth Trullenque** y **Guillermo Contreras**. Fuera de ese sector, el despacho trabajó también en el último año en el asesoramiento a Ferengi, fondo internacional de inversión, en la adquisición de una participación mayoritaria en Grupo Empresarial Bambú Restauración, propietario de 99 Sushi Bar. La operación estuvo liderada por Irene Terrazas, junto a Guillermo Contreras y **Ana Grant**. A estos mandatos, dice el abogado, se suman procedimientos judiciales relevantes que, por estar todavía vivos, permanecen bajo confidencialidad.

Mirando a los últimos años, entre las operaciones más relevantes figuran el asesoramiento al grupo alemán Stockmeier en la adquisición, en 2019, de la división química industrial de Indukern, con un equipo liderado por Karl H. Lincke; la asistencia a Chroma Impact Investment y Sun Capital Development Partners en la adquisición, en mayo de 2021, de nueve proyectos solares en España, con una capacidad total de 8,38 MW, en una operación liderada por **Alberto Álvarez** junto a Irene Terrazas; y el asesoramiento a NEUCA Group, con sede en Polonia, en la adquisición, en agosto de 2020, de Experior, una CRO con actividad en España y otros mercados europeos, con un equipo liderado por Alberto Álvarez y el apoyo de Irene Terrazas.

EL PRESENTE

El crecimiento de Mariscal no se ha construido a través de fusiones ni de incorporaciones laterales de socios. La firma ha seguido una vía más orgánica, explica Jiménez, apoyada en la profesionalización interna. "Estamos más en una evolución que en una revolución", resume. Junto al despacho opera una sociedad de servicios de contabilidad, nóminas y presentación de impuestos, con unas 25 personas. La sociatura actual está formada por Mariano Jiménez, Karl H. Lincke, Irene Terrazas y José María Mesa. Los dos primeros están vinculados al proyecto desde sus orígenes; Terrazas, responsable del área de energía, y Mesa, centrado en operaciones mercantiles, encarnan la siguiente etapa del despacho. Jiménez vincula esa nueva generación con un modelo de relevo que, según explica, no busca sociaturas nominales. "Quien es socio, es socio de verdad", afirma, con participaciones en el despacho y poder de decisión.

El despacho se sitúa en un segmento intermedio del mercado, no compite por escala con las grandes firmas, pero sí por especialización. En energía, el cruce con los grandes despachos es más directo. Entre sus competidores, Jiménez menciona a firmas como CMS o Eversheds Sutherland, en un mercado marcado por la concentración y por la entrada de marcas internacionales a través de integraciones con firmas españolas. Para Mariscal, ese movimiento supone un reto, pero no altera de momento su hoja de ruta. "Hoy por hoy pensamos seguir así", afirma Jiménez. La firma reivindica una escala que le permite conservar un ambiente interno "casi familiar". "No queremos convertirnos en una trituradora de abogados", dice. Pero tampoco cierra la puerta a otros escenarios: si en el futuro apareciera una oportunidad clara y el mercado lo pidiera, el despacho la analizaría. "No descartamos nada", resume.

LA HOJA DE RUTA

Respecto a los objetivos, el socio director evita formular el crecimiento en términos de facturación anual con números cerrados. "No trabajo con 'quiero facturar el año que viene un 15 % más'. Trabajo con el proyecto, con evolucionar en una dirección concreta. Si sale bien, la facturación viene después", señala. En esa evolución, el despacho quiere consolidar áreas como fiscal e inmobiliario. En el plano internacional, Alemania cuenta ya con un recorrido histórico; Francia y el mercado anglosajón siguen ofreciendo margen de crecimiento. La firma trabaja también en su plan de carrera interno, con la vista puesta en potenciales nuevos socios y en la fidelización del talento. El relevo generacional forma parte de esa planificación, no como una ruptura, sino como una continuidad del modelo.

Copyright © 2026, Iberian Lawyer

IBERIANLAWYER FINANCECOMMUNITYES

ENERGY DAY

4th Edition



25th June 2026

ESPACIO LARRA • Calle Larra 14. 28004 • Madrid

DESPUÉS DEL APAGÓN:
DÓNDE ESTÁ LA TRANSICIÓN ENERGÉTICA Y QUÉ HA CAMBIADO PARA EVITAR LA PRÓXIMA CRISIS

09:15 ● CHECK-IN & WELCOME COFFEE

09:45 ● GREETINGS

10:00 ● **ROUNDTABLE I: IMPULSANDO LA TRANSICIÓN:**
LAS REGLAS DEL JUEGO PARA LAS RENOVABLES, LA NUCLEAR Y MÁS ALLÁ TRAS EL APAGÓN

SPEAKERS*:

Stéphan Barthe, Head of Legal and Regulatory Affairs, *Plenitude España*

Rocio Chacon Carmona, International Legal Counsel, *Cox Energy*

Eduardo García, Senior Legal Counsel, Commercial and Clean Energies, *Moeve*

Alicia Juristo Contreras, General Counsel, *Enagás Renovable*

MODERATOR

Ilaria Iaquinta, Editor-in-Chief, *Iberian Lawyer and FinancecommunityES*

11:15 ● COFFEE BREAK

11:45 ● **ROUDNTABLE II: FINANCIANDO EL FUTURO:**
LA INVERSIÓN EN ENERGÍA LIMPIA Y ENERGÍA NUCLEAR DESPUÉS DEL APAGÓN

SPEAKERS*:

Chema Zabala Lopez, Managing Director, *Alantra Energy Transition*

Alfonso Zuloaga, Senior Corporate Banker, Energy, *Intesa Sanpaolo*

MODERATOR

Gonzalo Desande, Journalist, *FinancecommunityES and Iberian Lawyer*

13:00 ● CLOSING REMARKS

13:15 ● LIGHT LUNCH

*POR COMPLETAR

DRESSCODE: BUSINESS ATTIRE

Info: anna.palazzo@lcpublishinggroup.com

#IBLEnergyDay

LEGALCOMMUNITY
AWARDS

9th Edition

MARKET/NG

30.11.2026

19.15 CHECK-IN
19.30 ROUNDTABLE
20.15 CEREMONY
21.00 STANDING DINNER

SALA COLONNE

Via San Vittore 21 - Milan

DRESSCODE

BUSINESS ATTIRE

#LcMarketingAwards

Per informazioni: chiara.rasarivo@lcpublishinggroup.com



FEDERICO SUTTI

Dentons cambia paso en España

Federico Sutti, presidente del board europeo, liderará la transición tras el paso atrás de Jabier Badiola. El objetivo es construir una plataforma full service más amplia y rentable, adaptando al mercado español algunas lógicas del modelo italiano

por ilaria iaquinta

Dentons abre una nueva etapa en España. Tras el paso atrás de **Jabier Badiola** como socio director (*aquí la noticia*), el despacho ha confiado desde abril la transición a **Federico Sutti**, presidente del board europeo y *managing partner* en Italia, con el encargo de acelerar una plataforma considerada estratégica pero todavía alejada del posicionamiento esperado por el grupo.

El mandato es temporal. Sutti no llega para sustituir de forma estable al liderazgo español, sino para guiar la reorganización, definiendo las prioridades del plan 2026-2028 y preparar el nombramiento del próximo socio director. «España es desde hace años una prioridad de nuestro plan estratégico europeo», explica el abogado a *Iberian Lawyer*. «En otros países hemos logrado avanzar más rápido, mientras que en España el proceso ha sido más lento. Ahora queremos dar un impulso al crecimiento».

La fase anterior deja como herencia una estructura eficiente, pero aún reducida. El despacho cuenta hoy en España con unos 40 profesionales, una base sostenible en términos de costes y organización, pero aún insuficiente, según el presidente europeo, para competir de forma estable con los principales despachos internacionales y domésticos. Entre 2025 y 2026, además, la partnership española ha atravesado una fase de reajuste, con las salidas de **Jesús Mardomingo**, que se incorporó a Andersen; **Inmaculada Castelló**, que fichó por Deloitte Legal; e **Itxaso López**, que se unió a DLA Piper como socia de real estate. En sentido contrario, el despacho ha reforzado el área fiscal con **Guillermo Bailach** Miró, procedente de DLA Piper, y ha promovido a **Jorge Carmona Escudero** como socio de corporate M&A.

Más que una ruptura con la gestión anterior, el cambio de ritmo refleja la voluntad de acelerar un crecimiento que ha quedado por debajo de las expectativas del grupo. «Para ser competitivos en el mercado hay que contar con al menos dos socios en cada departamento. En las áreas principales, como corporate M&A, banking y litigation, hacen falta cuatro o cinco socios». Siguiendo esta lógica, el despacho debería acercarse a una dimensión de entre 80 y 100 abogados. Una evolución que, según las medias del mercado, podría situar la facturación en una horquilla de entre 25 y 30 millones de euros, frente a los 15,31 millones registrados en 2025. El objetivo, sin embargo, no es crecer por crecer: «La clave es encontrar a las personas adecuadas y construir una plataforma coherente, capaz de ser competitiva en todas las prácticas estratégicas».

EL MODELO ITALIA

El referente natural es Italia, considerado internamente uno de los casos de mayor éxito dentro de la red europea. Desde 2016, primer ejercicio completo cerrado con aproximadamente 11 millones de euros de facturación, la práctica italiana ha crecido hasta superar los 70 millones, con un presupuesto para 2026 estimado en torno a los 73 millones. «Italia ha sido probablemente el mayor éxito de Dentons en Europa», subraya Sutti. «No solo en términos de crecimiento, sino también de rentabilidad. El objetivo no es copiar mecánicamente ese modelo en España, sino entender qué elementos pueden funcionar también aquí». Los elementos exportables tienen que ver sobre todo con la construcción de una plataforma de servicio integral, el refuerzo de las áreas transaccionales, la atención a la rentabilidad y la capacidad de competir también con los despachos locales.

La ambición declarada es situar a Dentons entre los cinco principales despachos internacionales activos en España. No necesariamente por número de abogados o volumen de facturación, sino por posicionamiento, calidad de la plataforma, rentabilidad, capacidad de atraer talento lateral y relevancia en mandatos estratégicos. También en España la cuestión no es solo aumentar ingresos, sino mejorar la rentabilidad. Sutti no fija un objetivo numérico, pero el referente sigue siendo Italia, donde Dentons ha alcanzado niveles de rentabilidad en torno al 50%, en línea con los principales despachos domésticos. El reto será acercar la plataforma española a un nivel de retorno capaz de competir con los actores locales y atraer talento lateral.

PRIORIDAD A TRANSACTIONAL Y LITIGATION

El crecimiento pasará, en primer lugar, por el refuerzo de las áreas transaccionales. «No tiene sentido potenciar los departamentos de servicio

si antes no se construye una base sólida en las prácticas que generan trabajo para el resto de la plataforma». Corporate M&A, banking y, en general, las áreas ligadas a operaciones deberán actuar como motor. También el contencioso tendrá un papel clave: «Cuando el mercado transaccional se desacelera, el litigation ayuda a mantener el equilibrio y la continuidad».

La estrategia pasa por un lateral hiring selectivo. El objetivo es atraer socios con peso de mercado y cartera de clientes, al tiempo que se pone en valor la estructura existente. «Hay que encontrar la combinación adecuada entre los socios actuales y las incorporaciones laterales. De aquí a final de año queremos ver si logramos dar los primeros pasos estructurales e identificar dos o tres perfiles adecuados en áreas estratégicas».

COMPETIR A NIVEL LOCAL

Según Sutti, la propuesta de Dentons se distingue de la de muchas firmas estadounidenses y británicas. «Dentons es un despacho internacional atípico. Contamos con una red global muy amplia, pero también estamos arraigados en los mercados locales. Los referrals son importantes, pero no representan la mayor parte de la facturación. La verdadera diferencia es la flexibilidad».
De media, los referrals suponen entre el 25% y el 30% de la facturación en cada país, una cuota relevante, pero no dominante.

La principal palanca sigue siendo la capacidad de adaptar tarifas y organización del trabajo al mercado local. Una flexibilidad especialmente importante en países como Italia y España, donde, según Sutti, los principales despachos domésticos operan con facturación por abogado hasta un 50% más baja que la de muchas firmas internacionales, manteniendo al mismo tiempo un fuerte arraigo local. «Nuestro modelo permite competir también con los despachos locales. No imponemos automáticamente tarifas o estructuras pensadas para Londres o Estados Unidos. Nos adaptamos al mercado en el que operamos».

Se trata de un enfoque distinto al de muchas firmas estadounidenses y británicas, cada vez más centradas en trabajo premium y en el transactional de alto valor. «Su modelo no es competir con los


FEDERICO SUTTI

despachos locales, sino ser fuertes en las áreas estratégicas donde el transactional marca la diferencia». Dentons, en cambio, apuesta por mantener una doble naturaleza: global en la plataforma, local en la competencia.

EL PUENTE CON AMÉRICA LATINA

Entre los activos potenciales de la plataforma española destaca el vínculo con América Latina. Dentons está presente en varios países de la región, entre ellos Colombia, Chile y Brasil, y España puede convertirse en un punto natural de conexión entre Europa y Latinoamérica. «España tiene una ventaja cultural y lingüística única respecto a América Latina. No se trata solo del trabajo inbound que llega de la red, sino también de la posibilidad de ayudar a los clientes españoles a utilizar la red de Dentons en otros países».

Es una lógica ya probada en Italia, donde en los últimos años los referrals outbound generados por los socios italianos hacia otras jurisdicciones han superado a los inbound recibidos de la red. «Esto demuestra que la red puede utilizarse también de forma activa, no solo pasiva».

ESPAÑA, PRIORIDAD EN EUROPA

En el plan europeo del despacho, España, Alemania y Francia siguen siendo mercados clave de crecimiento, aunque con necesidades distintas. En Alemania, la firma ve todavía margen de desarrollo frente a los competidores; en Francia ya están en marcha operaciones de lateral hiring, especialmente en prácticas transaccionales. España, en cambio, es hoy el mercado más alejado del posicionamiento esperado. «Respecto a nuestro posicionamiento ideal, es el país en el que estamos más retrasados y donde, por tanto, hay mayor margen de aceleración».

El objetivo no es abrir nuevas oficinas, sino reforzar las plataformas existentes. «Ya contamos con 19 oficinas en Europa continental. En esta fase la prioridad es consolidar nuestra presencia en los países en los que estamos presentes».

EL FUTURO SOCIO DIRECTOR

La transición deberá culminar con el nombramiento del nuevo country managing partner. El perfil aún no está definido, pero deberá combinar prestigio profesional y capacidad de gestión. «No basta con ser un gran abogado para ser un buen manager. Son dos roles distintos. Un abogado de éxito tiende naturalmente a poner a los clientes en primer lugar. Un socio director debe poner al despacho en primer lugar».

El próximo líder deberá ser algo más que un *rainmaker*. «La gestión de un despacho requiere tiempo, presencia y atención a los socios. Hay que encontrar el equilibrio adecuado entre la actividad profesional y las responsabilidades de gestión. Ese equilibrio es lo que puede marcar la diferencia en la próxima fase de Dentons en España».

Copyright © 2026, Iberian Lawyer

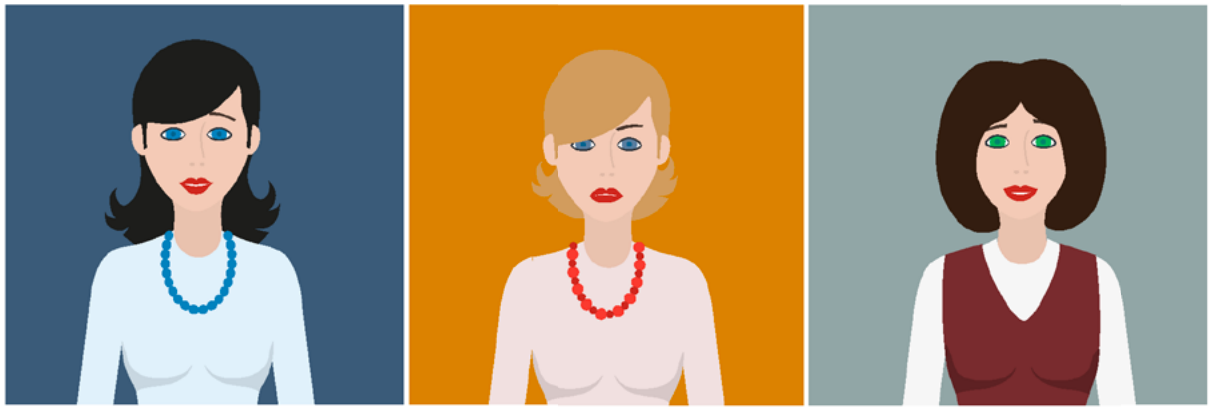


FEDERICO SUTTI



Mujeres

EN EL DERECHO: CAMINOS DE ÉXITO



Un video podcast
de **Iberian Lawyer** y **Women in a Legal World**
dedicado
a las **juristas líderes**,
compartiendo sus trayectorias, inspiradoras
y su visión del liderazgo femenino

LISTEN HERE

WATCH HERE

Info: ilaria.iaquinta@iberianlegalgroup.com

ITALIAN ARBITRATION DAY

Associazione Italiana per l'Arbitrato 1958

MILAN CHAMBER OF ARBITRATION

ITALIAN ARBITRATION DAY

Arbitration in the Age of Economic and Legal Disruption: of Tariffs, Sanctions and Global Uncertainty

Rome, 11 June

Sala della Protomoteca, Campidoglio

Media partners:

LCPUBLISHINGGROUP LEGALCOMMUNITY

LCPUBLISHINGGROUP LEGALCOMMUNITYCH

LCPUBLISHINGGROUP LEGALCOMMUNITYGERMANY

LCPUBLISHINGGROUP LEGALCOMMUNITYMENA

LCPUBLISHINGGROUP IBERIANLAWYER

LCPUBLISHINGGROUP THE LATINAMERICANLAWYER



ARMANDO ALBARRÁN

Gibson Dunn afina su apuesta transaccional en Madrid

Armando Albarrán lidera una oficina centrada en grandes operaciones y ejecución local. La firma prevé cerrar su primer año con alrededor de 15 profesionales vinculados al proyecto español y reforzar áreas clave como derecho público, sectores regulados y fiscal

por ilaria iaquinta

Gibson Dunn no ha llegado a España para ser una firma más. La oficina de Madrid, anunciada en enero y liderada por **Armando Albarrán**, responde a una idea precisa: competir en la parte alta del mercado transaccional con una propuesta que une acceso internacional y ejecución local en torno a un equipo concentrado en operaciones complejas. No busca construir una plataforma full service tradicional, sino ocupar un espacio concreto del mercado. «Mi tesis es que hay espacio para un pequeño grupo de abogados muy enfocado en grandes operaciones u operaciones complejas, y muy enfocado en el servicio al cliente», explica Albarrán a *Iberian Lawyer*.

El mercado, reconoce, no es ilimitado. España no tiene el volumen de operaciones de Estados Unidos, reconoce, pero sí una base suficiente para justificar una oficina con vocación *premium*. «El número de operaciones de este tipo que puede haber en España puede estar en torno a 20 o 30 al año. No es un mercado enorme, pero es suficientemente grande para justificar abrir una oficina». La estrategia, resume, no busca una fórmula sofisticada: «calidad, calidad, calidad; ejecución; los mejores abogados trabajando para los mejores clientes en las mejores operaciones».

EL EQUIPO INICIAL

La oficina española arranca con un grupo diseñado para cubrir el núcleo de las grandes operaciones. Junto a Albarrán, el equipo inicial está formado por **Alfonso Bernar, Asís Martín de Cabiedes** y **Reka Palla**, of counsels procedentes respectivamente de Uría Menéndez, Freshfields y A&O Shearman; y **Mario Pacini** y **Alberto Broseta** como asociados. El equipo combina presencia en Madrid, presencia en Barcelona (**Steve Melrose**, con foco en litigación internacional y compliance) y el apoyo de socios en Londres con dedicación recurrente a operaciones españolas, entre ellos **Federico Frühbeck** y **Hugo Hernández-Mancha**. La primera línea queda orientada a M&A, private equity, infraestructuras, public M&A y mercados de capitales.

La lógica no es crecer por crecer, sino reunir perfiles capaces de trabajar en operaciones complejas desde el primer día. «Lo que hemos buscado es un modelo de excelencia», explica. «La excelencia en el servicio legal es una combinación de conocimiento, experiencia y dedicación». El núcleo inicial reúne profesionales senior, en su mayoría abogados de entre 30 y 40 años, con experiencia en firmas internacionales o en despachos con actividad transfronteriza. «No ha venido nadie arrastrado. Todos los que han venido lo han hecho porque tenían mucha ilusión por empezar un nuevo proyecto».

NUEVOS FICHAJES EN VERANO

El equipo no está cerrado. Gibson Dunn prevé anunciar nuevas incorporaciones durante el verano, especialmente en perfiles junior con experiencia, además de reforzar áreas necesarias para el tipo de operaciones que quiere hacer desde Madrid. La prioridad inmediata es añadir capacidades en derecho público y sectores regulados. La firma trabaja en la incorporación de un perfil senior, un abogado del Estado, para liderar esa área. El otro frente es fiscal, donde la intención es incorporar también talento senior.

La idea no es sumar perfiles aislados. En fiscal y derecho público, Albarrán plantea pequeños equipos de dos o tres personas por área, incluido su responsable. «Tanto en derecho público como en fiscal, lo que no tendría sentido es tener solo una persona». El objetivo es cerrar el primer año con unos 14 o 15 profesionales vinculados al proyecto español.

«Mi tesis es que hay espacio para un pequeño grupo de abogados muy enfocado en grandes operaciones u operaciones complejas, y muy enfocado en el servicio al cliente»

La propuesta descansa también en una forma concreta de organizar el trabajo adaptada a los nuevos tiempos: equipos concentrados y alta exposición a las operaciones. Albarrán defiende un modelo en el que los abogados estén cerca del cliente, del problema y de la ejecución. «Los clientes valoran mucho a los abogados que son hands on, que se involucran y que, cuando hay un problema, no lo eluden, sino que intentan resolverlo». Frente a la lectura de que Gibson Dunn arranca con una estructura pequeña, matiza: «Quince abogados en España enfocados en hacer operaciones no es poco. Queremos estar ahí».

UNA SEDE AÚN TRANSITORIA

La oficina española está también en construcción desde el punto de vista físico. El equipo trabaja actualmente en Pablo Ruiz Picasso 11, en un espacio elegido por razones prácticas de lanzamiento: tecnología, salas de reuniones, servicios compartidos y facilidad operativa en una fase en la que la estructura aún se está formando. Albarrán lo presenta como una solución transitoria. La firma busca una sede premium en Madrid, con mayor representatividad para los clientes y más alineada con la cultura interna que quiere construir. «A medio plazo, este no es el sitio en el que queremos estar», explica. «Estamos buscando un sitio premium, también con un nivel de representatividad para nuestros clientes». Si las comprobaciones técnicas avanzan como espera la firma, podría haber un traslado intermedio en tres o cuatro meses. El objetivo, añade, es encontrar en un plazo de un año o año y medio un espacio definitivo donde el equipo pueda sentirse *"at home"*.

LAS OPERACIONES

La tesis de Madrid se entiende mejor a través del tipo de mandatos que la firma quiere atraer.

«Hemos venido a liderar el mercado. ¿Vamos a liderarlo el día uno? No lo creo. Pero sí queremos tener un papel relevante»



ARMANDO ALBARRÁN

Albarrán menciona la oferta de Estée Lauder sobre Puig como un ejemplo casi perfecto del espacio al que aspira la oficina, aunque la operación no saliera adelante: cliente internacional, public M&A, ejecución local y alta complejidad. «Para nosotros, la operación de Estée Lauder sobre Puig es casi un case study perfecto de por qué tiene sentido tener una oficina en Madrid», afirma. «Tienes un cliente americano que quiere hacer una operación de public M&A en Europa, en España. Eso requiere acceso al cliente, pero también mucho local expertise».

El primer mandato público ha sido el asesoramiento a Merlin Properties en una ampliación de capital de 900 millones de dólares. La firma también está asesorando en el cierre de la venta de MásOrange por Cinven, KKR, Providence y otros inversores.

Para Albarrán, este tipo de operación resume bien el posicionamiento buscado: tamaño, complejidad, fondos internacionales, componente local y múltiples partes involucradas. «Es el prototipo de operación que queremos hacer», dice sobre MásOrange. «Ahí pensamos que podemos añadir valor».

UN FOCO TRANSACCIONAL

La oficina no nace con vocación multipráctica. La prioridad es transaccional. M&A, capital markets, private equity, infraestructuras, derecho público, sectores regulados y fiscal forman parte del núcleo inicial porque son áreas directamente vinculadas a las operaciones que la firma quiere ejecutar. «Ahora mismo la idea es un enfoque total en transacciones», afirma Albarrán. «Las áreas que estamos mirando son áreas que percibimos que vamos a necesitar en todas las operaciones».

En otras materias, la firma utilizará la red europea o colaborará con terceros en función de las necesidades del cliente. competencia o financiación pueden cubrirse desde Londres o Bruselas. En áreas como laboral o propiedad intelectual, el modelo puede pasar por boutiques especializadas o por los despachos que el propio cliente ya utilice. «Hay varios modelos», explica. «Uno es cooperar con otras firmas *full service* y otro es ir cooperando con boutiques según las necesidades o las preferencias del cliente».

MADRID Y EUROPA

El papel de Madrid será doble: acompañar a clientes internacionales en operaciones con componente español y generar trabajo, tanto local como internacional, desde el propio mercado español. Albarrán insiste en que una oficina no puede vivir únicamente de la red internacional. En su experiencia anterior, recuerda, alrededor del 90% del trabajo se originaba en España, incluso cuando los clientes o las operaciones tenían una dimensión internacional. «Tienes que ser capaz de hacer las operaciones que vengan de la red, pero también es muy importante tener tu propia red local y ser capaz de hacer operaciones locales».
La lógica, añade, es similar a la de los bancos de inversión y los grandes fondos internacionales: si esos actores consideran útil estar sobre el terreno, el asesoramiento legal debe seguir la misma dirección. «Si una empresa de servicios como un banco de inversión piensa que sus clientes se benefician de tener presencia local, con mayor motivo se puede predicar eso del asesoramiento legal, donde además hay un derecho local que aplica a las operaciones».

Albarrán rechaza leer el desembarco de firmas estadounidenses en Europa como un movimiento homogéneo. Europa, dice, no es un único mercado jurídico, sino una suma de jurisdicciones con dinámicas distintas. «Europa realmente no es un mercado. Hay muchos mercados en Europa», afirma. «En algunos las firmas locales son más potentes y en otros las firmas internacionales tienen más peso. Incluso dentro de cada jurisdicción hay mercados distintos». En España no es lo mismo competir en operaciones complejas que hacerlo en el *mid-market*. Cambian las reglas del juego y también el tipo de asesoramiento que espera el cliente. Gibson Dunn quiere posicionarse en operaciones en las que el abogado pueda incidir directamente en la ejecución. «Me gusta verlo por valor añadido», explica. «Los abogados con el conocimiento y la experiencia adecuados añaden valor a las operaciones porque son capaces de hacer que la operación suceda, que suceda más rápido o, incluso, recomendar que no suceda si no debe suceder».

La medida del proyecto no será el tamaño inicial de la oficina, sino su capacidad para entrar de forma recurrente en ese circuito de operaciones. Albarrán no promete liderazgo inmediato, pero sí una ambición clara: «Hemos venido a liderar el mercado. ¿Vamos a liderarlo el día uno? No lo creo. Pero sí queremos tener un papel relevante».

Copyright © 2026, Iberian Lawyer

«No hemos venido a ser una firma full service más. Queremos estar en las operaciones donde realmente podamos añadir valor»

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

IBERIANLAWYER

THE LATINAMERICANLAWYER

Expert Opinion



YOUR SPACE, YOUR ARTICLE.

For information:
info@iberianlegalgroup.com

PUBLISHING GROUP LC



PIEDAD SÁNCHEZ RODRÍGUEZ, CLARA CORNUDELLA GIRAL, MARTA MASIP MONTANER, MARC PUIGDENGOLAS I JULIÀ QUERALT CIRRE JIMÉNEZ, ADRIANA ARCHS MENDIRY, JÚLIA COLL BOADA, AINOA SANCHÍS COLOMINAS LAIA TEJADA PINYOL, JULIA PILAR GONZÁLEZ GARCÍA, LAURA PARÉS I RAVETLLAT, MARC MOLINS RAICH

Crecer sin diluirse

Uno de los fundadores de la boutique Molins & Parés repasa su trayectoria como firma penal en España tras casi quince años de actividad, entre especialización y una posible implantación en Madrid

por gonzalo blázquez de sande

Más de una década después, Molins & Parés se ha consolidado como una de las boutiques especializadas en derecho penal económico en España. Fundado en 2013 por **Marc Molins** y **Laura Parés**, el despacho nació con una idea clara: construir una firma especializada que proyectara una manera concreta de entender la abogacía penal. Marc Molins visita *Iberian Lawyer*, donde hace una radiografía de la boutique. "Los principios fundacionales del despacho son claramente la idea de una boutique especializada en derecho penal", explica. "Teníamos la ilusión de abrir un despacho con nuestro sello, con nuestra forma de entender el ejercicio del derecho penal".

La historia de la firma comenzó cuando ambos socios ya ocupaban posiciones consolidadas dentro del mercado legal. Molins era socio en RocaJunyent y Parés procedía del despacho de Cristóbal Martell. Sin embargo, compartían la inquietud de crear un proyecto propio, vinculado a una forma propia de ejercer la abogacía penal. "El penalista es muy artesano. Tiene una forma de entender el trabajo y una ética muy concreta. Nosotros queríamos proyectar precisamente eso", confiesa Marc Molins. Lo que comenzó como una pequeña boutique especializada se ha convertido en una firma de 14 profesionales. Entre los asuntos de mayor repercusión pública en los que ha participado Molins & Parés destaca la defensa del FC Barcelona en el denominado "caso Negreira", una de las investigaciones más mediáticas del deporte español en los últimos años. El procedimiento analiza los pagos realizados por el club a sociedades vinculadas al exvicepresidente del Comité Técnico de Árbitros, José María Enríquez Negreira, entre 2001 y 2018, en una causa centrada en presuntos delitos de corrupción deportiva, administración desleal y falsedad documental. La boutique también ha intervenido en procedimientos derivados de la crisis del Banco Popular y su posterior absorción por Banco Santander, representando a afectados en uno de los litigios financieros más complejos de la última década en España. Asimismo, el despacho ha participado en distintas investigaciones desarrolladas ante la Audiencia Nacional relacionadas con criminalidad económica, fraude corporativo y asuntos de especial complejidad técnica. Sin embargo, Molins relativiza el concepto de "gran asunto". "La relevancia se la da el cliente", sostiene. "A veces un asunto aparentemente pequeño puede tener consecuencias enormes para quien lo vive", comenta.



MARC MOLINS RAICH, LAURA PARÉS I RAVETLLAT

El despacho en números

2013
Año de fundación

14
Profesionales del despacho

2
Socios

LA ESPECIALIZACIÓN

El núcleo de actividad de la firma continúa siendo el derecho penal económico y de empresa, especialmente en áreas como compliance, investigaciones internas, delitos tributarios, función pública y derecho penal de la competencia. "Estamos muy focalizados en el penal de empresa, en compliance y en forensic", explica Molins. "Pero intentamos dar una respuesta 360 al cliente".

En un mercado jurídico donde muchas boutiques terminan integrándose en grandes estructuras, Molins & Parés reivindica el valor diferencial de la especialización y de la cercanía con el cliente. "Una de las singularidades de la boutique es la visibilidad", señala Molins. "La boutique permite proyectar una forma de entender el derecho, un estilo y un compromiso muy concreto con el cliente". Para el socio fundador, la identidad del despacho se construye caso a caso. "Cada uno te posiciona", afirma. "En derecho penal no existe prácticamente recurrencia; nadie quiere volver a pasar por un procedimiento penal. Por eso es fundamental transmitir compromiso y generar satisfacción".

EL LÍMITE DEL CRECIMIENTO

Ese posicionamiento también se apoya en una determinada forma de ejercer la profesión. Molins insiste repetidamente en conceptos como ética, perseverancia y coherencia profesional, pero el crecimiento introduce una pregunta distinta: cómo aumentar dimensión sin perder la lógica de boutique. "La prioridad es no perder el estilo", asegura. "No perder nuestro ADN ni nuestra forma de entender el derecho". Esa idea de "estilo" aparece como el principal desafío del crecimiento. "Mantener el estilo no significa no crecer", puntualiza. "Significa crecer bien".

MADRID EN EL HORIZONTE

La expansión territorial forma parte de los planes de futuro de la firma y Madrid ocupa un lugar central en esa estrategia. "Rotundamente sí", responde Molins cuando se le pregunta por una implantación estable en la capital. "Madrid es un anhelo. Allí están el Supremo, la Audiencia Nacional y los principales órganos jurisdiccionales". Aun así, deja claro que cualquier evolución futura deberá respetar los principios fundacionales del despacho. "Estamos abiertos a explorar cualquier fórmula", admite. "Pero lo único que no me perdonaría sería perder el estilo".

Mirando hacia atrás, Molins reconoce que nunca imaginó el nivel de consolidación alcanzado por la firma. "Si hace trece años me hubiesen dicho que estaríamos aquí, no me lo habría creído", confiesa. "La decisión de abrir el despacho estaba llena de ilusión, pero también de renuncias". Esa acogida del mercado ha reforzado una convicción que sigue definiendo el proyecto: que todavía existe espacio para una forma de ejercer la abogacía basada en la especialización, la cercanía y el compromiso. "Mucho trabajo, mucha perseverancia, mucho compromiso", concluye Molins. "Esa sigue siendo la receta", sentencia.

Copyright © 2026, Iberian Lawyer

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



MANUEL GONZÁLEZ-HABA POGGIO

Ejaso acelera su expansión: "Queremos ser una alternativa real en el mercado ibérico"

Manuel González-Haba Poggio analiza para *Iberian Lawyer* la estrategia de expansión de Ejaso, marcada por nuevas aperturas, crecimiento inorgánico y la ambición de consolidarse como uno de los principales players del middle market ibérico

por gonzalo blázquez de sande

Ejaso vive uno de los momentos más activos de su trayectoria. En mayo se produjo la integración del equipo de DS *Avocats en Barcelona* junto con la apertura en *Vitoria (País Vasco)*. A ello se une el crecimiento *en Galicia* o la consolidación de Portugal (*aquí la noticia*) el pasado mes de marzo. Un modelo inmerso en una estrategia que, aunque no responde a un mapa cerrado de aperturas, sí refleja una ambición clara: ganar escala, atraer talento y consolidarse como una firma *full service* de referencia en el middle market ibérico.

Manuel González-Haba Poggio, socio director del área mercantil de Ejaso, recibe a Iberian Lawyer para hablar sobre el momento de expansión que vive la firma.

"Nosotros no tenemos una política establecida de 'hay que abrir aquí o allá'. Lo que sí tenemos claro es que queremos operar fuera de Madrid", explica González-Haba. "Hay territorios en España donde un despacho del middle market puede competir muy bien con marcas superiores en volumen o posicionamiento".

La firma asegura que el crecimiento no responde tanto a una expansión forzada como a la aparición de oportunidades ligadas al talento. "Las oficinas surgen de las personas. No es que pensáramos en abrir en Vitoria; coincidimos con la socia adecuada y todo empezó a tener sentido", afirma. "Si tienes gente que no te llama para contarte problemas, sino para decirte 'quiero crecer aquí', es que la cosa está funcionando".

Ese modelo ya había funcionado anteriormente en Galicia, una de las apuestas más exitosas del despacho. "La Coruña va como un tiro; probablemente ya somos uno de los principales despachos de Galicia. Y ahora en Vigo está pasando lo mismo".

BARCELONA: DE BOUTIQUE A FULL SERVICE

Uno de los movimientos más relevantes de los últimos meses ha sido la integración el pasado mes de mayo de DS Avocats en Barcelona. Una

MOVIMIENTOS ESTRATÉGICOS DE EJASO

Ejaso ha intensificado su expansión en el mercado ibérico con varias operaciones clave en los últimos meses.

Febrero 2025
Nueva sede en Miami
(*Aquí la noticia*)

Septiembre 2025
Nueva sede en Vigo
(*Aquí la noticia*)

Enero 2026
Refuerzo del equipo en Sevilla con la integración del despacho Iureko (*Aquí la noticia*)

Febrero 2026
Nueva sede en Málaga
(*Aquí la noticia*)

Marzo 2025
Presencia en Portugal
Lisboa y Oporto
(*Aquí la noticia*)

Mayo 2026
Refuerzo del equipo en Barcelona con la integración del despacho DS Avocats (*Aquí la noticia*)

Mayo 2026
Nueva sede en Vitoria-Gasteiz
(*Aquí la noticia*)

operación que transforma el posicionamiento de Ejaso en Cataluña.

"Nosotros ya estábamos en Barcelona, pero éramos muy boutique: competencia y laboral. Si quieres jugar en el mundo corporativo necesitas mercantil y fiscal; esa es la verdadera barrera de entrada", reconoce González-Haba.

La integración aporta precisamente esa dimensión corporativa, además de una fuerte capacidad internacional. "Nos hemos encontrado con socias con un talento internacional espectacular y muy alineadas con el tipo de operaciones que queremos hacer". El resultado es una oficina full service de cerca de 50 profesionales. "Ahora sí estamos en el mapa en Barcelona".

La operación encaja además con una ambición creciente de internacionalización. "El despacho no solo quiere crecer en España; ahora queremos ver cómo nos lanzamos internacionalmente".

PORTUGAL Y EL SALTO INTERNACIONAL

Portugal ocupa un papel central dentro de esa estrategia ibérica. Para Ejaso, la expansión allí responde tanto a las necesidades de sus clientes como a una lógica de crecimiento regional.

"El cliente *middle market* español que tenemos aquí intenta vender en Portugal. No poder ofrecerle un servicio con una firma que compartiera nuestra cultura era un problema", explica.

Hasta ahora, la firma contaba con una estructura más limitada centrada en laboral, pero necesitaba reforzar áreas como mercantil y fiscal. Además, Portugal se percibe como puerta de entrada a Brasil y a la expansión latinoamericana del despacho.

"LATAM es una apuesta clarísima para nosotros. Tenemos oficina en Miami y vemos muchísimo movimiento hacia España. Portugal nos ayuda también a cerrar bien Brasil".

CRECIMIENTO CON RENTABILIDAD

La firma cerró el pasado ejercicio entre 33 y 36 millones de euros de facturación —incluyendo Miami— y espera superar este año los 40 millones. El objetivo de crecimiento se sitúa alrededor del 15% anual, combinando desarrollo orgánico e incorporaciones.



JUAN ENRIQUE ALTIMIS IBAÑES, ARIADNA REVENGA SALAT, PILAR MARTÍN RODRÍGUEZ, ERIKA RUBIO VALERA, ISABEL SOBREPERA MILLET
VERÓNICA RAMÍREZ LUESMA, MARÍA JOSÉ DUPLÁ MARÍN, MANUEL GONZÁLEZ-HABA POGGIO, SERGIO PARRA SABAL

Sin embargo, el despacho insiste en que la prioridad ya no es únicamente ganar tamaño. "Hace dos años te habría dicho que lo más importante era crecer. Ahora hemos entendido que para crecer hay que ser rentable", afirma González-Haba.

La lógica es clara: abrir nuevas oficinas, integrar equipos o apostar por nuevos mercados requiere capacidad financiera y estructuras más profesionalizadas. "Una oficina nueva cuesta mucho dinero. Si quieres abrir Málaga o Vitoria y dar tiempo al proyecto para consolidarse, necesitas tener las arcas llenas".

En ese contexto, Ejaso reconoce que observa muy de cerca el proceso de consolidación que atraviesa el sector legal. "Estamos viendo una concentración brutal y la entrada de fondos en el sector. Nosotros creemos que, si quieres jugar en operaciones internacionales y atraer a los mejores profesionales, necesitas volumen".

UNA ALTERNATIVA A LAS GRANDES FIRMAS

Pese al crecimiento, Ejaso insiste en que no quiere replicar el modelo de las grandes firmas tradicionales. La apuesta pasa por construir una alternativa atractiva tanto para clientes como para talento.

"Siempre digo que tenemos dos clientes: el externo y el interno. El interno es el abogado. Para tener a los mejores clientes tienes que tener a los mejores abogados".

La firma reivindica una cultura muy centrada en el profesional y en el cross-selling interno entre socios. "No vale copiar a las grandes firmas. Tenemos que ofrecer algo distinto. Queremos que la gente aquí pueda desarrollar carrera, tener buenos asuntos y sentirse parte del proyecto".

Mirando a futuro, González-Haba tiene claro el objetivo: "Dentro de cinco años me gustaría que Ejaso fuese uno de los players fundamentales del mercado legal español, una referencia en atracción de talento y una marca mucho más reconocida. Y, sin duda, más grande".

Copyright © 2026, Iberian Lawyer



MANUEL GONZÁLEZ-HABA POGGIO

LC PUBLISHING GROUP

FINANCECOMMUNITYES



Real Estate

talks and drinks

SAVE THE DATE

MADRID • 20.10.2026

Se reconocerán las excelencias financieras y jurídicas en el real estate

DRESSCODE: BUSINESS ATTIRE

Para más información: anna.palazzo@iberianlegalgroup.com

#financecommunityES

FINANCECOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

09-12 NOVEMBER 2026

MILAN 8th EDITION

THE GLOBAL EVENT FOR THE FINANCE COMMUNITY

SAVE THE DATE

Platinum Partner

CHIOMENTI

Hogan Lovells

Gold Partners

A&O SHEARMAN

Accuracy

GPBL

HERBERT SMITH FREEHILLS KRAMER

PedersoliGattai

Silver Partner

green arrow CAPITAL The Alternatives Platform

pwc

www.financecommunityweek.com

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



365 días después: cómo la fusión Garrigues–Sánchez Devanny está redefiniendo el mercado legal en México

En el primer aniversario de una de las fusiones más significativas del sector legal en América Latina, los artífices de la operación, Jaime Iglesias Gallardo y Rafael Villamar, reflexionan sobre la integración, la ambición y el camino que viene para un despacho con alcance global y raíces locales profundas

por ingrid furtado

Un año después de la fusión entre Garrigues México y Sánchez Devanny, los líderes del despacho describen un proceso que difícilmente harían de otra manera. **Jaime Iglesias**, socio responsable de la oficina de Bogotá y corresponsable de las oficinas de México, lo califica como "un proceso muy satisfactorio" en el que cada desafío se ha ido resolviendo paso a paso y con éxito. Es cuidadoso al enmarcarlo como un camino gradual con hitos claros: la integración de equipos -que ha ampliado la oferta de servicios del despacho-, la adopción de las plataformas tecnológicas de Garrigues, la unificación de los estándares de servicio y la generación de sinergias entre países y grupos de práctica.

"Hemos ido resolviendo, paso a paso y exitosamente, los desafíos propios de este tipo de operaciones. Es importante señalar, en cualquier caso, que es un proceso gradual en el que seguimos trabajando con hitos claros: la integración de equipos (que supone además la ampliación de nuestra oferta de servicios a nuestros clientes), la adopción de plataformas tecnológicas de Garrigues, la unificación de estándares de servicio y la generación de sinergias entre países y departamentos. El resultado es la consolidación de un equipo más robusto con mayores capacidades, que hoy nos permite asesorar a clientes en asuntos de mayor complejidad y alcance", explica Jaime Iglesias.

La lógica estratégica que subyace a la operación era igualmente nítida, explica Iglesias. La fusión respondió a la necesidad de combinar una fuerte presencia local en México con una plataforma verdaderamente regional en América Latina y global, ampliando capacidades, cobertura internacional y niveles de especialización. El objetivo era ofrecer un servicio más integral, sofisticado y competitivo.

En este período, la firma no solo ha fortalecido su posicionamiento y atraído nuevos clientes, sino que también ha contribuido a consolidar nuestro modelo regional one-stop shop en América Latina, que permite ofrecer a los clientes que necesitan asesoramiento en toda la región un servicio transversal, con equipos que coordinan proyectos y operaciones transfronterizas y que cuentan con el respaldo de la red internacional de Garrigues con 32 oficinas en 12 países de cuatro continentes.

Rafael Villamar, socio responsable de las oficinas de México, toma la palabra para explicar cómo se complementan las áreas de especialización de ambas firmas. La integración de Sánchez Devanny permite combinar su profundo conocimiento local del mercado mexicano -con oficinas en Ciudad de México, Monterrey y Querétaro- con las capacidades transversales de Garrigues y su red internacional.

PASADO, PRESENTE Y FUTURO

PASADO

La fusión unió una sólida presencia local en México con una plataforma verdaderamente regional en América Latina y global: la ambición era ofrecer un servicio más integral, sofisticado y competitivo, capaz de abordar mandatos cada vez más complejos.

PRESENTE

Un año después, el despacho cuenta con un equipo consolidado, estándares tecnológicos unificados y una red transfronteriza activa que conecta Ciudad de México, Monterrey y Querétaro con colegas en Chile, Colombia, Perú, Madrid y Nueva York.

FUTURO

Crecimiento en las áreas transaccionales -M&A, infraestructura, energía y financiamiento-, consolidación de México como hub regional dentro de la red de Garrigues, y una mayor implantación de la plataforma de inteligencia artificial generativa Garrigues GA_IA en el trabajo diario de los equipos.

El despacho en cifras

32 oficinas

12 países

4 continentes

Esto ha permitido ampliar la oferta de servicios a nivel local y prestar asesoría multijurisdiccional coordinada a través de los equipos de Garrigues en México, Chile, Colombia y Perú. Villamar subraya una dimensión especialmente concreta de ese valor.

"España es el segundo mayor inversor extranjero en México y Estados Unidos es su principal socio comercial. Contar con oficinas propias en Madrid y Nueva York, integradas bajo los mismos estándares y cultura de trabajo, representa un valor concreto para clientes con operaciones transatlánticas que buscan un solo interlocutor de confianza", dice Rafael Villamar.

Él también explica que la integración ha aportado algo poco frecuente en el mercado legal mexicano: pocas firmas pueden ofrecer simultáneamente arraigo local con alcance global real -una red internacional de 32 oficinas propias que comparten cultura, valores y estándares de calidad- y un expertise sectorial de primer nivel.

"Esta estrategia nos permite participar en mandatos más grandes, complejos y multijurisdiccionales y ofrecer un servicio coordinado a nivel internacional que relativamente pocas firmas en el mercado pueden igualar", afirma Rafael Villamar, y añade que "el mensaje que trasladamos al mercado legal mexicano es de solidez, excelencia y compromiso. Los clientes pueden confiar en que tendrán a su disposición equipos más fuertes, tecnología avanzada y una estructura internacional preparada para afrontar retos complejos."

PROCESO DE FUSIÓN

Como parte natural de cualquier proceso de integración, los despachos de abogados también reflexionan sobre las lecciones aprendidas. En el caso de Garrigues, si bien siempre es posible extraer aprendizajes de una operación de esta envergadura, no existe ningún arrepentimiento: el resultado ha sido tan positivo que difícilmente habrían hecho las cosas de otra manera.

"Seguro que en un proceso de este tipo siempre se pueden extraer lecciones y aspectos a mejorar, pero el resultado está siendo tan positivo que difícilmente querríamos haber hecho las cosas de forma diferente. Compartíamos los mismos objetivos para el mercado mexicano, la misma visión y seguimos con la misma ilusión para seguir mejorando", aclara Rafael Villamar.

Más allá de los logros alcanzados, cabe preguntarse si hubo expectativas -tanto internas como del mercado- que no llegaron a materializarse del todo.

"Nuestra visión es a medio-largo plazo y existe una convicción profunda de lo que estamos haciendo, de manera que es difícil hablar de expectativas no cumplidas un año después de la integración. De cualquier manera, creemos que lo más importante ya se ha materializado, que es la integración y consolidación de un gran despacho en México que aspira a mucho más", apunta Jaime Iglesias.

¿VENTAJA O DESAFÍO?

No faltan voces críticas que advierten sobre los riesgos de las grandes fusiones: la posible dilución de la identidad corporativa y la competencia interna que, en ocasiones, puede imponerse a las sinergias esperadas. Ante esta perspectiva, vale preguntarse si, a lo largo del último año, hubo momentos en los que la integración se sintió más como una carga que como una ventaja.

Jaime Iglesias cree que el proceso está siendo positivo. "En las integraciones de firmas legales, por lo menos en las que hemos emprendido nosotros, si las firmas son complementarias y

comparten valores y cultura, lo normal es que tengan éxito. No se trata solo de ganar tamaño, sino que hay que escoger muy bien con quién te fusionas", explica.

Iglesias señala también que esta integración nace de una visión ambiciosa acerca del futuro de este despacho en México. "Esa visión no solo sigue viva, sino que, después de un año, es más intensa y nos impulsa a seguir avanzando. Obviamente, hemos enfrentado retos y desafíos, pero, al margen de que se han ido resolviendo según se han ido presentando, nunca nos han apartado ni desviado de esa visión", expone.



JAIME IGLESIAS GALLARDO

SOBRE:

JAIME IGLESIAS GALLARDO

Jaime es el socio de Garrigues responsable de la oficina de Bogotá y corresponsable de las oficinas de México (Ciudad de México, Monterrey y Querétaro) y del Brazilian Desk.
Dada su larga trayectoria en América Latina, ha prestado asistencia y asesoramiento en el establecimiento y crecimiento de una amplia variedad de empresas y proyectos en la región en sectores muy diversos, así como a empresas latinoamericanas que se instalan en Europa.
Es miembro del Departamento de Litigación y Arbitraje, donde se especializa en la resolución de disputas con un fuerte componente transfronterizo e internacional, a través del arbitraje y otros mecanismos alternativos de resolución de conflictos.

RAFAEL VILLAMAR

Rafael es socio de Garrigues responsable de las oficinas de México (Ciudad de México, Monterrey y Querétaro).
Rafael ejerció como asociado y posteriormente como socio en un gran despacho multinacional durante nueve años, prestando sus servicios en las oficinas de Ciudad Juárez y Monterrey.
Rafael Villamar es socio en las áreas de Inmobiliario y Corporativo y M&A.
Cuenta con una amplia experiencia en la prestación de servicios de asesoría inmobiliaria, en particular en la estructuración de contratos de arrendamiento y compraventa de activos en México, trabajando con empresas globales en diversos sectores, entre ellos mobiliario, belleza, indumentaria y suministros industriales. La experiencia de Rafael incluye también el asesoramiento a empresas mexicanas e internacionales en la estructuración de su entrada y/o inversiones en México, abarcando todos los aspectos relacionados con la legislación mercantil y societaria.

CLIENTES

A pesar de las incertidumbres geopolíticas, también han observado un aumento en la captación de nuevos clientes en los últimos 12 meses.

"Pese al contexto de fuerte incertidumbre existente en México y el resto del mundo, sí que hemos notado un incremento en la captación de clientes y cierto tipo de asuntos. Para los clientes, la integración se traduce en el acceso a un asesoramiento local de primer nivel junto con las prácticas y estándares de las firmas internacionales, con posibilidad de acceder al asesoramiento de Garrigues en otros países donde estamos presentes, bajo el modelo one-stop-shop", señala Rafael Villamar.

En este primer año, los sectores con mayor actividad han sido los vinculados al nearshoring: manufactura avanzada, infraestructura, comercio internacional y logística. Las oficinas de Monterrey y Querétaro ofrecen proximidad a los corredores industriales y al mercado estadounidense, mientras que Ciudad de México actúa como centro para los asuntos complejos de alcance regional.



RAFAEL VILLAMAR RAMOS

RETOS CULTURALES

Todo proceso de integración conlleva retos culturales y operativos que deben identificarse y gestionarse con claridad. En el caso de esta fusión, la forma en que se abordaron esos desafíos resultó determinante.

"Probablemente, uno de los principales retos culturales ha sido pasar a un modelo de acción coordinado bajo la dirección de los responsables de departamentos y de las oficinas. De entrada, alguien puede entender que eso supone cierta pérdida de autonomía, pero, desde el primer momento, los socios entendieron que esa acción coordinada y la rendición de cuentas son vitales para la eficiencia y el crecimiento del despacho", explica Rafael Villamar.

Añade que la integración ha abierto la posibilidad de ensanchar y reforzar servicios existentes -como project finance, precios de transferencia, arbitraje internacional- y ampliar la oferta internacional y cross-border.

FUTURO

Las prioridades para el próximo año se articulan en torno a tres ejes, explican los socios.

"Primero, continuar creciendo en todas las áreas de práctica, con especial énfasis en las transaccionales -M&A, infraestructura, energía y financiamiento-, incrementando nuestra participación tanto en asuntos locales como internacionales. Segundo, consolidar el rol de México como hub regional dentro de la red de Garrigues, aprovechando las oportunidades que ofrece el contexto actual de inversión y la posición estratégica del país. Tercero, seguir avanzando en el desarrollo tecnológico: nuestra plataforma de inteligencia artificial generativa, Garrigues GA_IA, ya integrada en el trabajo diario de los equipos en México, y g-digital, nuestra división de negocio digital", concluye Jaime Iglesias.

Copyright © 2026, Iberian Lawyer

ipem global PARIS

The World's Private Capital Hub

SEPTEMBER 8-10, 2026

Palais des Congrès,
Paris, France



Featuring the second edition of

ipem global
LP Congress

The premier peer learning forum by allocators, for allocators

Early Bird Offer
until June 18th

SAVE €900

In partnership with

FINANCECOMMUNITY
FINANCECOMMUNITYES
THE LATINAMERICANLAWYER
IBERIANLAWYER
LEGALCOMMUNITY
LEGALCOMMUNITYCH
LEGALCOMMUNITYGERMANY



Los 30 principales despachos de abogados en Portugal

Los líderes portugueses del mercado jurídico muestran un crecimiento de ingresos más lento, pero constante, en 2025, según las estimaciones de *Iberian Lawyer*

por glória paiva

Crecimiento más lento, mayor consolidación: 2025 confirmó un mercado jurídico portugués que sigue expandiéndose, pero de forma cada vez más selectiva, impulsado por la tecnología y cada vez más competitivo. En un contexto marcado por una mayor volatilidad macroeconómica y la incertidumbre internacional, el mercado jurídico portugués siguió la evolución de la economía nacional, aunque a un ritmo moderado: en 2025, el PIB creció un 1,9% en términos reales, tras una expansión del 2,2% en 2024, según datos del Instituto Nacional de Estadística (INE).

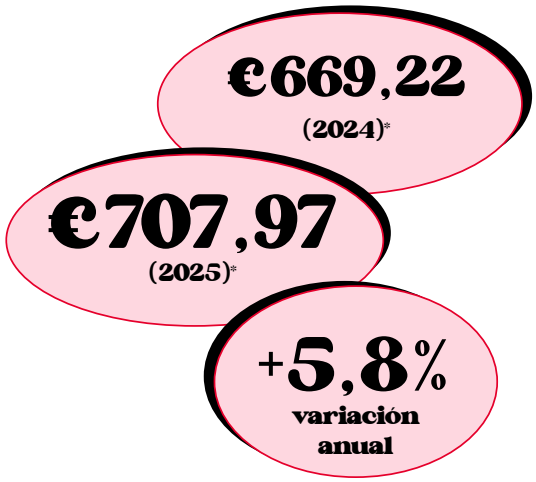
Esta desaceleración no impidió, sin embargo, que los despachos continuaran invirtiendo en innovación y talento. A lo largo del año, las iniciativas vinculadas a la adopción de soluciones basadas en inteligencia artificial aumentaron de forma significativa, mientras que 2025 se convirtió en un año récord para los movimientos y nombramientos de socios en Portugal (*ver más*), con un aumento del 39,4% en las incorporaciones de socios respecto a 2024.

Las fuentes consultadas por *Iberian Lawyer* coinciden en que el mercado jurídico en su conjunto registró un crecimiento positivo, aunque más contenido que el del año anterior. Este desempeño más moderado refleja en parte la evolución del mercado transaccional, caracterizado por un menor número de grandes operaciones, a pesar de un aumento del 28% en el capital invertido (*ver más*).

Como cada año, *Iberian Lawyer* elabora estimaciones basadas en entrevistas confidenciales y en indicadores como las tendencias de contratación, las promociones a socio y la actividad en áreas como M&A, venture capital, private equity y adquisiciones de activos.

En 2025, según estas estimaciones, los 30 mayores despachos generaron al menos €707,97 millones en ingresos agregados, frente a los €669,22 millones en 2024, lo que representa un crecimiento del 5,8%. Aunque sigue siendo positivo, este dato marca una clara moderación respecto al año anterior y una normalización en relación con los ciclos de crecimiento más fuertes observados en los últimos años.

TOP 30 FACTURACIÓN TOTAL



** Según estimaciones de Iberian Lawyer*

En 2025, las socias de los 30 despachos portugueses con mayor facturación representaron el 35,4% del total de socios, con 246 mujeres de un total de 694 socios. Es la primera vez que se recopilan estos datos, lo que ofrece un nuevo punto de referencia para evaluar la diversidad de género en el mercado jurídico portugués.

EL PODIO

Las tres primeras posiciones del ranking permanecen firmemente establecidas. Vieira de Almeida lidera la clasificación, con los mayores ingresos estimados del mercado, de €76,22

millones, con un crecimiento impulsado por la participación en grandes operaciones, reflejado en la incorporación de cuatro nuevos socios durante el año y en la expansión de su red internacional en Brasil, España y Angola (*ver más*).

En segundo lugar se sitúa Morais Leitão (con unos ingresos estimados de €71,07 millones), que cerró el año con nueve nuevos socios, asesoró en operaciones emblemáticas y anunció importantes inversiones en herramientas de inteligencia artificial (*ver más*). En el mercado transaccional, lideró por número de operaciones en 2025, con 42 transacciones, según TTR Data (ver más).

Demostrando un impulso continuado, PLMJ ocupa el tercer puesto, con un crecimiento ligeramente superior al de los dos primeros (4%) y unos ingresos estimados de €63,86 millones. El despacho destacó en importantes operaciones corporativas y inmobiliarias, incluida la adquisición de Forum Madeira por Castellana Properties (*ver más*).

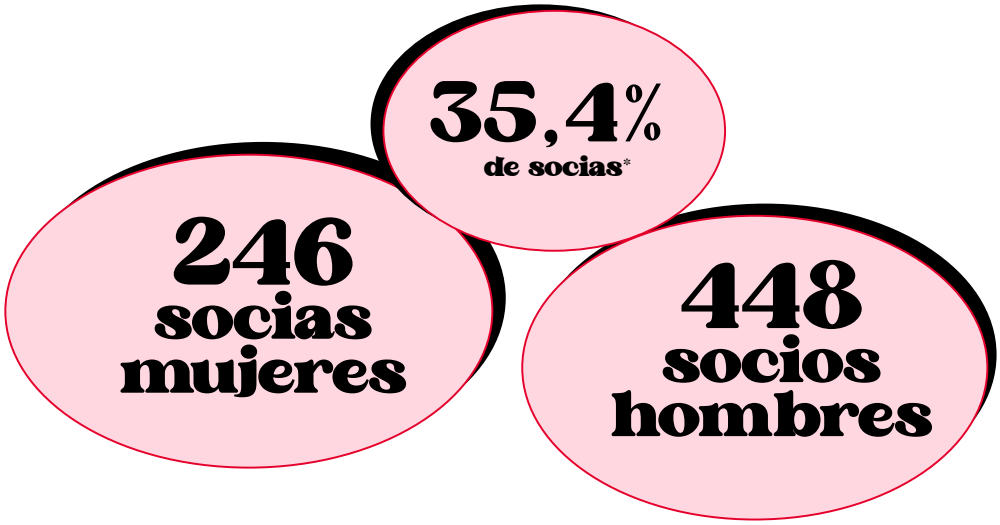
EL *TOP 10*

En cuarta posición, Abreu Advogados (con unos ingresos estimados de €52,4 millones) destacó por la incorporación de nuevos profesionales y por ser el despacho con mayor número de promociones internas a socio en 2025, con siete abogados que pasaron a ser socios durante el año (*ver más*).

Uría Menéndez se situó en 5ª posición en un año marcado por un nuevo liderazgo, con Antonio Villacampa
Marta Pontes, y por un sólido desempeño en el mercado transaccional, donde figuró entre las 10 primeras firmas
por valor de las operaciones (*ver más*).

A continuación, Cuatrecasas (con unos ingresos estimados de €42 millones) registró un crecimiento estable. Por segundo año consecutivo, encabezó la tabla de Mergermarket como el despacho más activo por número de transacciones, con 33 operaciones en 2025 (*ver más*).

Miranda & Associados, CMS Portugal, Garrigues y Linklaters completan el top 10, con Garrigues destacando por un crecimiento estimado de dos dígitos, alcanzando unos ingresos estimados



** Según estimaciones de Iberian Lawyer*

Los 30 principales despachos en Portugal por facturación en 2025

Posición	Firma	Facturación en Portugal 2025 (mln €)*	Facturación en Portugal 2024 (mln €)*	Variación anual %	Promedio de ingresos por socio (mln €) **
1	Vieira de Almeida	76,22	74	3%	1,22
2	Morais Leitão	71,07	69	3%	0,88
3	PLMJ	63,86	62	4%	1,52
4	Abreu Advogados	52,4	51,32	2,1%	1,13
5	Uría Menéndez	50,16	48	4,5%	2,78
6	Cuatrecasas	42	41	2,4%	1,2
7	Miranda & Associados	29,82	29,09	2,5%	0,90
8	CMS Portugal	28,16	26,82	5%	0,93
9	Garrigues	27,80	25,02	11,1%	1,54
10	Linklaters	23,68	23,1	2,5%	2,3
11	DLA Piper	21,46	19,51	10%	1,07
12	Antas da Cunha Ecija	20,1	16,3	23,3%	0,91
13	Telles	20	18,6	7,5%	0,8
14	SRS Legal	18,5	17	8,8%	0,54
15	CS'Associados	18,15	16,5	10%	1,29
16	Sérvulo & Associados	18,09	17,25	4,9%	0,95
17	PRA - Raposo, Sá Miranda & Associados	15	13	15,3%	0,78
18	Caiado Guerreiro	14	14	0%	1,5
19	Eversheds Sutherland	11,62	11,34	2,5%	0,52
20	CCA Lawfirm	10,81	10,55	2,5%	0,72
21	GPA - Gouveia Pereira, Costa Freitas & Associados	10	8,5	14,8%	1,0
22	Pérez-Llorca	10	8,27	20,9%	0,74
23	Auren	9,3	8,3	12%	1,16
24	Cerejeira Namora, Marinho Falcão	8,7	7,2	20,8%	1,45
25	Gómez-Acebo & Pombo	8,6	8,2	4,88%	1,22
26	Andersen Portugal	6,58	5,6	16,07%	0,47
27	Deloitte Legal	6,5	7	-7%	0,54
28	SPS-Barrilero	6,19	5,56	3,15%	0,38
29	Pares Advogados	6	4,99	16%	0,54
30	MFA Legal	3,2	2,2	45,5%	0,8

** Estimaciones de Iberian Lawyer a 15 de mayo de 2026.*

*** Las cifras de "ingresos por socio" se basan en cálculos de Iberian Lawyer, dividiendo los ingresos totales estimados entre el número de socios del despacho.*

de €27,80 millones, una prueba más de que la apuesta continuada de los despachos españoles por el mercado portugués está dando frutos.

NUEVOS EQUILIBRIOS

A partir de la 11.ª posición, el panorama empieza a cambiar. DLA Piper asciende un puesto, con un crecimiento estimado del 10%. Muy de cerca, Antas da Cunha Ecija habría incrementado sus ingresos de €16,3 millones a €20,1 millones, registrando uno de los mayores aumentos porcentuales del ranking (23,3%). Coincidiendo con su décimo aniversario, el despacho intensificó la inversión en inteligencia artificial, integraciones (*ver más*), nuevas áreas de práctica (*ver más*) y expansión de equipos.

En la 13.ª posición se sitúa Telles, que desciende dos puestos; las cifras siguen siendo estimaciones previas a su integración con Deloitte Legal y a la creación de Deloitte Legal Telles, operativa solo a partir de enero de 2026 y que se espera refuerce la marca conjunta en futuros resultados. SRS Legal ocupa la 14.ª posición, seguida de CS'Associados, que fue destacada por Mergermarket como uno de los principales asesores en M&A por valor de operaciones (*ver más*).

Creciendo en línea con el mercado, Sérvulo & Associados ocupa el 16.º puesto, tres posiciones por debajo del año anterior. Antes de su integración en Andersen (*ver más*), PRA – Raposo, Sá Miranda & Associados habría registrado un aumento de ingresos del 15,3%, lo que le permitió subir un puesto respecto a 2024. Tras la integración, Andersen Iberia proyecta unos ingresos combinados superiores a los €110 millones en 2026, con Portugal representando alrededor del 11% de esa cifra.

Caiado Guerreiro se mantuvo estable, descendiendo del 17.º al 18.º puesto. Eversheds Sutherland y CCA Law Firm completan el top 20, con unos ingresos estimados de €11,62 millones y €10,81 millones, respectivamente.

CRECIMIENTO ENTRE DESPACHOS MEDIANOS Y PEQUEÑOS

Este año, *Iberian Lawyer* amplió su análisis del top 20 al top 30, reflejando la entrada de nuevos actores y la expansión de despachos portugueses más pequeños que están encontrando margen de crecimiento en áreas como corporate, fiscal e inmobiliario. Entre ellos se encuentra GPA – Gouveia Pereira, Costa Freitas & Associados, que ocupa el puesto 21 tras alcanzar por primera vez la cifra estimada de €10 millones, igualando la estimada para Pérez-Llorca en su segundo año en Portugal.

Le sigue Auren, con un crecimiento estimado del 12%. Cerejeira Namora, Marinho Falcão, que reforzó sus equipos, promovió socios y se trasladó a unas instalaciones más amplias en Lisboa durante 2025 (*ver más*), se cree que creció en torno al 20%. A continuación figuran Gómez-Acebo & Pombo, Andersen Portugal y Deloitte Legal, todas ellas con cifras previas a las integraciones Andersen/PRA y Deloitte Legal/Telles.

En 2025, el despacho español Barrilero y Asociados también entró en el mercado portugués mediante su integración con SPS – Sociedade de Advogados en septiembre (*ver más*). La alianza habría registrado un crecimiento de alrededor del 3%, en línea con el mercado portugués.

Cierran el top 30 Pares Advogados y MFA Legal, esta última una boutique fundada hace poco más de dos años por dos exsocios de VdA y que ha crecido rápidamente, con la tecnología como eje central.

En conjunto, las cifras de 2025 apuntan a un mercado jurídico menos dinámico en términos de crecimiento, pero cada vez más estructurado, con espacio para nuevos actores y sustentado por la consolidación, la especialización y la inversión continuada en tecnología.

Copyright © 2026, Iberian Lawyer

INHOUSECOMMUNITYDAYS

LCPUBLISHINGGROUP

7th EDITION

30 SEPTEMBER – 2 OCTOBER 2026

PALAZZO MONTEMARTINI
Largo Giovanni Montemartini
Rome



THE EVENT DEDICATED TO THE LEGAL IN-HOUSE FUNCTION

Partners

FIVERS

GEBBIABORTOLOTTO

ORSINGHER ORTU AVVOCATI ASSOCIATI

Dresscode: business attire

For information: anna.palazzo@lcpublishinggroup.com | mobile: +34 647 327 986

#InhousecommunityDays



FILIPE CERQUEIRA ALVES

Forvis Mazars en Portugal: aprovechando el momento

Filipe Cerqueira Alves, head of legal en Portugal, explica cómo la firma está desarrollando una práctica jurídica autónoma a medida que el mercado avanza hacia los servicios profesionales integrados

por glória paiva

La entrada de Forvis Mazars en el mercado jurídico portugués, a mediados de 2024, coincidió con la consolidación de un nuevo tipo de práctica legal en el país, vinculada a la multidisciplinariedad y a los grandes grupos de consultoría. En un contexto de creciente apertura del sector a estructuras híbridas, la firma ha ido ganando escala, siguiendo una tendencia ya establecida en otros mercados europeos.

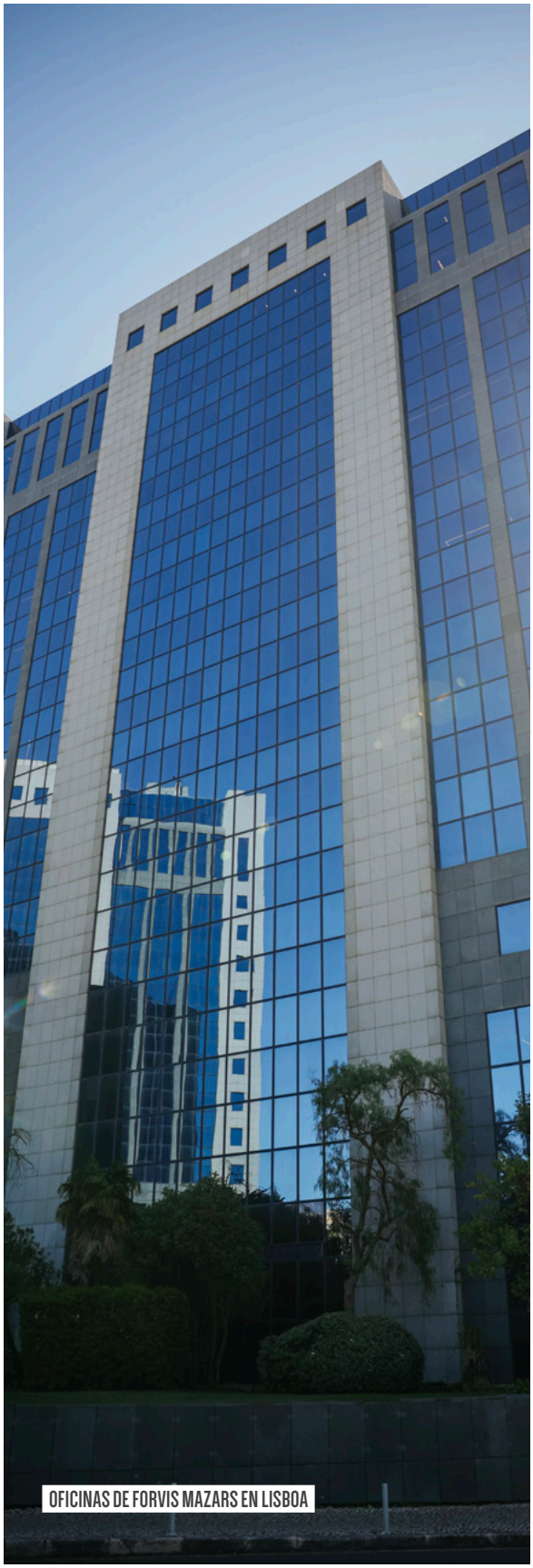
Al frente del proyecto se encuentra **Filipe Cerqueira Alves**, ex socio de Cerqueira Alves & Associados y profesor de la Universidad Católica de Portugal, con experiencia en derecho fiscal, societario y contractual. Elegido para liderar el lanzamiento de la firma, ha impulsado su expansión en coordinación con la red internacional de Forvis Mazars, presente en Portugal desde hace más de dos décadas. "Es un negocio absolutamente maduro al final del segundo año. Y digo 'negocio' porque esta es una forma de ejercer la abogacía que tiene la complementariedad de responder a métricas y exigencias", afirma.

El origen del proyecto también se basa en una relación previa con la estructura de Forvis Mazars, ya que Cerqueira Alves & Associados había actuado como firma de referencia en determinados asuntos. Esta proximidad facilitó la transición al modelo actual. En dos años, el equipo ha crecido de dos a diez abogados, con expectativas de alcanzar los 15 profesionales ya el próximo verano.

La actividad de la firma se centra en las áreas más tradicionales del asesoramiento multidisciplinar, con foco en derecho societario, M&A y derecho mercantil, que representan más de la mitad de su carga de trabajo. El litigio —fiscal, civil y arbitraje— representa alrededor del 25%, complementado por áreas de apoyo como el derecho civil y laboral. El objetivo es reforzar sectores como el inmobiliario, los servicios financieros y las infraestructuras, en línea con la estrategia global del grupo.

UN DESPACHO INDEPENDIENTE

Uno de los elementos estructurales del proyecto fue la decisión de crear un despacho de abogados autónomo, y no una mera extensión funcional de otras áreas del grupo. "Optamos por ser



OFICINAS DE FORVIS MAZARS EN LISBOA

un despacho independiente, no solo abogados que prestan apoyo en asuntos de consultoría o auditoría. Una estructura autónoma con su propio diseño estratégico", explica.

Forvis Mazars Portugal es el resultado de un crecimiento continuo desde 1995 y el propio despacho estima unos ingresos de alrededor de 1,5 millones de euros tras su segundo año de actividad. La lógica multidisciplinar de la red es, según Cerqueira Alves, una de sus principales ventajas competitivas, en particular por su capacidad para generar y redistribuir clientes entre líneas de servicio. "La mayoría de nuestros clientes proceden de otras líneas de servicio", señala. No obstante, subraya que la autonomía del despacho también le permite captar negocio directamente en el mercado, especialmente en áreas como el litigio y las transacciones inmobiliarias y energéticas.

La consolidación del proyecto resulta, en su opinión, de tres factores principales: el momento del mercado, las lagunas en la oferta de servicios integrados y la propia identidad de la firma. Por un lado, el crecimiento global de la marca y la mayor visibilidad de las estructuras multidisciplinares han creado una ventana de oportunidad. Por otro, el mercado sigue estando fragmentado en la prestación de servicios jurídicos, fiscales y financieros, afirma. "El cliente tiene un único punto de contacto, no es consciente de nuestra coordinación interna", subraya el socio. A estos factores se suma una cultura basada en profesionales procedentes de firmas de primer nivel y un enfoque pragmático y orientado a soluciones, añade.

En Portugal, Forvis Mazars aspira alcanzar alrededor de 25 millones de euros en ingresos, dentro de una red que registra unos ingresos globales cercanos a los 6.000 millones de dólares. Estructurada como una partnership integrada, Cerqueira Alves señala que la firma promueve una cultura de cooperación entre equipos y líneas de servicio. "Esa configuración genera incentivos y moldea una cultura basada en la colaboración", resume. Su presencia territorial —Lisboa, Oporto, Leiria y el Algarve— deberá ampliarse aún más con nuevas ubicaciones, en un modelo que busca combinar la proximidad al cliente con la atracción de talento local.

EL NUEVO MODELO DE LA PRÁCTICA JURÍDICA

El futuro del sector, sostiene, apunta a la progresiva normalización de las estructuras multidisciplinares, en las que lo relevante deja de ser el modelo organizativo y pasa a ser la capacidad de respuesta, con una disminución de la resistencia del mercado al modelo. "Una firma global de consultoría ofrece una gama complementaria de servicios y una respuesta inicial muy rápida. Un cliente corporativo puede necesitar apoyo en múltiples áreas y simplemente quiere que se resuelvan sus problemas. Ese es nuestro trabajo", resume.

El modelo, añade, también atrae a un tipo distinto de abogado: más colaborativo, flexible y expuesto a equipos multidisciplinares, en los que el papel jurídico se cruza con otras capacidades de consultoría. "Un abogado en una firma multidisciplinar tiende a tener humildad intelectual y personal", observa, siendo capaz de operar en entornos compartidos con consultores financieros y fiscales, y de responder de forma rápida y flexible a las necesidades del cliente. "La carrera es más estructurada y transparente, pero exige rigor, organización y capacidad para trabajar en equipo", señala.

En los próximos años, el objetivo es consolidar la presencia de la firma en el mercado portugués, alcanzando más de 30 profesionales, con una mayor presencia de socios y un fuerte enfoque en la digitalización. Entre los proyectos en desarrollo se encuentran plataformas integradas de comunicación con clientes, que sustituyen los flujos tradicionales de correo electrónico por un sistema único y coordinado, reforzando una lógica de trabajo transversal e internacional.

En la valoración de Cerqueira Alves, se trata menos de un ejercicio experimental y más de un modelo en consolidación. Un modelo que, en su opinión, ya ha dejado de ser una excepción y comienza a ganar escala en el mercado jurídico portugués.

Copyright © 2026, Iberian Lawyer

LCPUBLISHINGGROUP

LEGALCOMMUNITYCH

INHOUSECOMMUNITYDAY

LCPUBLISHINGGROUP

29th OCTOBER 2026

ZURICH



THE EVENT DEDICATED
TO THE LEGAL IN-HOUSE FUNCTION

Sponsor

MERCATOR®
By CITCO

IBERIANLAWYER155

DRESSCODE: BUSINESS ATTIRE

#InhousecommunityDayCH

For information: anna.palazzo@lcpublishinggroup.com | mobile: +34 647 327 986


PEDRO CORREIA

Dentro de la función legal de Lusíadas Saúde

Pedro Correia, head of legal, sobre gobernanza, salud digital y responsabilidad en un sector en rápida evolución

por glória paiva

El sector sanitario privado en Portugal continúa expandiéndose a buen ritmo. Según el Banco de Portugal, genera alrededor de 7.100 millones de euros en ingresos (2023), y el impulso no muestra signos de desaceleración: se espera que la inversión en telemedicina, cirugía robótica, salud mental, oncología, salud bucodental y atención domiciliaria se intensifique en los próximos años. En este contexto, el Grupo Lusíadas Saúde se ha consolidado como un actor de relieve, especialmente tras su integración en el grupo francés Vivalto Santé en 2022. Con 44 unidades entre hospitales y clínicas, más de 7.300 empleados y unos ingresos operativos de 414 millones de euros en 2024, el grupo opera en un sector cada vez más regulado, tecnológico y exigente. Al frente de la función legal está **Pedro Correia**, head of legal desde 2018, que dirige un equipo de siete abogados en un entorno marcado por la presión regulatoria, la aceleración de la digitalización y una creciente complejidad operativa.

¿Cómo describiría el momento actual del Grupo Lusíadas?
El sector sanitario privado en Portugal atraviesa una fase de crecimiento sostenido, impulsado por el aumento de la demanda por cuidados, mayores niveles de exigencia y una creciente sofisticación clínica y tecnológica. El Grupo Lusíadas acompaña esta tendencia y hoy se posiciona como un *player* consolidado, apoyado en una red nacional. El momento actual reúne tres dimensiones esenciales: escala, integración internacional y ambición de transformación. Estamos en una fase de consolidación y desarrollo, bien posicionados para liderar una nueva etapa de la sanidad privada en Portugal, basada en la calidad, la innovación y el compromiso con el futuro de la prestación sanitaria.

¿Cómo ha evolucionado el papel del general counsel en Lusíadas Saúde?
El papel del general counsel en Lusíadas Saúde ha dejado de ser una función de soporte y se ha convertido en un motor directo de creación de valor y transformación. La función legal ha pasado de un enfoque reactivo, centrado en la mitigación de riesgos, a un enfoque proactivo e integrado, participando activamente en la definición y ejecución de la estrategia del grupo. Hoy, el general counsel está en el centro de la toma de decisiones. No solo valida los caminos, sino que ayuda a diseñarlos. Su función abarca áreas como gobernanza, grandes operaciones, digitalización del sector y protección de datos, asegurando que el crecimiento se asiente sobre bases jurídicas sólidas y sostenibles. Al mismo tiempo, el equipo legal se posiciona tanto como garante de integridad como facilitador del negocio, promoviendo soluciones y equilibrando riesgo y oportunidad. Esta evolución se refleja en una mayor cercanía a los órganos de gobernanza y en la participación activa en la definición de las prioridades del grupo.

¿Cuáles son hoy los principales desafíos legales a los que se enfrenta un gran grupo sanitario?
En primer lugar, existe una presión regulatoria creciente y extremadamente compleja. Garantizar un cumplimiento integral —desde las normas clínicas hasta la transparencia en la relación con los pacientes— exige un enfoque preventivo e integrado. También destacaría los procesos de licenciamiento, que siguen siendo excesivamente burocráticos, lentos y poco coordinados entre las distintas autoridades. A esto se suma la tensión entre sostenibilidad financiera y marco legal, agravada por el aumento de los costes operativos. Los modelos de precios deben ser jurídicamente defendibles en un contexto de negociación con subsistemas y de intensa supervisión regulatoria. Finalmente, están los desafíos ligados a la digitalización y a la complejidad operativa: protección de datos, cadena de suministro de medicamentos, calidad clínica e interacción con los reguladores. En este contexto, la función legal

«Hoy, el general counsel está en el centro de la toma de decisiones. No solo valida los caminos, sino que ayuda a diseñarlos»

desempeña un papel cada vez más estratégico, actuando como integrador entre operaciones, regulación y estrategia, en un entorno de alto riesgo y elevada exposición reputacional.

¿Qué tipo de asesoramiento jurídico externo prioriza el grupo?
Priorizamos un modelo basado en la especialización, la experiencia sectorial y relaciones sólidas de confianza. Recurrimos principalmente a asesoramiento especializado en derecho administrativo y sanitario, especialmente en proyectos con el Estado, colaboraciones público-privadas o reorganización de operadores sanitarios. También acudimos a asesores externos en proyectos estratégicos de gran escala —M&A, grandes inversiones y negociaciones complejas—, así como en litigios sensibles, arbitraje, disputas administrativas y, en ocasiones, cuestiones laborales o contractuales que requieren capacidad adicional o una experiencia muy específica.

La digitalización en la sanidad plantea cuestiones sensibles de protección de datos y privacidad. ¿Cómo se han abordado?

Estamos ante datos de una sensibilidad extremadamente alta. Dentro del grupo, la función legal actúa como socio de la innovación desde las fases iniciales de los proyectos digitales, ayudando a diseñar modelos sólidos de gobernanza de datos alineados con el marco regulatorio europeo. Este equilibrio se apoya en tres pilares: transparencia en los modelos de consentimiento, políticas internas exigentes de protección de datos y una

«Estamos viviendo una incorporación extremadamente rápida de la IA a la toma de decisiones clínicas, mientras el derecho tiene dificultades para seguir el ritmo»



LUÍS FAUSTINO, ANDREIA DIAS, CHRISTIAN NUÑEZ, PEDRO CORREIA, RAQUEL ROCHA E SILVA CATARINA DORNELAS PINHEIRO, FERNANDO CAETANO, OFÉLIA BARBOSA, PAULA CARDOSO

coordinación estrecha entre los equipos legales, de compliance y operativos. También seguimos de cerca la adopción de nuevas tecnologías, incluida la inteligencia artificial, garantizando que se realice de forma ética, segura y jurídicamente sostenible.

¿Tiene también la función legal un papel pedagógico dentro de la organización?
Absolutamente, y va mucho más allá de la formación tradicional. Es una herramienta de transformación. Al elevar la alfabetización jurídica y regulatoria de los equipos, la función legal permite que las áreas operativas integren el riesgo legal en sus decisiones de forma autónoma e informada. Esto reduce dependencias, aumenta la eficiencia y mejora la calidad de las decisiones. Al mismo tiempo, contribuye a construir una cultura de cumplimiento, ética y responsabilidad, en la que el compliance está integrado en los procesos y en la toma de decisiones cotidiana.

¿Qué consejo daría a los abogados que quieren trabajar como *in-house* en el sector sanitario?
En primer lugar, desarrollar una comprensión amplia del negocio. El abogado *in-house* en sanidad es, por naturaleza, multidisciplinar. Después, invertir en especialización regulatoria: el derecho sanitario, la regulación y la protección de datos son diferenciadores clave. El pragmatismo y la capacidad de negociación son esenciales. Un buen in-house no se limita a decir "no se puede", sino que explica cómo se puede hacer con seguridad jurídica. También es clave saber trabajar con equipos no jurídicos, gestionar la relación con asesores externos e invertir en *soft skills* como la toma de decisiones bajo presión, el pensamiento estratégico y la comunicación con la dirección. Y, por supuesto, mantener la curiosidad y la actualización continua: el aprendizaje permanente ya no es opcional.

¿Cómo ve el papel del general counsel en sanidad en el futuro próximo?
Será un rol aún más estratégico, transversal y marcado por la tecnología. El general counsel asumirá plenamente un papel de co-arquitecto en el diseño del modelo de negocio, en un momento en que áreas como la calidad, la seguridad del paciente y la gestión de riesgos estarán aún más reguladas y supervisadas. Pasará de ser un mero garante del cumplimiento a convertirse en una figura central de confianza institucional, combinando visión jurídica, sensibilidad ética y anticipación estratégica en un sector donde riesgo, innovación e impacto humano conviven con especial intensidad.

La inteligencia artificial está transformando rápidamente la práctica clínica. ¿Dónde están hoy los límites de la responsabilidad legal?
Es probablemente una de las cuestiones definitorias de nuestro tiempo. Estamos viviendo una incorporación extremadamente rápida de la IA a la toma de decisiones clínicas, mientras el derecho tiene dificultades para seguir el ritmo. Se produce una tensión clara entre la realidad operativa y el marco jurídico existente. Cuando comiencen a surgir conflictos concretos —decisiones clínicas híbridas que combinen aportaciones humanas y algorítmicas, con consecuencias reales— será inevitable debatir dónde empiezan y terminan los límites de la responsabilidad jurídica tradicional en relación con las decisiones basadas en algoritmos.

Grupo Lusíadas Saúde

+7.300
empleados

44
unidades en Portugal

464
camas

414 millones de euros
de ingresos (2024)



CARMEN RUIZ LORENTE

Huawei integra la dirección legal de España y Portugal

Desde finales de 2025, Carmen Ruiz Lorente asume también Portugal y lidera un equipo conjunto para ambos mercados, en un contexto de creciente complejidad regulatoria

por ilaria iaquinta

Huawei ha integrado bajo una misma dirección su función legal para España y Portugal. Desde finales de diciembre del año pasado, esa responsabilidad recae en **Carmen Ruiz Lorente**, que lidera un equipo conjunto de cinco personas, con un abogado ubicado localmente en Portugal, y mantiene además la secretaría del consejo de administración, una función desde la que documenta las decisiones y vela por su legitimidad.

Antes de incorporarse a Huawei en 2012, Ruiz Lorente pasó por Garrigues y Arizón, dos experiencias que, según explica, marcaron su forma de entender la profesión. El paso por despacho explica la abogada a *Iberian Lawyer*: "es una experiencia que recomiendo a todo abogado in-house o a todo abogado que esté empezando y que tenga intención de ser in-house. Una estadía en despacho me parece muy beneficiosa, aunque no imprescindible".

Desde que asumió la dirección del área en 2017, Ruiz Lorente ha ido construyendo su propio equipo.

¿Cómo está estructurado el departamento?

Funciona ya de forma conjunta para España y Portugal. Organizamos el trabajo por áreas y por cuentas, de manera que las distintas unidades de negocio tengan interlocutores habituales y de confianza. Esto nos permite asegurar consistencia en la forma de dar feedback, generar know-how y desarrollar cierta especialización dentro del equipo. Parte de mi responsabilidad como directora es distribuir esas tareas y asegurar la coordinación.

¿Qué materias cubrís?

A grandes rasgos, cubrimos contratos, revisión contractual y soporte al negocio; tareas de corporate y secretaría del consejo; seguimiento de novedades regulatorias, legislativas y jurisprudenciales que afectan a la compañía; difusión interna y formación cuando corresponde; interlocución con distintos stakeholders; y gestión de contingencias y disputas, tanto prelitigiosas como litigiosas.



CARMEN RUIZ LORENTE

Lleva más de una década en Huawei España. Mirando ese recorrido, ¿cómo ha evolucionado el papel del equipo legal?
Ha sido un viaje interesantísimo. Mi progresión ha ido en paralelo al crecimiento del negocio, a la mayor visibilidad de la compañía y al contexto en el que se mueve. Entré en 2012 como una persona más del equipo legal y en 2017 asumí la dirección del área. Desde entonces, la compañía ha crecido en sus áreas de actividad, primero con el auge de los dispositivos y del retail, y más adelante con la evolución hacia otras líneas, como Digital Power. Todo eso cambia también las contingencias jurídicas, el tipo de normativa que debemos conocer y la forma en que legal acompaña al negocio.

¿Qué más ha cambiado?
El entorno se ha vuelto mucho más complejo. A partir de 2019 la función jurídica ganó peso y amplió mucho su perímetro. Hemos tenido que profundizar en regulación, comercio internacional, relaciones institucionales, elaboración normativa española y europea, gestión de crisis y comunicación corporativa, sin dejar nunca de lado el soporte al negocio.

¿Todo eso ha hecho que legal haya adquirido más peso específico dentro de la organización?
Sí, con una mayor cercanía a dirección y una coordinación mucho más profunda con otros departamentos, no solo a nivel local, sino también regional y de grupo. Ese crecimiento también se ha traducido en la estructura y en los procesos internos de la compañía, donde hoy la revisión y validación de legal está prevista en muchas cuestiones, tanto operativas como estratégicas.

¿Cuánto se ha ampliado la función del *head of legal* más allá de los contratos y el contencioso?
Se ha ampliado muchísimo. Hoy la función no se limita al soporte jurídico clásico, sino que abarca materias como ESG, relaciones laborales, gobierno corporativo o compliance, cada vez más transversal. Además, el peso creciente de la regulación exige una coordinación muy estrecha con áreas como asuntos públicos y ciberseguridad, porque el análisis jurídico y el posicionamiento institucional tienen que ir de la mano. Eso obliga a tener una mirada mucho más transversal y a sentirse cómodo también en terrenos como la comunicación corporativa, las relaciones institucionales o incluso las cuestiones técnicas. En una empresa como Huawei, entender bien el contexto es la única forma de dar un análisis realmente útil.

¿En qué estáis trabajando especialmente en este momento?
Tenemos dos focos fundamentales: negocio y regulación, que no necesariamente van separados. En negocio, la prioridad es dar un soporte ágil, con respuestas claras y precisas. En una compañía tecnológica, el ritmo es especialmente intenso, así que legal tiene que estar muy presente, con una interlocución permanente con el negocio y una actitud proactiva. Tenemos que ir a la par, anticipar riesgos y adaptarnos de forma constante.

¿Y en regulación?
En ciberseguridad, ICT e infraestructuras de comunicaciones hay una actividad normativa muy intensa, tanto en España como en Europa. Para nosotros es clave conocer esas iniciativas, entender su evolución y valorar su impacto. También implica trasladar externamente nuestra visión y contribuir a marcos regulatorios estables y basados en criterios técnicos.

En los últimos meses Huawei en España se ha movido en un contexto de fuerte atención pública y regulatoria. ¿Cómo se traduce eso en el trabajo del departamento legal?
Existe un debate muy relevante sobre la regulación de la cadena de suministro en el entorno ICT y sobre cómo quiere articular Europa su propuesta de valor en este ámbito. En ese contexto, desde legal debemos aportar un análisis técnico-jurídico riguroso y útil para la compañía, que permita entender tanto el contenido de cada iniciativa como su alcance potencial. Ese trabajo no se limita

«En regulación y litigación, la selección es quirúrgica. Ahí buscamos profesionales con una capacidad técnica muy alta»


CARMEN RUIZ LORENTE

contingencias contractuales y al acompañamiento de la comunicación corporativa.

En una fase así, ¿cómo cambia el trabajo del departamento legal?
Nuestro papel es contribuir a construir un posicionamiento sólido desde el punto de vista jurídico. Huawei ha defendido de forma consistente que las iniciativas legislativas en ciberseguridad y cadena de suministro se basen en criterios objetivos y técnicos, dentro de marcos estables y aplicados de forma proporcionada y no discriminatoria. Para legal, el reto es traducir ese posicionamiento a cada iniciativa concreta, a los contratos y a las implicaciones prácticas para el negocio.

¿Cómo se articula la relación entre el equipo legal en España y las estructuras regionales y globales del grupo?
La compañía cuenta con una estructura organizativa sólida y con equipos coordinados a nivel local, regional y global. Trabajamos por materias y por unidades de negocio, con equipos multidisciplinares, además de líneas verticales específicas, como legal, que conectan los tres niveles. Para que funcione, la comunicación es permanente. Tenemos reuniones periódicas para actualizarnos. Esto se nota especialmente a nivel europeo, donde existe un equipo muy cohesionado de directores legales de cada país, con encuentros frecuentes.

¿Qué tipo de asuntos externalizáis?
Externalizamos sobre todo tres tipos de materias: asesoramiento recurrente, litigación y regulación. Para el soporte diario buscamos despachos con músculo, capaces de resolver cuestiones variadas con agilidad y precisión, ya sea porque necesitamos refuerzo puntual, conocimiento específico o más capacidad. En regulación y litigación, la selección es mucho más quirúrgica. Ahí buscamos profesionales con una capacidad técnica muy alta, una trayectoria sólida y una reputación contrastada, porque son decisiones estratégicas de las que respondo directamente.

¿Qué valor añadido marca realmente la diferencia en un asesor externo?
Donde yo sí detecto un valor añadido especial es cuando encuentro despachos o profesionales que, además de esa calidad técnica, entienden bien el negocio y saben adaptarse a las exigencias del sector concreto y a su lenguaje. Además, para mí es muy importante la accesibilidad y ese componente humano, porque marca mucho la diferencia en la relación de trabajo.

¿La oferta actual del mercado legal responde bien a las necesidades de los equipos in-house?
Creo que el mercado legal está haciendo esfuerzos muy importantes por adaptarse y por ofrecer soluciones cada vez más flexibles y más ajustadas a las necesidades de los clientes. Ya no está tan presente esa rigidez del precio/hora para todo o de estructuras demasiado cerradas. Nunca he tenido una necesidad que no haya podido ser cubierta, porque la oferta es amplísima y muy especializada.

Copyright © 2026, Iberian Lawyer

LEGALCOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

CREDITS GRANTED*

08-12 JUNE 2026 • MILAN

Patronage

ILUSTRE COLEGIO DE LA ABOGACÍA DE MADRID

ORDINE DEGLI AVVOCATI DI MILANO



THE GLOBAL EVENT FOR THE LEGAL BUSINESS COMMUNITY

E D I T I O N

*by the Milan Bar Association

Platinum Partner

INTESA SANPAOLO

Gold Partners

Accuracy · Baker McKenzie. · BAT · bip Law & Tax · SBNP Biscozzi Nobili & Partners Studio legale tributario · BSF Boies Schiller Flexner · CA Cagnola & Associati Studio Legale · CastaldiPartners · CBA · CHIOMENTI · CLEARY GOTTLIEB · EY · Gianni & Origoni · GPBL · Herbert Smith Freehills Kramer · Hogan Lovells · KPMG · LEGORA · LEXROOM · LEXSENTIAL · Maisto e Associati · McDermott Will & Schulte · Pavia e Ansaldo Studio Legale · Pirola Pennuto Zei · Puccio Penalisti Associati · Qlt · SWOT LEGAL · TeamSystem · Normo.ai · Trevisan & Cuonzo · VITALE

Silver Partners

Ashurst · AXERTA INDAGA. DOCUMENTA. ACCERTA. · Elibra Innovating your Law Firm · MERCATOR By CITCO · [ounet] outsourcing network system · PAROLA ASSOCIATI · Sella Investment Banking

Media Partners

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

www.legalcommunityweek.com For information: **anna.palazzo@lcpublishinggroup.com** • +39 02 36727659 • #legalcommunityweek

Legalcommunity Week 2026

Open with registration | Private Event

MONDAY 8 JUNE

09:00 18:00	**Opening Conference:** Elite Legal Symposium: (Shaping) The Future of the Legal Market (in Italy and Worldwide) **N°4 credit granted***	INTESA SANPAOLO		Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica, 17	REGISTER
18:00 18:30	**Presentation:** Le Tavole della Legge	FOODCOMMUNITY		Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica, 17	REGISTER
NETWORKING COCKTAIL					
18:30	**General Counsel Cocktail**	GPBL		Gatti Pavesi Bianchi Ludovici Piazza Borromeo, 8	INFO
From 20:15	**Terrace Party**	CastaldiPartners 1996		CastaldiPartners Via Savona, 19/A	INFO

TUESDAY 9 JUNE

08:00 09:30	**Breakfast on finance**	GIANNI & ORIGONI		Gianni & Origoni Piazza Belgioioso, 2	REGISTER
09:15 11:00	**Roundtable:** Law Firms and Technology: Does It Make Sense to Build In-House Solutions?	bip. Law & Tax		Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica, 17	REGISTER
11:00 13:00	**Roundtable:** Post-Deal Integration in M&A: Navigating Financial, Operational and Governance Challenges	Accuracy		Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica, 17	REGISTER
11:00 13:00	**Roundtable:** The legal profession in the age of Intelligent Systems	LEXROOM		Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica, 17	REGISTER
LUNCH BREAK					
14:00 16:00	**Roundtable:** Internal Investigations: Criminal, Employment & GC Perspectives	CAGNOLA & ASSOCIATI STUDIO LEGALE		Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica, 17	REGISTER
14:00 16:00	**Roundtable:** Italian Infrastructure: Regulation, Capital and Public-Private Partnerships	CBA		Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica, 17	REGISTER
14:00 16:00	**Roundtable:** Generative AI and Data Protection. Reliability, Responsibility, Source Integrity	TeamSystem Normo.ai		Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica, 17	REGISTER
COFFEE BREAK					
16:00 18:00	**Roundtable:** Tariffs and International Sanctions	Pirola Pennuto Zei		Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica, 17	REGISTER
16:00 18:00	**Roundtable:** Added value of Lawyers as Entrepreneurs: Building a Law Firm like a Real Business.	Qlt		Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica, 17	REGISTER
NETWORKING COCKTAIL					
18:45	**Women Leadership: the In-House Cocktail**	Baker McKenzie.		Baker McKenzie Piazza Filippo Meda, 3	INFO
20:15	**Let's Spritz Again**	SBNP BISCOZZI NOBILI & PARTNERS Studio legale tributario		Biscozzi Nobili & Partners Via Torino, 2	INFO

WEDNESDAY 10 JUNE

06:30 08:00	**Run the Law**	RUN THE LAW MOPI		Canottieri San Cristoforo Alzaia Naviglio Grande, 122	INFO
09:00 11:00	**Roundtable:** From Covenants to Control: Private Debt and Opportunistic Funds in Restructuring and Distressed Negotiations	Hogan Lovells		Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica, 17	REGISTER
09:15 13:00	**Conference:** When Good Lawyers Negotiate Bad Deals: What Really Drives Success (and Failure) at the Table **N°2 credit granted***	IN COLLABORATION WITH BSF BOIES SCHILLER FLEXNER JAMS		Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica, 17	REGISTER
11:00 13:00	**Roundtable:** Turning Know-how into Value: Winning Strategies in Joint Development Agreements	LEXENTIAL		Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica, 17	REGISTER
11:00 13:00	**Roundtable:** Geopolitics & Security	VITALE SDA Bocconi McDermott Will & Schulte		Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica, 17	REGISTER
LUNCH BREAK					
14:00 16:00	**Roundtable:** The Other Side of Justice: When Corporate Reputation meets Trial by Media	PUCCIO PENALISTI ASSOCIATI		Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica, 17	REGISTER

Legalcommunity Week 2026

Open with registration | Private Event

WEDNESDAY 10 JUNE			VENUE - MILAN	
14:15 16:00	**Roundtable:** Cross-Border M&A and Foreign Investment Considerations	PAVIA e ANSALDO STUDIO LEGALE	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica, 17	REGISTER
COFFEE BREAK				
16:00 18:00	**Roundtable:** Reputation, Media and Positioning: The New Competitive Capital of Law Firms	CASTALDIPARTNERS 1996	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica, 17	REGISTER
16:00 18:00	**Roundtable:** Are Clients Becoming More Sophisticated? The Evolution of General Counsel	KPMG	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica, 17	REGISTER
16:00 18:00	**Roundtable:** Tech & IP: the winning tandem to create, manage and monetize innovation	Trevisan & Cuonzo	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica, 17	REGISTER
NETWORKING COCKTAIL				
19:15 23:00	**Corporate Awards**	LEGALCOMMUNITY AWARDS	Padiglione Visconti Via Tortona, 58	INFO

THURSDAY 11 JUNE			VENUE - MILAN	
09:00 13:00	**Conference:** 2026 Tax Update: Corporate Groups and Wealth Management Industry **N°2 credit granted***	MAISTO E ASSOCIATI	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica, 17	REGISTER
09:15 11:00	**Roundtable:** Is the Legal Market Truly Meritocratic?	BAT SWOT LEGAL	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica, 17	REGISTER
11:00 13:00	**Roundtable:** Impact of AI on Corporates and Law Firms	LEGORA	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica, 17	REGISTER
LUNCH BREAK				
14:00 16:00	**Roundtable:** The Role of the Pharmaceutical Industry in Innovation: the State of Scientific Research in Italy	HERBERT SMITH FREEHILLS KRAMER	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica, 17	REGISTER
16:00 18:00	**Roundtable:** Fashion & Luxury	Baker McKenzie.	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica, 17	REGISTER
NETWORKING COCKTAIL				
19:00	**Rock the Law**	ROCK THE LAW	Magazzini Generali Via Pietrasanta, 16	REGISTER

10th EDITION LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

INTESA SANPAOLO

OPENING CONFERENCE

N°4 CREDITS GRANTED*



08/06/2026
09.00 - 18.00

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA
Piazza della Repubblica 17
Milan, Italy

Translation from/to

REGISTER HERE

ELITE LEGAL SYMPOSIUM: (SHAPING) THE FUTURE OF THE LEGAL MARKET (IN ITALY AND WORLDWIDE)

PROGRAM

8:45 Check-In and welcome coffee

9:10 **Welcome messages**
Aldo Scaringella, CEO, *LC Publishing Group S.p.A.*
Emmanuel Conte, Councillor for Budget, *State Property and Extraordinary Housing Plan Municipality of Milan*
Antonino La Lumia, President, *Milan Bar Association*
Giovanni Lega, Founding Partner, *LCA Studio Legale* | Honorary Chairman *ASLA*

9:25 **Opening speech: where is the international legal market heading?**
Nicola Di Molfetta, Editor-in-Chief, *Legalcommunity & MAG*

9:35 **Keynote speech**
Jacques Moscianese, Executive Director, Group Head of Institutional Affairs, *Intesa Sanpaolo*

9:40 **ROUNDTABLE I. The Italian big firms: mergers and value creation**
Eliana Catalano, Managing Partner, *BonelliErede*
Bruno Gattai, Managing Partner, *PedersoliGattai*
Francesco Gatti, Equity Partner, *Gatti Pavesi Bianchi Ludovici*
Filippo Modulo, Managing Partner, *Chiomenti*
Filippo Troisi, Senior and Co-Managing Partner, *Legance*
Giuseppe Velluto, Co-Managing Partner, *Gianni & Origoni*
Moderator:
Nicola Di Molfetta, Editor-in-Chief, *Legalcommunity & MAG*

11:00 Coffee Break

11:30 **ROUNDTABLE II. Italy through the eyes of global law firms**
Roberto Bonsignore, Partner, *Cleary Gottlieb*
Patrizio Messina, Managing Partner, *Hogan Lovells Italy*
Laura Orlando, Managing Partner and EMEA Head of Life Sciences *Herbert Smith Freehills Kramer*
Paolo Sersale, Managing Partner, *Clifford Chance Italy*
Moderator:
Ilaria Iaquinta, Editor-in-Chief, *Iberian Lawyer*

12:15 **ROUNDTABLE III. Nextgen partners: a new model of leadership in law firms**
Leonardo Graffi, Office Executive Partner, *White & Case Italy*
Michele Milanese, Managing Partner, *Ashurst Italy*
Paolo Nastasi, Managing Partner, *A&O Shearman Italy*
Ermelinda Spinelli, Managing Partner (Italy), *Freshfields LLP*
Moderator:
Nicola Di Molfetta, Editor-in-Chief, *Legalcommunity & MAG*

13:00 Lunch

14:00 **Introductory Speech**
Giorgio Martellino, General Counsel and Compliance Officer, *Avio*
President, *AIGI*

14:10 **ROUNDTABLE IV. The business of law: how consulting giants are reshaping the legal market**
Daniele Caneva, Law Leader - IP Department Leader, *EY*
Francesco Paolo Bello, Managing Partner, *Deloitte Legal Italy*
Barbara Pontecorvo, CEO, *PwC Legal STA*
Sabrina Pugliese, Partner, Head of Legal Services, *KPMG*
Giovanni Stefanin, Managing Partner, *BDO Law Sta*
Moderator:
Ilaria Iaquinta, Editor-in-Chief, *Iberian Lawyer*

15:10 **ROUNDTABLE V. Beyond Italy: International Networks, GC Navigating the Legal Landscape**
Stéphanie Fougou, General Counsel, Vice President, *Hbxgroup plc*
Chairwoman of the Board, *ECLA*
Patricia Miranda, Director of Legal Affairs, Regulation and Compliance *SNCF VOYAGES ITALIA*
Alicia Muñoz Lombardia, Deputy Secretary of the Board
Head of Governance and Legal, *Santander Spain*
Agostino Nuzzolo, General Counsel and Legal, Regulatory
European Affairs and Tax Affairs Executive Vice President
DPO and Secretary of the Board, *TIM*
Javier Ramirez, Vice President & Associate General Counsel Regions Litigation *HP INC.* Head of Advocacy, *ACC Europe*
Nicola Verdicchio, Chief Legal Officer, *Pirelli*
Moderator:
Michela Cannovale, Deputy Editor, *Inhousecommunity & MAG*

16:30 Coffee Break

16:45 **ROUNDTABLE VI. Business lawyering: how it all began**
Luca Arnaboldi, Managing Partner, *Carnelutti Law Firm*
Enrico Castaldi, Chairman, *CastaldiPartners*
Stefania Radoccia, Managing Partner, *BIP Law and Tax*
Franco Toffoletto, Managing Partner, *Toffoletto De Luca Tamajo*
Moderator:
Nicola Di Molfetta, Editor-in-Chief, *Legalcommunity & MAG*

17:45 **Closing remarks**
Nicola Di Molfetta, Editor-in-Chief, *Legalcommunity & MAG*

18:00 Light Cocktail

***by the Milan Bar Association**

For information please send an email to: **anna.palazzo@lcpublishinggroup.com** T: +34 915633691

DRESSCODE: BUSINESS ATTIRE

Patronage

ILUSTRE COLEGIO DE LA ABOGACÍA DE MADRID

ORDINE DEGLI AVVOCATI DI MILANO

***Legalcommunity Week** is supported by*

ACC Association of Corporate Counsel EUROPE

50 AIGI

MILAN CHAMBER OF ARBITRATION

ECLA EUROPEAN COMPANY LAWYERS ASSOCIATION

elsa The European Law Students' Association ITALIA

FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO

WLW WOMEN IN A LEGAL WORLD

10th EDITION LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

GPBL

GENERAL COUNSEL Cocktail

08/06/2026
From 18.30



Gatti Pavesi Bianchi Ludovici
Piazza Borromeo, 8 - Milan

To be presented during the event:

GC CHAMPIONS LIST 2026

by inhousecommunity.it

DRESSCODE: BUSINESS ATTIRE

EVENT DEDICATED TO IN-HOUSE LAWYERS.

FOR INFORMATION PLEASE SEND AN EMAIL TO: 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

MILAN CHAMBER OF ARBITRATION

ECLA EUROPEAN COMPANY LAWYERS ASSOCIATION

elsa The European Law Students' Association ITALIA

FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO

WLW WOMEN IN A LEGAL WORLD

10th EDITION LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

CASTALDIPARTNERS 1996
30° anniversary



TERRACE PARTY

CASTALDIPARTNERS

MONDAY 8 JUNE

FROM 20.15

CASTALDIPARTNERS

VIA SAVONA 19/A - MILAN

DRESSCODE: BUSINESS ATTIRE

EVENT DEDICATED TO IN-HOUSE LAWYERS

FOR INFORMATION PLEASE SEND AN EMAIL TO: 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

MILAN CHAMBER OF ARBITRATION

ECLA EUROPEAN COMPANY LAWYERS ASSOCIATION

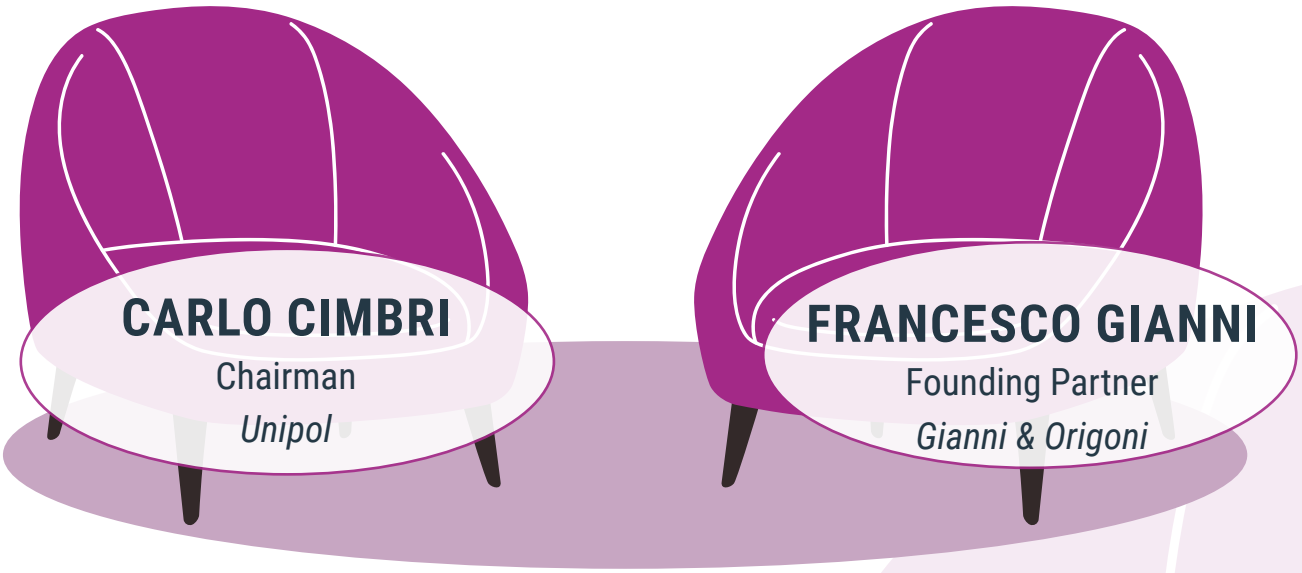
elsa

FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO

WLW WOMEN IN A LEGAL WORLD

10th EDITION LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

GIANNI & ORIGONI



MODERATOR
VALENTINA MAGRI
Journalist
Financecommunity & MAG

BREAKFAST ON FINANCE

09 JUNE 2026 | 8.00 - 9.30

> REGISTER NOW

GIANNI & ORIGONI
PIAZZA BELGIOIOSO, 2 | 20121 MILAN, ITALY

Event to be held in

For information please send an email to: **anna.palazzo@lcpublishinggroup.com** T: +34 915633691

DRESSCODE: BUSINESS ATTIRE

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
MILAN CHAMBER OF ARBITRATION
ECLA EUROPEAN COMPANY LAWYERS ASSOCIATION
elsa
FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO
WLW WOMEN IN A LEGAL WORLD

10th EDITION LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

bip. Law & Tax



09/06/2026
09:15 - 11:00

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA
Piazza della Repubblica 17
Milan, Italy

Translation from/to

REGISTER HERE

ROUNDTABLE

LAW FIRMS AND TECHNOLOGY: DOES IT MAKE SENSE TO BUILD IN-HOUSE SOLUTIONS

Speakers

Maria Chiara Argenton, Group General Counsel, *Dedalus*
Emiliano Berti, Lead Counsel, Microwave Radio Global - BoD President, *Nokia Italia, NOKIA*
Aldo Pietro Brielli, Equity Partner, Head of Legal Tech, *BIP Law and Tax*
Liuma Alessia Casaccia, Group General Counsel & Chief Compliance, ESG and Privacy Officer, *Zenita Group*
Matteo Grassani, Group General Counsel, *Zahid Group*
Eleonora Ruggieri, Group General Counsel, *Dr. Max Italia*

Moderator

Michela Cannovale, Deputy Editor, *Inhousecommunity & MAG*

For information please send an email to: **anna.palazzo@lcpublishinggroup.com** T: +34 915633691

DRESSCODE: BUSINESS ATTIRE

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
MILAN CHAMBER OF ARBITRATION
ECLA EUROPEAN COMPANY LAWYERS ASSOCIATION
elsa
FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO
WLW WOMEN IN A LEGAL WORLD

10th EDITION LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

Accuracy



09/06/2026
11:00 - 13:00

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA
Piazza della Repubblica 17
Milan, Italy

Translation from/to

REGISTER HERE

ROUNDTABLE

POST-DEAL INTEGRATION IN M&A: NAVIGATING FINANCIAL, OPERATIONAL AND GOVERNANCE CHALLENGES

Speakers

Roberta Bazzo, Chief Financial Officer, *Il Sole 24 ORE S.p.A.*
Elisa Antonietta Blardone, Compliance, Governance & Risk, Operating Partner, *ARCHIMED*
Marcello Dolores, Group Vice President, Legal and Regulatory, *Warner Bros. Discovery Italy, Spain & Portugal* and General Manager, *Boing*
Fabio Fazzari, Group Financial Director, *NewPrinces*
Valentina Franceschini, Partner, *Wise Equity*
Paolo Quaini, Member, *AIGI*
Marco Sala, Director, *Accuracy*
Gianfranco Veneziano, Partner, *BonelliErede*

Moderator

Valentina Magri, Journalist, *Financecommunity & MAG*

For information please send an email to: **anna.palazzo@lcpublishinggroup.com** T: +34 915633691

DRESSCODE: BUSINESS ATTIRE

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
MILAN CHAMBER OF ARBITRATION
ECLA EUROPEAN COMPANY LAWYERS ASSOCIATION
elsa
FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO
WLW WOMEN IN A LEGAL WORLD

10th EDITION LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

LEXROOM



ROUNDTABLE

09/06/2026
11:00 - 13:00

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA
Piazza della Repubblica 17
Milan, Italy

Event to be held in

REGISTER HERE

THE LEGAL PROFESSION IN THE AGE OF INTELLIGENT SYSTEMS

Speakers

Andrea Brancatelli, Legal Director, *MoneyGram International*
Rosy Cinefra, Group Chief Legal, Compliance, Risk & ESG Officer, *Finomnia*
Gea Condorelli, Legal Counsel, *Lexroom*
Antonio Corda, Of Counsel, *ADVANT Nctm*
Martina Domenicali, Co-Founder & CRO, *Lexroom*
Cristina Rustignoli, General Counsel, *Generali Italia*

Moderator

Ilaria Iaquinta, Editor-in-Chief, *Iberian Lawyer*

For information please send an email to: **anna.palazzo@lcpublishinggroup.com** T: +34 915633691

DRESSCODE: BUSINESS ATTIRE

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
MILAN CHAMBER OF ARBITRATION
ECLA EUROPEAN COMPANY LAWYERS ASSOCIATION
elsa
FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO
WLW WOMEN IN A LEGAL WORLD

10th EDITION LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

CAGNOLA & ASSOCIATI
STUDIO LEGALE



09/06/2026
14:00 - 16:00

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA
Piazza della Repubblica 17
Milan, Italy

Event to be held in

REGISTER HERE

ROUNDTABLE

INTERNAL INVESTIGATIONS: CRIMINAL, EMPLOYMENT & GC PERSPECTIVES

Speakers:

Michela Bani, Founding Partner, *NIUS*
Tiziana Bianco, HR Manager, *NH Italia*
Simone Carrà, Founding Partner, *BCA Legal*
Massimiliano De Santis, Head of Legal, *OVS Group*
Cosimo Polcri, Head of Legal, *Alten Italia*

Moderator:

Filippo Ferri, Partner, *Cagnola & Associati*

For information please send an email to: **anna.palazzo@lcpublishinggroup.com** T: +34 915633691

DRESSCODE: BUSINESS ATTIRE

Patronage

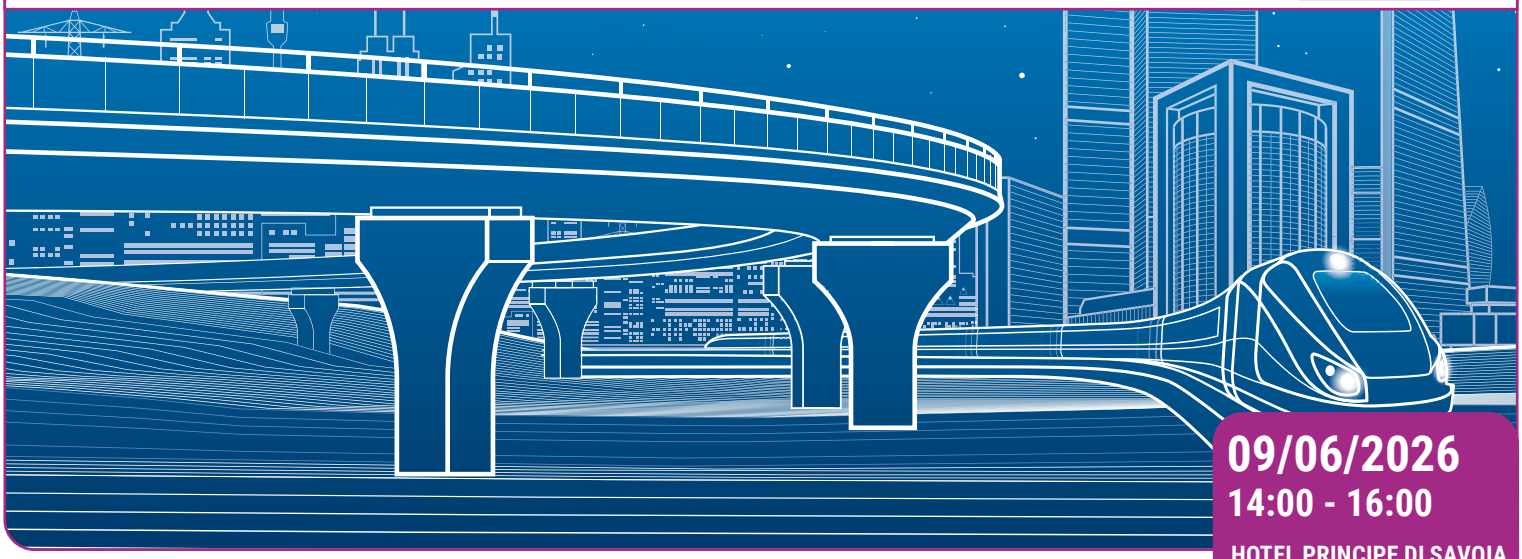
ILUSTRE COLEGIO DE LA ABOGACÍA DE MADRID
ORDINE DEGLI AVVOCATI DI MILANO

***Legalcommunity Week** is supported by*

ACC Association of Corporate Counsel EUROPE
AIGI
MILAN CHAMBER OF ARBITRATION
ECLA EUROPEAN COMPANY LAWYERS ASSOCIATION
elsa
FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO
WLW WOMEN IN A LEGAL WORLD

10th EDITION LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

CBA



09/06/2026
14:00 - 16:00

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA
Piazza della Repubblica 17
Milan, Italy

Translation from/to

REGISTER HERE

ROUNDTABLE

ITALIAN INFRASTRUCTURE: REGULATION, CAPITAL AND PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS

Speakers

Armando Brunini, CEO, *SEA Milan Airports*
Roberto Coccia, Senior Counsel, Legal and Corporate Affairs Department, *TotalEnergies Italia Servizi*
Salvatore Esposito, CEO and Chairman, *Fincantieri Infrastructure*
Cesare Ferrero, Chairman & CEO, *Sogemi*
Fabrizio Magrì, Partner, *CBA Studio Legale e Tributario*

Moderator

Valentina Magri, Journalist, *Financecommunity & MAG*

For information please send an email to: **anna.palazzo@lcpublishinggroup.com** T: +34 915633691

DRESSCODE: BUSINESS ATTIRE

Patronage

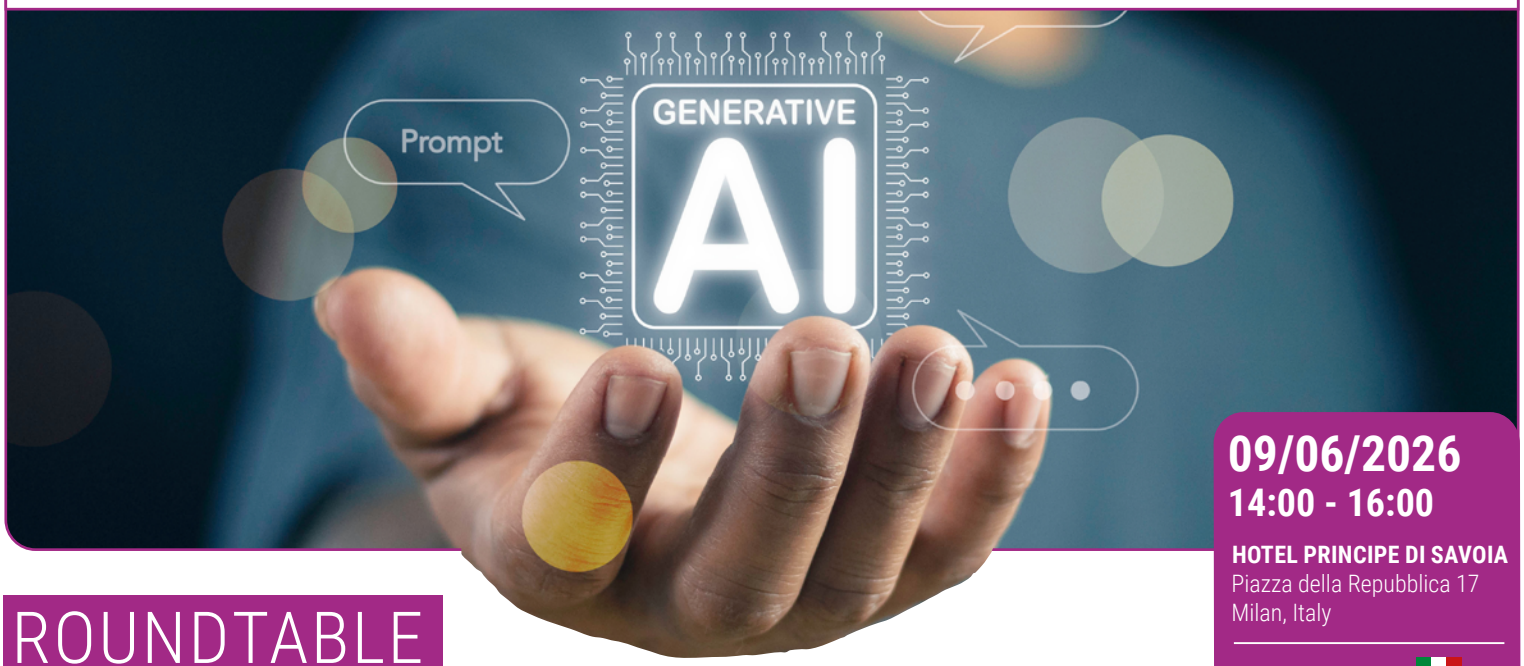
ILUSTRE COLEGIO DE LA ABOGACÍA DE MADRID
ORDINE DEGLI AVVOCATI DI MILANO

***Legalcommunity Week** is supported by*

ACC Association of Corporate Counsel EUROPE
AIGI
MILAN CHAMBER OF ARBITRATION
ECLA EUROPEAN COMPANY LAWYERS ASSOCIATION
elsa
FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO
WLW WOMEN IN A LEGAL WORLD

10th EDITION LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

TeamSystem Normo.ai



09/06/2026
14:00 - 16:00
HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA
Piazza della Repubblica 17
Milan, Italy

Event to be held in

REGISTER HERE

ROUNDTABLE

GENERATIVE AI AND DATA PROTECTION. RELIABILITY, RESPONSIBILITY SOURCE INTEGRITY

Speakers

Martina De Angeli, Senior Director and Executive Legal Counsel Eastern Mediterranean & Caspian (EMC) Lead *Boston Consulting Group*
Italo de Feo, Partner and Co-Head of the TMC department, *CMS*
Giovanni Lombardi, Chair, *LAISA - STA*
Massimiliano Masnada, Partner, *Hogan Lovells* and Co-Founder, *AIRIA*
Valentino Notarangelo, Privacy, AI & Digital Compliance Manager, *TeamSystem*
Giovanni Roberto, Founder, *Normo AI*
Giulio Uras, Counsel, *ADVANT Nctm*

Moderator

Flavio Caci, Journalist, *Legalcommunity & MAG*

For information please send an email to: **anna.palazzo@lcpublishinggroup.com** T: +34 915633691

DRESSCODE: BUSINESS ATTIRE

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
MILAN CHAMBER OF ARBITRATION
ECLA EUROPEAN COMPANY LAWYERS ASSOCIATION
elsa
FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO
WLW WOMEN IN A LEGAL WORLD

10th EDITION LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

Pirola Pennuto Zei



09/06/2026
16:00 - 18:00

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA
Piazza della Repubblica 17
Milan, Italy

Translation from/to

REGISTER HERE

ROUNDTABLE

TARIFFS AND INTERNATIONAL SANCTIONS

Speakers

Fabrizio Caretta, Group Chief Legal & Compliance Officer, *Dolce & Gabbana*
Matteo Grassani, Group General Counsel, *Zahid Group*
Francesca Placidi, Counsel, *Pirola Pennuto Zei & Associati*
Ulisse Spada, Group General Counsel, *DiaSorin*
Alessandro Zito, Group General Counsel, *D'Amico Italia*

Moderator:

Valentina Magri, Journalist, *Financecommunity & MAG*

For information please send an email to: **anna.palazzo@lcpublishinggroup.com** T: +34 915633691

DRESSCODE: BUSINESS ATTIRE

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
MILAN CHAMBER OF ARBITRATION
ECLA EUROPEAN COMPANY LAWYERS ASSOCIATION
elsa
FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO
WLW WOMEN IN A LEGAL WORLD

10th EDITION LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

Qlt: law & tax



09/06/2026
16:00 - 18:00

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA
Piazza della Repubblica 17
Milan, Italy

Event to be held in

REGISTER HERE

ROUNDTABLE

ADDED VALUE OF LAWYERS AS ENTREPRENEURS: BUILDING A LAW FIRM LIKE A REAL BUSINESS

Speakers

Lucia Bucci, HR Division Vice President International Business Unit, *ADP*
Simone Chini, General Counsel, *Saipem*
Francesco D'Amora, Founding Partner, *QLT Law & Tax*
Mirko Giuri, Legal Director, *DOLCE&GABBANA*
Maria Katharina Rauchenberger, Legal & Compliance Director, *Ruffino Group*, National Coordinator of *AIGI* Territorial Sections

Moderator

Letizia Ceriani, Journalist, *Legalcommunity & MAG*

For information please send an email to: **anna.palazzo@lcpublishinggroup.com** T: +34 915633691

DRESSCODE: BUSINESS ATTIRE

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
MILAN CHAMBER OF ARBITRATION
ECLA EUROPEAN COMPANY LAWYERS ASSOCIATION
elsa
FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO
WLW WOMEN IN A LEGAL WORLD

10th EDITION LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

Baker McKenzie.



Women Leadership

THE IN-HOUSE COCKTAIL

9 June 2026
from 18:45

Baker McKenzie
Piazza Filippo Meda, 3 - Milan

DRESSCODE: BUSINESS ATTIRE

EVENT DEDICATED TO IN-HOUSE LAWYERS.

FOR INFORMATION PLEASE SEND AN EMAIL TO: 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

50 AIGI

MILAN CHAMBER OF ARBITRATION

ECLA EUROPEAN COMPANY LAWYERS ASSOCIATION

elsa The European Law Students' Association ITALIA

FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO

WLW WOMEN IN A LEGAL WORLD

10th EDITION LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

SBNP BISCOZZI NOBILI & PARTNERS
Studio legale tributario

LET'S SPRITZ AGAIN



09.06.2026

from 20.15

BISCOZZI NOBILI & PARTNERS

Via Torino 2 (corner of Piazza Duomo), Milan

DRESSCODE: BUSINESS ATTIRE

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

MILAN CHAMBER OF ARBITRATION

ECLA EUROPEAN COMPANY LAWYERS ASSOCIATION

elsa The European Law Students' Association ITALIA

FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO

WLW WOMEN IN A LEGAL WORLD

LEGALCOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

#legalcommunityweek



RUN THE LAW

Wednesday

10 JUNE 2026

6KM (NON-COMPETITIVE)

REGISTER NOW WITH ENDU

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

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

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

Organized by

PUBLISHINGGROUP LC

Partner

MOPI 2013
marketing • comunicazione • organizzazione

For information: chiara.rasarivo@lcpublishinggroup.com

10th EDITION LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

Hogan Lovells



10/06/2026
09:00 - 11:00

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA
Piazza della Repubblica 17
Milan, Italy

Event to be held in

REGISTER HERE

ROUNDTABLE

FROM COVENANTS TO CONTROL: PRIVATE DEBT AND OPPORTUNISTIC FUNDS IN RESTRUCTURING AND DISTRESSED NEGOTIATIONS

INTRODUCTION

Chiara Elisei, Chief Credit Correspondent, *Octus*
Francesco De Gennaro, Partner, *Hogan Lovells*
Iacopo Canino, Partner, *Hogan Lovells*

DISCUSSION

Speakers:

Alessandro Rognoni, Head of Special Situations, *BPER Banca*
Francesco Franchini, Head of Corporate Private Debt, *Ver Capital SGR*
Frederic Verrecchia, Managing Director Financial Restructuring – Head of Value Preservation Group Italy, *BNP Paribas CIB*
Philippe Minard, Chief Investment Officer (CIO), *Anima Alternative SGR*

Moderators:

Francesco De Gennaro, Partner, *Hogan Lovells*
Iacopo Canino, Partner, *Hogan Lovells*

For information please send an email to: **anna.palazzo@lcpublishinggroup.com** T: +34 915633691

DRESSCODE: BUSINESS ATTIRE

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
MILAN CHAMBER OF ARBITRATION
ECLA EUROPEAN COMPANY LAWYERS ASSOCIATION
elsa
FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO
WLW WOMEN IN A LEGAL WORLD

10th EDITION LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

IN COLLABORATION WITH
BSF BOIES SCHILLER FLEXNER
JAMS



N°2 CREDITS GRANTED*

CONFERENCE

10/06/2026
09:15 - 13:00

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA
Piazza della Repubblica 17
Milan, Italy

Translation from/to

WHEN GOOD LAWYERS NEGOTIATE BAD DEALS: WHAT REALLY DRIVES SUCCESS (AND FAILURE) AT THE TABLE

REGISTER HERE

8:45 Check-In and Welcome Coffee
9:15 Greetings
9:20 **THE HUMAN ARCHITECTURE OF INTERNATIONAL LEGAL NEGOTIATION**
10:50 Coffee Break
11:20 **NEGOTIATION IN THE DIGITAL AGE: TECHNOLOGY, DATA, AND NEW POWER DYNAMICS**
12:50 Closing Remarks
13:00 Light Lunch

Speakers

Barbara Benzoni, Head of Legal of the International Mid-Downstream and Chemical activities, *Eni*
Lodovico Bianchi Di Giulio, Group General Counsel, *BIP Group*
Christopher M. Campbell, Senior Counsel, Litigation, *Baker Hughes*
Giuseppe De Palo, Mediator & Arbitrator, *JAMS (New York)*
Maurizio Di Bartolomeo, Head of Legal and Corporate Affairs & Corporate Secretary, *Gruppo Giochi Preziosi*
Alice Flacco, Esq., General Counsel & EVP Legal and Compliance, *MicroPort CardioFlow*
Carmelo Fontana, Senior Regional Counsel, *Google*
Luigi Macioce, Partner, *Boies Schiller Flexner*
Francesco Marchi, Director of Negotiation Expertise, *ALTERNEGO,* visiting professor *at Sciences Po* (Paris) and *College of Europe* (Bruges)
Carlos Menor, Legal Director and Compliance Officer, *Grupo Renault Iberia*

***by the Milan Bar Association**

For information please send an email to: **anna.palazzo@lcpublishinggroup.com** T: +34 915633691

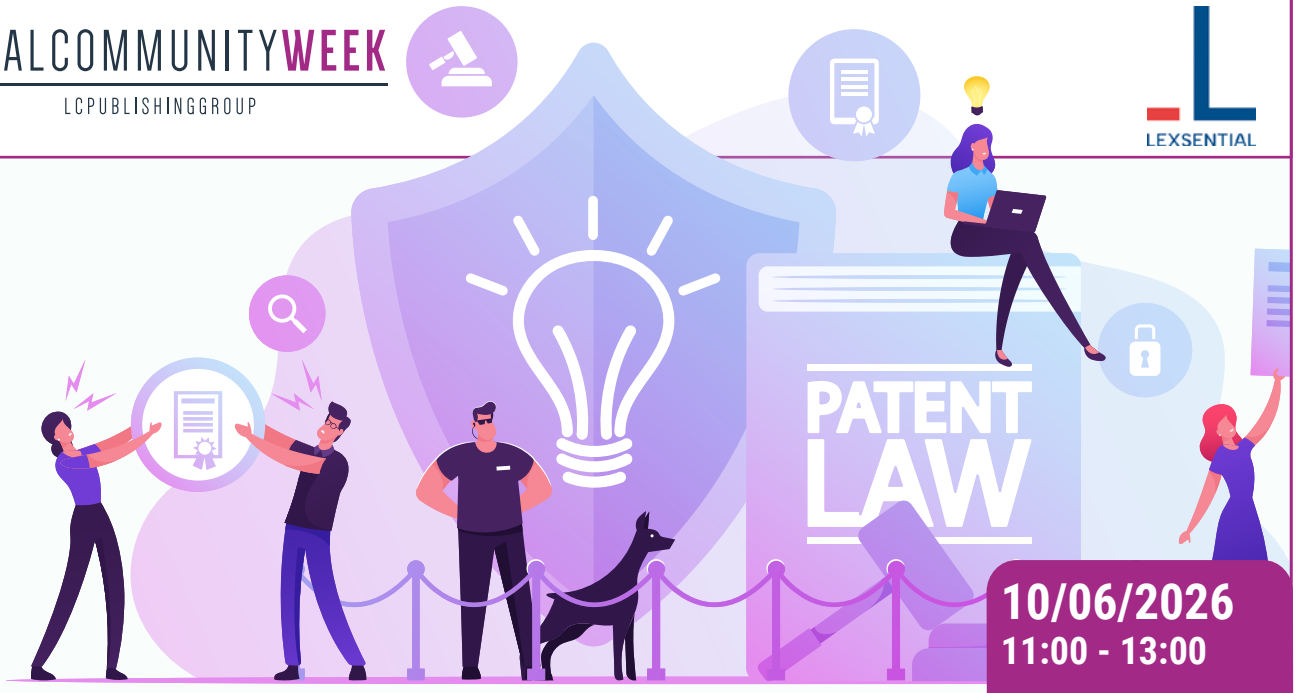
DRESSCODE: BUSINESS ATTIRE

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
MILAN CHAMBER OF ARBITRATION
ECLA EUROPEAN COMPANY LAWYERS ASSOCIATION
elsa
FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO
WLW WOMEN IN A LEGAL WORLD

10th EDITION LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

LEXSENTIAL



10/06/2026
11:00 - 13:00

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA
Piazza della Repubblica 17
Milan, Italy

Event to be held in

REGISTER HERE

ROUNDTABLE

TURNING KNOW-HOW INTO VALUE: WINNING STRATEGIES IN JOINT DEVELOPMENT AGREEMENTS

Speakers

Alessandro Altei, Group Legal and Compliance Director, *Gruppo Il Sole 24 ORE S.p.A*
Mauro Casolino, Legal Counsel, *Konecta*
Pasquale Di Mino, Partner Corporate Department, *Lexsential*
Vincenzo Piccarreta, Partner IP Department, *Lexsential*
Laura Tricomi, Vice General Counsel, *ButanGas*
Samantha Zanni, Head of Legal & Corporate Governance, *Gruppo Veronesi*

Moderator

Letizia Ceriani, Journalist, *Legalcommunity & MAG*

For information please send an email to: **anna.palazzo@lcpublishinggroup.com** T: +34 915633691

DRESSCODE: BUSINESS ATTIRE

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
MILAN CHAMBER OF ARBITRATION
ECLA EUROPEAN COMPANY LAWYERS ASSOCIATION
elsa
FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO
WLW WOMEN IN A LEGAL WORLD

10th EDITION LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

With scientific contributions from

VITALE

SDA Bocconi SCHOOL OF MANAGEMENT
SHIELD - STRATEGIC HUB FOR INTEGRATED EDUCATION ON LEADERSHIP & DEFENSE

McDermott Will & Schulte



10/06/2026
11:00 - 13:00

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA
Piazza della Repubblica 17
Milan, Italy

Event to be held in

REGISTER HERE

ROUNDTABLE

GEOPOLITICS & SECURITY

11:00 Introduction

Milo Molfa, Partner, *McDermott Will & Schulte (London)*

11:05 Session I: Defense and Politics

SPEAKERS

Carlo Altomonte, Associate Dean & SHIELD Director, *SDA Bocconi*
Enrico Della Gatta, Vice President, *Fincantieri*
Fabrizio Pagani, Partner, *Vitale & Co.*

MODERATOR

Valentina Magri, Journalist, *Financecommunity & MAG*

12:00 Session II: Investment in Defense

SPEAKERS

Alfonso Annibale de Marco, Partner, *McDermott Will & Schulte*
Livio Fenati, Founder & Managing Partner, *Vesper Infrastructure Advisory*
Edoardo Girelli, Private Equity Director, *Tikehau Capital*
Giuseppe Lacerenza, Partner, *Keen Venture Partners*

MODERATOR

Valentina Magri, Journalist, *Financecommunity & MAG*

13:00 Lunch

For information please send an email to: **anna.palazzo@lcpublishinggroup.com** T: +34 915633691

DRESSCODE: BUSINESS ATTIRE

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
MILAN CHAMBER OF ARBITRATION
ECLA EUROPEAN COMPANY LAWYERS ASSOCIATION
elsa
FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO
WLW WOMEN IN A LEGAL WORLD

10th EDITION LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

PUCCIO PENALISTIASSOCIATI



ROUTABLE

10/06/2026
14:00 - 16:00

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA
Piazza della Repubblica 17
Milan, Italy

Translation from/to

REGISTER HERE

THE OTHER SIDE OF JUSTICE: WHEN CORPORATE REPUTATION MEETS TRIAL BY MEDIA

Speakers

Luca Barabino, Founder, *Barabino & Partners* and CEO and Founder, *Aldebaran Holding*
Roberto Crepaldi, Judge for the Preliminary Investigations, *Court of Milan*
Diletta Giuffrida, Judicial Reporter, *Sky TG24*
Domenica Lista, Chief Corporate Bodies Affairs Officer and Secretary of the Board of Directors and of the Board Committees, *Leonardo*
Paolo Mazza, Chief General Counsel, *Bper Banca*

Moderator

Andrea Puccio, Founding Partner, *Puccio Penalisti Associati*

For information please send an email to: **anna.palazzo@lcpublishinggroup.com** T: +34 915633691

DRESSCODE: BUSINESS ATTIRE

Patronage

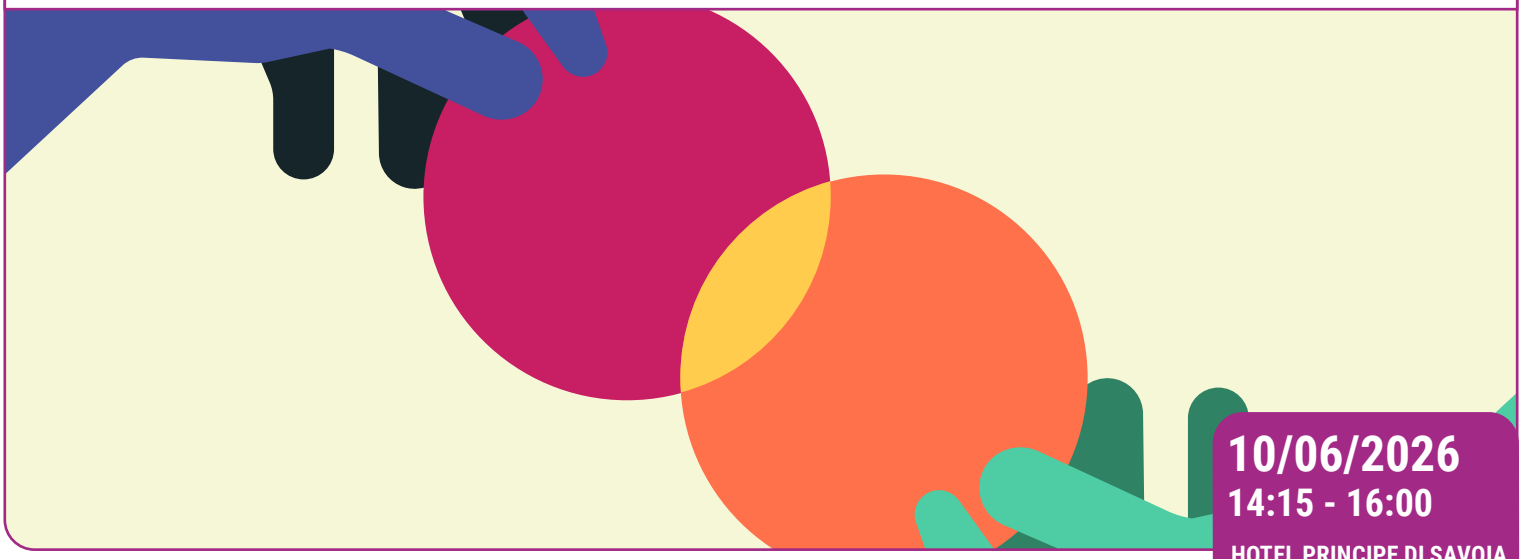
ILUSTRE COLEGIO DE LA ABOGACÍA DE MADRID
ORDINE DEGLI AVVOCATI DI MILANO

***Legalcommunity Week** is supported by*

ACC Association of Corporate Counsel EUROPE
AIGI
MILAN CHAMBER OF ARBITRATION
ECLA EUROPEAN COMPANY LAWYERS ASSOCIATION
elsa The European Law Students' Association ITALIA
FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO
WLW WOMEN IN A LEGAL WORLD

10th EDITION LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

PAVIA e ANSALDO
STUDIO LEGALE



10/06/2026
14:15 - 16:00

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA
Piazza della Repubblica 17
Milan, Italy

Event to be held in

REGISTER HERE

ROUNDTABLE

CROSS-BORDER M&A AND FOREIGN INVESTMENT CONSIDERATIONS

Speakers*

Isabel Fernandes, Group Legal Counsel, *Grupo Visabeira*
Filippo Fioretti, Partner, Head of Antitrust and Competition Department and FDI Focus group, *Pavia e Ansaldo Studio Legale*
Heike Ottemann-Toyza, General Counsel, *Generali Deutschland AG*
Ignacio Pereña Pinedo, General Counsel, *ACS Group*
Meritxell Roca Ortega, Partner, Co-Head of the Mergers and Acquisitions, Private Equity Department and Head of the Madrid and Barcelona Offices, *Pavia e Ansaldo Studio Legale*

Moderator:

Ilaria Iaquinta, Editor-in-Chief, *Iberian Lawyer*

*in progress

For information please send an email to: **anna.palazzo@lcpublishinggroup.com** T: +34 915633691

DRESSCODE: BUSINESS ATTIRE

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
MILAN CHAMBER OF ARBITRATION
ECLA EUROPEAN COMPANY LAWYERS ASSOCIATION
elsa
FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO
WLW WOMEN IN A LEGAL WORLD

10th EDITION LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

CASTALDIPARTNERS 1996



10/06/2026
16:00 - 18:00

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA
Piazza della Repubblica 17
Milan, Italy

Event to be held in

REGISTER HERE

ROUNDTABLE

REPUTATION, MEDIA AND POSITIONING: THE NEW COMPETITIVE CAPITAL OF LAW FIRMS

Speakers

Stefano Brogelli, Legal & Corporate Affairs Director, *Axpo Italia*
Emanuele Camandona, Partner, *CastaldiPartners*
Daniele Ciccolo, Head of Legal Affairs, *Telepass*
Simona Musso, General Counsel, *Lavazza Group*
Umberto Simonelli, Chief Legal & Corporate Affairs Officer and Company Secretary, *Brembo*
Federico Tallia, Deputy General Counsel, *BasicNet*

Moderator

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

For information please send an email to: **anna.palazzo@lcpublishinggroup.com** T: +34 915633691

DRESSCODE: BUSINESS ATTIRE

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
MILAN CHAMBER OF ARBITRATION
ECLA EUROPEAN COMPANY LAWYERS ASSOCIATION
elsa
FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO
WLW WOMEN IN A LEGAL WORLD

10th EDITION LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

KPMG



10/06/2026
16:00 - 18:00

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA
Piazza della Repubblica 17
Milan, Italy

Translation from/to

REGISTER HERE

ROUNDTABLE

ARE CLIENTS BECOMING MORE SOPHISTICATED? THE EVOLUTION OF GENERAL COUNSEL

Speakers:

Simone Davini, General Counsel, Italy, *Deutsche Bank*
Pietro Galizzi, Head of Legal, Regulatory & Compliance Affairs, *Eni Plenitude Società Benefit*
Luís Graça Rodrigues, Regional Legal Director, *Minsait*
Andrea Moretti, Head of legal, Italy, *eBay*
Adriano Peloso, Legal Director, EMEA, Italy, Iberia & Israel, *Lenovo* - Board Member, *AIGI*
Sabrina Pugliese, Partner, Head of Legal Services, *KPMG*

Moderator:

Michela Cannovale, Deputy Editor, *Inhousecommunity* and *MAG*

For information please send an email to: **anna.palazzo@lcpublishinggroup.com** T: +34 915633691

DRESSCODE: BUSINESS ATTIRE

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
MILAN CHAMBER OF ARBITRATION
ECLA EUROPEAN COMPANY LAWYERS ASSOCIATION
elsa
FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO
WLW WOMEN IN A LEGAL WORLD

10th EDITION LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

Trevisan & Cuonzo



10/06/2026
16:00 - 18:00

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA
Piazza della Repubblica 17
Milan, Italy

Event to be held in

REGISTER HERE

ROUNDTABLE

TECH & IP: THE WINNING TANDEM TO CREATE, MANAGE AND MONETIZE INNOVATION

Speakers*

Giuseppe Accardo, Innovation & AI Strategic Advisor, *Trevisan & Cuonzo*
Alessandra Amico, Head of Legal, *Molteni Group*
Gabriele Cuonzo, Managing Partner, *Trevisan & Cuonzo*
Stefania D'Agnelli, Head of Legal Innovation & AI, *Italgas*
Federico Dal Poz, Chief Legal Officer, *Amplifon*

Moderator

Flavio Caci, Journalist, *Legalcommunity & MAG*

*in progress

For information please send an email to: **anna.palazzo@lcpublishinggroup.com** T: +34 915633691

DRESSCODE: BUSINESS ATTIRE

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
MILAN CHAMBER OF ARBITRATION
ECLA EUROPEAN COMPANY LAWYERS ASSOCIATION
elsa
FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO
WLW WOMEN IN A LEGAL WORLD

LCPUBLISHINGGROUP

LEGALCOMMUNITY

AWARDS

corporate

12th edition

10.06.2026

19.15 CHECK-IN

19.30 COCKTAIL

20.15 CEREMONY

21.00 STANDING DINNER

PADIGLIONE VISCONTI

Via Tortona, 58 | Milan

#LcCorporateAwards

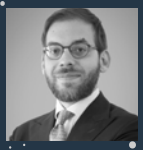
For info: chiara.rasarivo@lcpublishinggroup.com - 02.36727659

LEGALCOMMUNITY AWARDS

corporate 12th edition

10.06.2026

GIURIA



Leonardo Adessi
Chief Information Officer & Board Member, *Nextalia*



Diana Allegretti
General Counsel, *Zurich Italia*



Alberto Arrotta
Chief Executive Officer
Essentia Advisory



Orlando Barucci
Executive Chairman
Vitale&Co



Solange Baruffi
General Counsel
ICE Pharma



Claudio Berretti
Executive Chairman and Chief Executive Officer, *Tamburi Investment Partners*



Lodovico Bianchi Di Giulio
Group General Counsel – Head of Legal & Compliance, *BIP Group*



Massimiliano Boschini
Senior Director
Intesa Sanpaolo



Fabio Bravi
Head of M&A, Marketing & Partnership
TAS



Stefano Brogelli
Legal & Corporate Affairs Director
Axpo Italia



Giovanni Cucchiarato
Group General Counsel, *Dedalus*



Cristina De Haag
Head of Legal Italy
Borsa Italiana Euronext Group



Andrea Castaldi
Vice President
Deutsche Bank



Maurizio Di Bartolomeo
Legal and Compliance Director & Secretary, Giochi Preziosi



Giovanni Foti
Partner,
Accuracy



Jacopo Frontali
Head of Legal M&A
Pirelli



Roberto Mastrorosa
Director Corporate & Legal Affairs,
Prelios



Paola Nocerino
Cluster Chief Legal Officer
Air Liquide Italia



Fabrizio Manzi
General Counsel
Italiaonline



Stefano Martinazzo
Partner – Responsabile Forensic Accounting – Internal Audit & Litigation, *Axerta*



Fausto Massimino
Legal Gov & Compliance One Roche Head, *ROCHE SPA AND ROCHE DIAGNOSTICS SPA*



Simone Petrosemolo
Head of Legal Affairs, Compliance & AML, *Blue*



Angelica Ruggeri
General Counsel, *Golden Goose*



Valérie Ruotolo
ICEG Compliance & Corporate Legal Lead, *Accenture*



Renato Salsa
Partner, Corporate Finance Leader
EY Parthenon



Isabella Toth
Direttore Affari Legali e Societari, *HPE Italy*



Micaela Vescia
Chief of Legal and Corporate Affairs
Azienda Trasporti Milanesi



Andrea Visaggio
Legal Manager NPE
Crédit Agricole



Pierluigi Zaccaria
Chief Legal & Corporate Affairs Officer, *SEA*



Laura Zanin
General Counsel
Itelyum Group



Umberto Zanuso
Senior Partner
Fineurop Soditic

#LcCorporateAwards

For info: chiara.rasarivo@lcpublishinggroup.com - 02.36727659

10th EDITION LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

MAISTO E ASSOCIATI

CONFERENCE



N°2 CREDITS GRANTED*

11/06/2026
09:00 - 13:00
HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA
Piazza della Repubblica 17
Milan, Italy

Translation from/to

REGISTER HERE

2026 TAX UPDATE: CORPORATE GROUPS AND WEALTH MANAGEMENT INDUSTRY

8:45 Check-In & Welcome Coffee

9:10 Greetings
Aldo Scaringella, CEO, *LC Publishing Group S.p.A.*

9:15 **Opening Speech**
Guglielmo Maisto, Senior Partner, *Maisto e Associati*

9:20 **Keynote Speech**
Marco Osnato, President Finance Committee
Chamber of Deputies

9:30 **SESSION I: Global Mobility and Home Office**
Speakers*
Guglielmo Maisto, Senior Partner, *Maisto e Associati*
Dr Johann Hattingh, Professor of Law
University of Cape Town
Giuseppe Zingaro, Head of Group Tax, *UniCredit*

10:10 **SESSION II: Corporate Welfare: New Trends and Challenges**
Speakers
Andrea Benigni, Partner - Managing Director, *ECA Italia*
Sara Lautieri, Group Administration Manager
Società Reale Mutua di Assicurazioni
Marco Valdonio, Partner, *Maisto e Associati*
Lorenzo Zanoni, Compensation & Benefit Manager, *Prada*

10:40 **SESSION III: Tax Audits: New Trends and Challenges**
Speakers*
Francesco Centonze, Full Professor of Criminal Law, *Università Cattolica del Sacro Cuore* and Founder, *Studio Legale Associato Centonze*
Stefano Trettel, Tax Director, *Fininvest*
Cesare Silvani, Partner, *Maisto e Associati*

11:00 Coffee Break

11:30 **SESSION IV: VAT: Tax Updates and New Challenges**
Speakers*
Giannaede Ferracani, Senior VAT Adviser, *Confindustria*
Andrea Rottoli, Partner, *Maisto e Associati*

12:00 **SESSION V: Tax Updates on Individuals and Wealth Management**
Speakers*
Marco Cerrato, Partner, *Maisto e Associati*
Alberto Cirillo, Managing Director, co-head of Europe, *Goldman Sachs PWM*
Omar Ezzat, Managing Director, Global Family Office Investment Bank, *Ubs*
Biagio Izzo, Head of Tax, *Algebris Investments*

12:40 **Keynote Speech: AI-Driven Tax Audits: the corporate perspective**
Paolo Valerio Barbantini, Head of Tax, *Fincantieri Group*

12:55 **Q&A**

13:00 **Light Lunch**

* in progress

***by the Milan Bar Association**

For information please send an email to: **anna.palazzo@lcpublishinggroup.com** T: +34 915633691

DRESSCODE: BUSINESS ATTIRE

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
MILAN CHAMBER OF ARBITRATION
ECLA EUROPEAN COMPANY LAWYERS ASSOCIATION
elsa
FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO
WLW WOMEN IN A LEGAL WORLD

10th EDITION LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

BAT

SWOT LEGAL



11/06/2026
09:15 - 11:00

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA
Piazza della Repubblica 17
Milan, Italy

Event to be held in

REGISTER HERE

ROUNDTABLE

IS THE LEGAL MARKET TRULY MERITOCRATIC?

Speakers

Umberto Baldi, CLO & General Counsel, *Snam*
Massimiliano De Santis, Head of Legal, *OVS Group*
Federico Raffaele, Head of Corporate Affairs, *TIM*
Andrea Sellini, General Counsel & Investor Relations Manager, *Bialetti Industrie*
Flavia Maria Tavasci, Head of Legal Italy, *British American Tobacco*
Ian Tully, CEO, *SWOT Legal*

Moderator

Michela Cannovale, Deputy Editor, *Inhousecommunity & MAG*

For information please send an email to: **anna.palazzo@lcpublishinggroup.com** T: +34 915633691

DRESSCODE: BUSINESS ATTIRE

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

MILAN CHAMBER OF ARBITRATION

ECLA EUROPEAN COMPANY LAWYERS ASSOCIATION

elsa

FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO

WLW WOMEN IN A LEGAL WORLD

10th EDITION LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

LEGORA



ROUNDTABLE

11/06/2026
11:00 - 13:00

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA
Piazza della Repubblica 17
Milan, Italy

Event to be held in

REGISTER HERE

IMPACT OF AI ON CORPORATES AND LAW FIRMS

Speakers

Attilio Abeille, GTM Manager, *Legora*
Antonio Adami, Senior Director & General Counsel EMEA, *Recurrent Energy*, a Subsidiary of *Canadian Solar*
Benedetto Lonato, Equity Partner, *LCA Studio Legale*
Fabrizio Manzi, General Counsel, *Italiaonline*
Stefano Mele, Partner and Co-Head Intellectual Property, TMT, Cybersecurity Department, *Gianni & Origoni*
Angelica Orlando, General Counsel, *Sky Italia*

Moderator

Flavio Caci, Journalist, *Legalcommunity & MAG*

For information please send an email to: **anna.palazzo@lcpublishinggroup.com** T: +34 915633691

DRESSCODE: BUSINESS ATTIRE

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
MILAN CHAMBER OF ARBITRATION
ECLA EUROPEAN COMPANY LAWYERS ASSOCIATION
elsa
FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO
WLW WOMEN IN A LEGAL WORLD

10th EDITION LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

HERBERT SMITH FREEHILLS KRAMER



11/06/2026
14:00 - 16:00

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA
Piazza della Repubblica 17
Milan, Italy

Translation from/to

REGISTER HERE

ROUNDTABLE

THE ROLE OF THE PHARMACEUTICAL INDUSTRY IN INNOVATION: THE STATE OF SCIENTIFIC RESEARCH IN ITALY

Speakers:

Federico Aloisi, Legal & Compliance Director, *Otsuka Pharmaceutical Italy S.r.l.*
Sara Balice, Partner, *Herbert Smith Freehills Kramer*
Camilla Cocuzza, AVP General Counsel Italy Hub, *Eli Lilly Italia*
Francesca Messana, Sr. Legal Director, *Johnson & Johnson Innovative Medicine Italy*
Rubina Novelli, Head of Global Scientific Lead, Director, *Dompé farmaceutici*
Prof. Christodoulos Xinaris (BSc, PhD), Coordinator of Research, *Istituto di Ricerche Farmacologiche Mario Negri IRCCS*, Milan

Moderator:

Laura Orlando, Italy Managing Partner and EMEA Life Sciences Lead
Herbert Smith Freehills Kramer

Closing remarks:

Enrico Maria Mancuso, Partner, *Herbert Smith Freehills Kramer*

For information please send an email to: **anna.palazzo@lcpublishinggroup.com** T: +34 915633691

DRESSCODE: BUSINESS ATTIRE

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
MILAN CHAMBER OF ARBITRATION
ECLA EUROPEAN COMPANY LAWYERS ASSOCIATION
elsa
FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO
WLW WOMEN IN A LEGAL WORLD

10th EDITION LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

Baker McKenzie.



11/06/2026
16:00 - 18:00

HOTEL PRINCIPE DI SAVOIA
Piazza della Repubblica 17
Milan, Italy

Translation from/to

REGISTER HERE

ROUNDTABLE

FASHION & LUXURY

Speakers

Andrea Bonante, Board Secretary, Global Corporate Affairs & Compliance Director, *Moncler and Stone Island*
Paola Colarossi, Managing Partner, *Baker McKenzie Italy*
Sara Citterio, General Counsel, *Trussardi*
Anna Marina De Vivo, Partner, *Baker McKenzie Italy*
Francesco Falcone, Managing Director, Head of M&A Advisory, *Sella Investment Banking*
Michele Marocchino, Managing Director, *Lazard*
Angelica Ruggeri, General Counsel, *Golden Goose*

Moderator

Letizia Ceriani, Journalist, *Legalcommunity & MAG*

For information please send an email to: **anna.palazzo@lcpublishinggroup.com** T: +34 915633691

DRESSCODE: BUSINESS ATTIRE

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
MILAN CHAMBER OF ARBITRATION
ECLA EUROPEAN COMPANY LAWYERS ASSOCIATION
elsa
FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO
WLW WOMEN IN A LEGAL WORLD

#rockthelaw
#legalcommunityweek

ROCK THE LAW

#legalcommunityweek

CORPORATE MUSIC CONTEST

2026 EDITION

MILAN

11.06.26
from 19.00

MAGAZZINI GENERALI
Via Pietrasanta, 16
Milan

REGISTER HERE

Media Partner

For Info
chiara.rasarivo@lcpublishinggroup.com · +39 02 36727659

LEGALCOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

CREDITS GRANTED*

08-12 JUNE 2026 • MILAN

Patronage

ILUSTRE COLEGIO DE LA ABOGACÍA DE MADRID

ORDINE DEGLI AVVOCATI DI MILANO



THE GLOBAL EVENT FOR THE LEGAL BUSINESS COMMUNITY

E D I T I O N

*by the Milan Bar Association

Platinum Partner

INTESA SANPAOLO

Gold Partners

Accuracy · Baker McKenzie. · BAT · bip Law & Tax · SBNP Biscozzi Nobili & Partners Studio legale tributario · BSF Boies Schiller Flexner · CA Cagnola & Associati Studio Legale · CastaldiPartners · CBA · CHIOMENTI · CLEARY GOTTLIEB · EY · Gianni & Origoni · GPBL · Herbert Smith Freehills Kramer · Hogan Lovells · KPMG · LEGORA · LEXROOM · LEXSENTIAL · Maisto e Associati · McDermott Will & Schulte · Pavia e Ansaldo Studio Legale · Pirola Pennuto Zei · Puccio Penalisti Associati · Qlt · SWOT LEGAL · TeamSystem · Normo.ai · Trevisan & Cuonzo · VITALE

Silver Partners

Ashurst · AXERTA INDAGA. DOCUMENTA. ACCERTA. · Elibra Innovating your Law Firm · MERCATOR By CITCO · [ounet] outsourcing network system · PAROLA ASSOCIATI · Sella Investment Banking

Media Partners

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

www.legalcommunityweek.com For information: **anna.palazzo@lcpublishinggroup.com** • +39 02 36727659 • #legalcommunityweek



LC Best 50 Italia: especial facturación

En 2025, los 50 principales despachos de abogados de negocios activos en Italia registraron ingresos superiores a los 4.000 millones de euros, según las estimaciones de Legalcommunity (+8,9%). En lo más alto del podio se confirma la práctica tax & legal de Deloitte, con ingresos que rozan los 370 millones de euros. Chiomenti se convierte en la primera firma independiente italiana por volumen de negocio, con 264 millones. Greenberg Traurig volvió a registrar el crecimiento más significativo (+38%), seguida de I-Law (+31,8%) y Hogan Lovells (+30%).

por nicola di molfetta

El mercado de los servicios legales de negocio cerró 2025 con un nuevo crecimiento. Las 50 primeras firmas por facturación, según las estimaciones elaboradas por Legalcommunity.it con motivo del especial LC Best 50 Italia de MAG, generaron en total un volumen de negocio superior a los 4.000 millones de euros (4,082, para ser exactos). El incremento respecto a la performance de 2024, a igualdad de perímetro de la muestra, fue del 8,9%. Un resultado que confirma la buena salud del sector, que sigue creciendo aunque el ritmo empieza a ser más lento: el año anterior, el aumento había sido del 11,8%. Frente a cinco años atrás, en cambio, el crecimiento del volumen de negocio fue del 40,1%. Se mantiene estable el número de profesionales (abogados, asesores fiscales y, en algunos casos, consultores laborales) y trainees empleados en las estructuras que forman parte de la LC Best 50 de 2025: hemos censado unos 12.000, como el año anterior.
La facturación media por persona se situó en 355.000 euros, en crecimiento (+13,8%) respecto a 2024 y por encima del dato registrado en 2021 (332.000 euros, hasta ahora el máximo histórico). También aumentó la facturación media por socio (teniendo en cuenta tanto equity partners como non-equity partners), que alcanzó los 2,1 millones de euros (+16,7%).

LA PERFORMANCE

El salto del sector en cinco años



El mercado en 5 cifras

4,08
El valor estimado, en miles de millones de euros, del volumen de negocio generado por los 50 principales despachos dedicados al business law

12.512
Los profesionales activos en las 50 firmas analizadas

2.094
Los socios activos en las 50 firmas analizadas

355.000
Los euros de ingresos medios por profesional

2,1
Los millones de facturación media por socio

Según los datos reconstruidos por Legalcommunity.it para el especial LC Best 50 Italia de MAG, solo el 10% de los Best 50 de 2025 cerró con una performance a la baja respecto al año anterior. El 90%, en cambio, logró crecer (en 2024 había sido el 88%, y en 2023, el 80%). Además, cabe señalar que el 82% de esta mayoría superó el umbral del +5% (el año anterior había sido el 66%), lo que muestra cómo para muchas firmas el crecimiento fue especialmente marcado.

LC BEST 50 ITALIA - Los 50 primeros despachos por facturación en Italia en 2025						
Posición	Despacho	Facturación 2024*	Facturación 2025*	Var %	Profesionales	Partners
1	Deloitte Legal + Sts	340	**369**	8,53%	1216	129
2	Pwc Tls	254	**274**	7,87%	1043	235
3	Chiomenti	220	**264**	20,00%	478	65
4	EY	286	**259**	-9,44%	1115	95
5	BonelliErede	235	**258,5**	10,00%	581	95
6	Legance	199	**218**	9,55%	434	69
7	Gianni & Origoni	188	**208**	10,64%	432	61
8	Pirola Pennuto Zei & Associati	178,6	**193,4**	8,29%	845	183
9	Kpmg	162	**170**	4,94%	889	69
10	PedersoliGattai	134	**150**	11,94%	443	85
11	Dla Piper	132,4	**135,1**	2,04%	280	52
12	Advant Nctm	96,7	**101,9**	5,38%	374	85
13	Latham & Watkins	86,79	**100,38**	15,66%	82	9
14	Gatti Pavesi Bianchi Ludovici	75	**85**	13,33%	190	49
15	Hogan Lovells	59,4	**77,2**	29,97%	193	33
16	Dentons	68,2	**72,8**	6,74%	167	40
17	Clifford Chance	60	**70**	16,67%	111	17
18	Cleary Gottlieb	61,2	**63**	2,94%	81	10
19	Baker McKenzie	54	**62**	14,81%	106	20
20	A&O Shearman	53,4	**60**	12,36%	114	15
21	Bird & Bird	54	**58**	7,41%	153	27
22	Linklaters	60	**57**	-5,00%	120	14
23	Freshfields	50	**55**	10,00%	112	12
24	Nexum Stp	38,9	**42,4**	9,00%	174	51
25	Andersen	39	**42**	7,69%	328	55

Fuente: estimaciones de Legalcommunity.it y MAG – datos en millones de euros

CRECE EL "CLUB 200"

En la edición de 2021 de esta fotografía del mercado de los servicios legales de negocio, BonelliErede había sido el único despacho con un volumen de negocio superior a los 200 millones de euros en Italia. Este año, en cambio, el "club 200" ha llegado a contar con siete miembros, con un dato especialmente relevante. Las responsables de ampliar esta élite local son dos firmas nacionales: Legance y Gianni Origoni. Estos despachos, vinculados por su historia, ya que uno nació de una escisión del otro, duplican el número de independientes italianos dentro de este subgrupo, puesto que hasta 2024 los únicos con una facturación superior a los 200 millones eran BonelliErede y Chiomenti. Las otras tres firmas forman parte de las redes de consultoría, las llamadas Big Four, con el agregado Deloitte (STS + Legal) confirmado en

LC BEST 50 ITALIA - Los 50 primeros despachos por facturación en Italia en 2025						
Posición	Despacho	Facturación 2024*	Facturación 2025*	Var %	Profesionales	Partners
26	Greenberg Traurig	26	**36**	38,46%	83	25
27	Simmons & Simmons	36	**36**	0,00%	107	21
28	Tonucci & Partners	35,4	**35,6**	0,56%	140	36
29	Roedl & Partner	33,3	**34,5**	3,60%	151	28
30	Toffoletto De Luca Tamajo	32,2	**33,01**	2,52%	106	31
31	La Scala Sta	32,2	**32,1**	-0,31%	151	24
32	Maisto	28,5	**31,3**	9,82%	77	15
33	CMS	28,9	**31,2**	7,96%	140	39
34	Ashurst	25	**29**	16,00%	65	11
35	Bureau Plattner	25,5	**27,5**	7,84%	145	17
36	Bip Law & Tax	27,5	**27,5**	0,00%	147	30
37	Withers	25	**27,1**	8,40%	52	14
38	Eversheds Sutherland	24	**25**	4,17%	121	29
39	Herbert Smith Freehills Kramer	23	**25**	8,70%	37	9
40	I-Law	18,43	**24,3**	31,85%	237	9
41	Russo De Rosa	22,5	**24**	6,67%	103	11
42	Gitti and Partners	24,4	**23,2**	-4,92%	93	26
43	Osborne Clarke	21,5	**22,9**	6,51%	72	22
44	Fivers	19,2	**22,9**	19,27%	88	21
45	Dwf	20	**21,8**	9,00%	87	14
46	Lexia	15,2	**16,1**	5,92%	100	20
47	Trevisan & Cuonzo	15,6	**16**	2,56%	41	11
48	Norton Rose Fulbright	13	**14**	7,69%	23	8
49	CDR Cattaneo Dall'Olio Rho & Partners	10,3	**10**	-2,91%	54	12
50	IPG Law Firm	8	**10**	25,00%	31	13
			4.081,69	**8,91%**	**12512**	**2094**

Fuente: estimaciones de Legalcommunity.it y MAG – datos en millones de euros

primera posición, superando ampliamente la barrera de los 300 millones y acercando Italia al resto de los principales mercados europeos, donde son numerosos los despachos con un volumen de negocio situado por encima de este umbral. En España, en 2025, Garrigues confirmó una performance claramente por encima de los 400 millones (437,15 millones, véase el número 237 de MAG), mientras que en Alemania Freshfields cerró el ejercicio 2024/25 con ingresos de 573,3 millones, un 8% más que el año anterior.

EL PODIO

Volviendo a Italia, la primera novedad del año afecta al podio, al que vuelve a subir una firma independiente: Chiomenti, que se sitúa en tercera posición con una facturación estimada de

LC BEST 20 ITALIA - quién crece más				
N.	Despacho	Facturación 2024	Facturación 2025	Var %
1	Greenberg Traurig	26	36	38,46%
2	I-Law	18,43	24,3	31,85%
3	Hogan Lovells	59,4	77,2	29,97%
4	IPG Law Firm	8	10	25,00%
5	Chiomenti	220	264	20,00%
6	Fivers	19,2	22,9	19,27%
7	Clifford Chance	60	70	16,67%
8	Ashurst	25	29	16,00%
9	Latham & Watkins	86,79	100,38	15,66%
10	Baker McKenzie	54	62	14,81%
11	Gatti Pavesi Bianchi Ludovici	75	85	13,33%
12	A&O Shearman	53,4	60	12,36%
13	PedersoliGattai	134	150	11,94%
14	Gianni & Origoni	188	208	10,64%
15	BonelliErede	235	258,5	10,00%
16	Freshfields	50	55	10,00%
17	Maisto	28,5	31,3	9,82%
18	Legance	199	218	9,55%
19	Dwf	20	21,8	9,00%
20	Nexum Stp	38,9	42,4	9,00%

Fuente: elaboración sobre estimaciones de Legalcommunity y MAG

alrededor de 264 millones. El despacho liderado por Gregorio Consoli y Filippo Modulo logró un crecimiento del 20% durante el año con un equipo que, en conjunto, mantuvo estable el número de socios (65, como en 2024, al margen de un turnover que incluyó el lateral hire de tres socios y la promoción de dos partners) y registró un ligero aumento del número total de profesionales, de 456 a 478. En segunda posición se sitúa PwC, con 274 millones (+7,9%), mientras que en la cima, como ya se ha dicho, se confirma Deloitte, con la actividad de sus STP y STA, que en total generó ingresos por 369 millones de euros. El resultado confirma el papel central de la división fiscal liderada por Alessandro Lualdi, Tax & Legal Leader de Deloitte, que sigue imprimiendo un impulso significativo al crecimiento de la



FILIPPO MODULO, GREGORIO CONSOLI

organización. Al mismo tiempo, la división Legal, dirigida por Francesco Paolo Bello, continúa una senda de desarrollo sólido y contribuye de forma creciente al resultado global (véase el artículo siguiente en este número de MAG).

LC BEST 10 ITALIA

Los despachos que completan la LC Best 10 Italia son los grandes independientes italianos



ELIANA CATALANO

LC BEST 20 ITALIA - facturación por socio				
N.	Despacho	Facturación 2025	Partners	Fact./ Profesional*
1	Latham & Watkins	100,38	9	11,2
2	Cleary Gottlieb	63	10	6,3
3	Freshfields	55	12	4,6
4	Clifford Chance	70	17	4,1
5	Linklaters	57	14	4,1
6	Chiomenti	264	65	4,1
7	A&O Shearman	60	15	4
8	Gianni & Origoni	208	61	3,4
9	Legance	218	69	3,2
10	Baker McKenzie	62	20	3,1
11	Deloitte Legal + Sts	369	129	2,9
12	Herbert Smith Freehills Kramer	25	9	2,8
13	BonelliErede	259	95	2,7
14	EY	259	95	2,7
15	I-Law	24,3	9	2,7
16	Ashurst	29	11	2,6
17	Dla Piper	135,1	52	2,6
18	Kpmg	170	69	2,5
19	Hogan Lovells	77,2	33	2,3
20	Russo De Rosa	24	11	2,2

Fuente: elaboración sobre estimaciones de Legalcommunity y MAG
datos en millones de euros

y las otras dos grandes firmas de consultoría activas en el país. EY SLT se sitúa en cuarta posición con 259 millones. Resultado similar para BonelliErede, que, con 258,5 millones, cierra el año con un crecimiento del 10% y una plantilla en ligero aumento, de 570 a 581 profesionales totales. El despacho liderado por Eliana Catalano y Massimiliano Danusso, managing partner y presidente de la organización, respectivamente, vio crecer el número de socios, que pasó de 91 a 95 gracias al cierre de cuatro lateral hires y a la promoción de cinco profesionales formados dentro de la firma. Le siguen Legance y Gianni Origoni & Partners (GOP), que registraron respectivamente ingresos de 218 millones (+9,5%)


FILIPPO TROISI, ANDREA GIANNELLI

y 208 millones (+10,6%). El despacho liderado por los managing partners Filippo Troisi y Andrea Giannelli vio aumentar durante el año el total de profesionales un 3,6%, hasta alcanzar los 434, mientras que los socios equity pasaron de 68 a 69. En GOP, por su parte, los socios equity pasaron de 58 a 61, mientras que el número total de profesionales se situó en 432 (+4,6%).
Completan la lista de los despachos LC Best 10 Italia Pirola Pennuto Zei & Associati y KPMG, que registraron respectivamente un volumen de negocio de 193,4 y 170 millones de euros, mientras que en décima posición se sitúa una de las firmas

Legance y Gianni Origoni & Partners superan por primera vez la barrera de los 200 millones. Las 20 primeras firmas de Italia generan la misma facturación que toda la LC Best 50 de 2022: 3.200 millones

ESPECIALISTAS

LA ÉLITE ENTRE LAS FIRMAS ESPECIALIZADAS

Si en el mercado de los servicios legales de negocio la palabra clave es cada vez más multidisciplinariedad, esto no impide que entre los despachos LC Best 50 Italia haya también una representación de grandes boutiques especializadas. Toffoletto De Luca Tamajo, en el año del centenario de su historia profesional y firma de referencia en el sector del employment, registró 33,01 millones de ingresos (+2,52%) con un equipo que superó los 100 profesionales (106) y 31 partners. En tax, el liderazgo corresponde a Maisto. El despacho liderado por el profesor Guglielmo Maisto tuvo un año récord, superando por primera vez los 30 millones de euros, con un crecimiento del 9,8% y una facturación por partner superior a los 2 millones. Por último, en IP, Trevisan & Cuonzo es la firma que figura en la LC Best 50 Italia. El despacho fundado por Gabriele Cuonzo y Luca Trevisan cerró 2025 con un crecimiento del 2,56% y un volumen de negocio de 16 millones.


BRUNO GATTAI

de más reciente creación: PedersoliGattai. El despacho liderado por el managing partner Bruno Gattai, en su segundo año de actividad, logró una facturación de 150 millones (+11,9%) con un equipo de 443 profesionales (frente a los 381 de 2024), entre ellos 85 socios (84 el año anterior).
Los despachos de la LC Best 10 Italia, considerados en conjunto, generan ingresos por 2.400 millones de euros, equivalentes al 58,5% del volumen de negocio producido por toda la LC Best 50 Italia durante el año. Además, las 20 primeras firmas de la LC Best 50 Italia generaron en 2025 un volumen

LC BEST 20 ITALIA - facturación por profesional

N.	Despacho	Facturación 2025	Profesionales	Fact./ Partner*
1	Latham & Watkins	100,38	82	1.224.146
2	Cleary Gottlieb	63	81	777.778
3	Herbert Smith Freehills Kramer	25	37	675.676
4	Clifford Chance	70	111	630.631
5	Baker McKenzie	62	106	584.906
6	Chiomenti	264	478	552.301
7	A&O Shearman	60	114	526.316
8	Withers	27,1	52	521.154
9	Legance	218	434	502.304
10	Freshfields	55	112	491.071
11	Dla Piper	135,1	280	482.500
12	Gianni & Origoni	208	432	481.481
13	Linklaters	57	120	475.000
14	Gatti Pavesi Bianchi Ludovici	85	190	447.368
15	Ashurst	29	65	446.154
16	BonelliErede	258,5	581	444.923
17	Dentons	72,8	167	435.928
18	Greenberg Traurig	36	83	433.735
19	Maisto	31,3	77	406.494
20	Hogan Lovells	77,2	193	400.000

Fuente: elaboración sobre estimaciones de Legalcommunity y MAG
datos en miles de euros

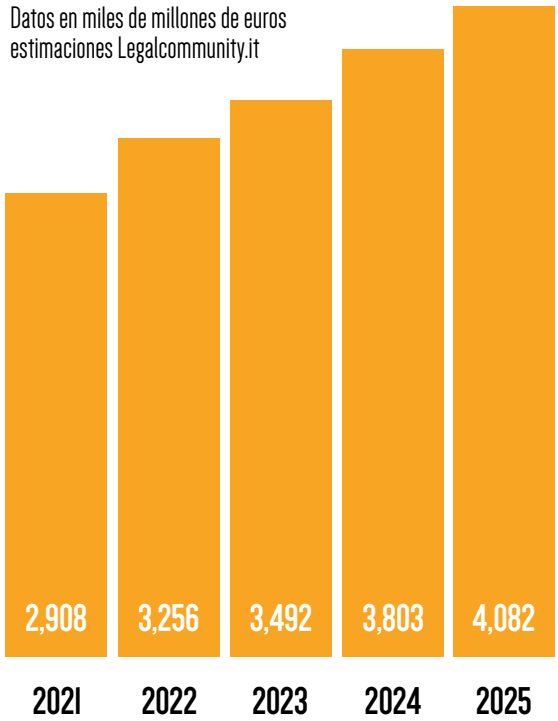
UP AND COMING

LOS DESPACHOS QUE LLAMAN A LA PUERTA

El seguimiento realizado por Legalcommunity para MAG con motivo de la identificación de los despachos LC Best 50 Italia también es una ocasión para observar y destacar aquellas firmas que están desarrollando una trayectoria de crecimiento que pronto podría valerles un puesto en la clasificación. Algunas de ellas, de hecho, han destacado por su crecimiento de doble dígito y por unos resultados que las han acreditado como nuevas referencias dentro del sector de la abogacía de negocios. Entre ellas, por ejemplo, puede citarse Ontier. El despacho de matriz española, en menos de diez años (abrió en Italia en 2017), ha llegado a generar una facturación de 9,5 millones y, en el último año en particular, registró un crecimiento del 26,7%. También fue importante, del 16%, el crecimiento logrado por la firma franco-italiana CastaldiPartners. En pleno proceso de renovación generacional, el despacho fundado por Enrico Castaldi alcanzó los 9,4 millones de euros con un equipo que, durante el último año, llegó a contar con 47 profesionales, entre ellos 17 partners. En el mismo orden de magnitud (9,5 millones de euros de facturación) se sitúa la performance de QLT, el despacho nacido hace dos años y liderado por los abogados Francesco D'Amora y Nicola Romano, recién confirmados como co-managing partners con el mandato de implementar una estrategia de desarrollo y ampliación del despacho a nivel nacional e internacional. Crecimiento de doble dígito también para otra firma que en estos años está demostrando un gran potencial y que, además, fue una de las primeras realidades italianas en contar con un socio de capital. Hablamos de L&B Partners, despacho liderado por Michele Di Terlizzi, que cerró 2025 con 7,5 millones: +10,3%. Es noticia de estos días que L&B Partners Avvocati Associati ha cerrado un nuevo golpe de mercado con la incorporación de tres profesionales procedentes de GTA (Giliberti Triscornia e Associati), elevando el total de profesionales del despacho a 47, de los cuales 12 partners, y confirmando su capacidad de atracción en el mercado.

VALOR DEL MERCADO

Datos en miles de millones de euros
estimaciones Legalcommunity.it



de negocio de 3.200 millones, equivalente a toda la lista de despachos clasificados en 2022. El dato confirma la fuerte tendencia a la concentración del sector y, en particular, de este segmento específico de la abogacía nacional.

UN NICHO DORADO

En general, la fotografía tomada a los despachos LC Best 50 Italia en 2025 confirma la imagen de una "nicho dorado" frente a los valores medios que caracterizan a la profesión forense (véase el Informe 2026 de Cassa Forense y Censis). Los datos relativos al conjunto de la abogacía italiana indican, de hecho, que el volumen de negocio medio anual de un abogado se sitúa en 75.936 euros, con unos ingresos medios ligeramente superiores a los 51.900 euros (en claro crecimiento respecto al año anterior). En sustancia, los 50 principales despachos de abogados por facturación en Italia generan por sí solos más del 25% del volumen de negocio total de la profesión, que en el último año alcanzó los 16.000 millones.


LAURA ORLANDO

LA FACTURACIÓN POR SOCIO

La facturación por profesional y la facturación por socio —recogidas en la apertura de este artículo— son otros dos datos que ayudan a hacerse una idea del perfil de quienes forman parte de estas organizaciones. Pero ¿cuáles son los despachos con los fundamentales más elevados desde este punto de vista?
Latham & Watkins se confirma en 2025 como la firma con el nivel más alto de ingresos medios por socio en Italia: 11,15 millones de euros. Los nueve partners del equipo liderado por el abogado Stefano Sciolla consiguieron generar en conjunto ingresos superiores a los 100 millones de euros, superando por primera vez la barrera de las tres cifras y convirtiéndose en el segundo despacho internacional presente en Italia, después de DLA Piper, en lograrlo. Latham & Watkins cuenta, en total, con 82 fee earners (36 de ellos trainees) y ha consolidado una reputación que lo sitúa como una auténtica máquina de deals. Gran selección de operaciones, tarifas de nivel internacional y asuntos de primer nivel. Durante el año, Latham & Watkins asesoró, entre muchas otras operaciones, en la venta de Marcolin junto a PAI Partners, en la adquisición de YNAP por cuenta de Mytheresa y a HSG en la compra de la mayoría de Golden Goose. La law firm lidera también la clasificación de facturación por profesional, con 1,2 millones de euros.

En general, cabe señalar que, entre los diez primeros despachos por facturación por partner, siete son law firms internacionales, dos son independientes italianos y uno (Deloitte STS + Legal) pertenece al grupo de las Big Four de la consultoría. En el podio, además de los estadounidenses de Latham & Watkins, encontramos a Cleary Gottlieb, con 6,3 millones, seguida de los abogados de Freshfields, con 4,6 millones. Los únicos italianos entre las diez primeras posiciones son Chiomenti, con casi 4,1 millones, Legance y Gianni Origoni & Partners. El despacho liderado por los managing partners Giuseppe De Simone y Giuseppe Velluto alcanzó un nivel de facturación por socio de 3,4 millones, un resultado importante, fruto también del trabajo realizado en la definición de la partnership del despacho.

Situación similar, o casi, al observar las firmas por valor de ingresos generados por profesional. En este caso, sin embargo, tras Latham & Watkins y Cleary Gottlieb (con alrededor de 777.000 euros) aparece Herbert Smith Freehills Kramer. La sede italiana de la law firm global, liderada por Laura Orlando, registra un nivel de ingresos por abogado de 675.000 euros. Los italianos presentes, además de Chiomenti (552.000 euros), son los de Legance, que registró ingresos por profesional ligeramente superiores a los 502.000 euros.


GIUSEPPE VELLUTO, GIUSEPPE DE SIMONE


STEFANO SCIOLLA

QUIÉN CRECE MÁS

Los protagonistas de la LC Best 50 Italia de 2025 pertenecen a tres macrocategorías: independientes italianos, despachos internacionales y firmas de consultoría. En esta edición, las realidades más presentes son las pertenecientes al grupo de las firmas internacionales (44%). Les siguen los independientes italianos (38%). Cierran los despachos legales vinculados o nacidos de sociedades de consultoría (18%). Por primera vez, la presencia de sociedades, junto a las clásicas asociaciones profesionales, ha adquirido relevancia. Las firmas de la clasificación organizadas como sociedades (STA o STP) representan el 30% del total. El 53% de estas sociedades pertenece a la categoría de los despachos vinculados al mundo de la consultoría, el 40% son despachos internacionales y solo el 7% son firmas italianas independientes.

También en 2025 fue la sede italiana de Greenberg Traurig (puesta en marcha a finales de 2019, tras la fusión con la boutique milanesa Santa Maria) la firma que más creció durante el año. La organización liderada por los managing partners Mario y Luigi Santa Maria registró ingresos de 36 millones, con un crecimiento del 38,5% respecto al año anterior. Durante 2025, el despacho incorporó un nuevo socio en labour, mientras que el total de profesionales del equipo pasó de 72 a 83. Continúa también la carrera del proyecto I-Law, firma nacida en 2018 por iniciativa de un grupo de profesionales ex PwC TLS y dedicada a la gestión del crédito: NPL y UTP, tanto en el ámbito de la consultoría como en el del contencioso. La sociedad, con nueve socios y 237 profesionales, registró ingresos de 24,3 millones de euros, un 31,8% más que en 2024. El tercer despacho por salto de crecimiento fue Hogan Lovells. La gestión de Patrizio Messina imprimió una importante aceleración al ritmo de desarrollo de la organización, que durante el año también se "transformó" en sociedad entre abogados. Con una facturación de 77,2 millones de euros, Hogan Lovells Italia registró un crecimiento del 30% (29,97%, según las estimaciones elaboradas por MAG). Durante el año, el despacho cerró nueve lateral hires y promovió a una nueva partner, elevando a 33 (desde 23) el número de socios. En general, la plantilla del despacho pasó de 154 a 193 profesionales.

También entre los diez primeros despachos por crecimiento durante el año destacan las law firms Clifford Chance y Ashurst. El despacho liderado por el managing partner Paolo Sersale, según las estimaciones elaboradas por Legalcommunity para MAG, alcanzó los 70 millones, con un crecimiento del 16,7%, mientras que la organización liderada por Michele Milanese rozó los 30 millones (29), con un incremento del 16%. Por último, entre las superboutiques, en términos de aumento de ingresos interanual, el primer puesto fue para Fivers, con un salto del 19,3% que llevó el cierre del ejercicio a 22,9 millones de euros. Un resultado que confirma el buen desempeño del despacho liderado por los managing partners Alfredo Craca, Francesco Di Carlo, Francesco Mantegazza y Fabio Oneglia. La subida de Gatti Pavesi Bianchi Ludovici fue del 13,3%: con un total de 190 profesionales, de los cuales 49 socios (eran 40 en 2024 sin contar a los *"junior"*), vio crecer su volumen de negocio de 75 a 85 millones de euros.

Copyright © 2026, Iberian Lawyer

Finanzas en acción



MOVIMIENTO

Santander Asset Management nombra a Carmen Alonso CEO global

Santander Asset Management nombra a **Carmen Alonso** como nueva CEO global, reforzando su apuesta por perfiles internacionales en un contexto de transformación del negocio.
Alonso cuenta con más de 30 años de experiencia y llega desde Patria Investments, tras haber ocupado cargos directivos en Tikehau Capital, Morgan Stanley, UBS y Merrill Lynch.

FICHAJE

BNP Paribas Real Estate ficha a Roberto Arcila en Capital Markets

BNP Paribas Real Estate incorpora a **Roberto Arcila Barbour** como Deputy Head de Capital Markets Oficinas en España, con sede en Madrid, en un contexto de recuperación del mercado de oficinas.
Arcila cuenta con más de diez años de experiencia en el sector inmobiliario, tras su paso por Citco, Yunity Ventures, AltamarCAM Partners y Cushman & Wakefield.





MOVIMIENTO

J.P. Morgan incorpora a Enric Miralles en Madrid

J.P. Morgan refuerza su presencia en España con la incorporación de **Enric Miralles Soler** como Vice President y Banker en su oficina de Madrid, regresando a la entidad tras su etapa en Latinoamérica.
Miralles Soler cuenta con más de 14 años de experiencia en banca internacional, especializado en gestión patrimonial de clientes de alto patrimonio (HNWI). Ha trabajado en Credit Suisse y fue cofundador y CFO de la firma suiza Alto Capital AG.

MOVIMIENTO

Rothschild incorpora a Álvaro Santos en Madrid

Rothschild & Co incorpora a **Álvaro Santos** como Client Adviser en Wealth Management en España, dentro de su estrategia de expansión en el país.
Santos llega procedente de Julius Baer y cuenta con experiencia previa en Bank Degroof Petercam, Banco Madrid, Unicorp y Barclays Bank.





FICHAJE

Azora ficha a Anne-Jan Jager como managing director

Azora incorpora a **Anne-Jan Jager** como managing director para impulsar su crecimiento internacional. Llega desde Partners Group y cuenta con más de 20 años de experiencia en private equity e inversión inmobiliaria.

MOVIMIENTO

A&G incorpora nuevos socios a su capital

A&G incorpora nuevos socios a su capital en una operación protagonizada por exaccionistas y ejecutivos del Grupo Security, incluyendo a **Renato Peñafiel**. La firma suma también a perfiles como **Gonzalo Pavez Aro, Álvaro Vial Gaete, Fernando Salinas Pinto** e **Ignacio Prado Romani**, reforzando su base de socios tras operaciones previas con family offices de España y Latinoamérica.





PROMOCIÓN

Santander Private Banking promociona a Leyre Fernández

Banco Santander Private Banking inicia una nueva etapa para **Leyre Fernández**, que pasa a desempeñar el rol de advisor de clientes Ultra High Net Worth (UHNW) en España.
La profesional, con más de 20 años en la entidad en el área de análisis y selección de fondos de inversión, asume ahora un puesto más orientado a la relación directa con clientes y la estrategia de inversión.

PROMOCIÓN

Howden nombra a Beatriz Martínez head de M&A en España

Howden promociona a **Beatriz Martínez** como nueva head de M&A en España, con el objetivo de impulsar el crecimiento del negocio y reforzar el equipo. Cuenta con más de 12 años de experiencia en fusiones y adquisiciones y ha desarrollado su carrera dentro de la propia firma hasta asumir el liderazgo del área.





FICHAJE

GVC Gaesco incorpora a Jordi Borràs como gestor de emergentes

GVC Gaesco incorpora a **Jordi Borràs** como gestor de mercados emergentes para reforzar su gestión activa en esta categoría. Borràs cuenta con más de 20 años de experiencia en el sector financiero y procede de Gesiuris Asset Management, con trayectoria en gestión de carteras, wealth management y fondos de inversión.

IBERIANLAWYER

10th 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 2026 • Madrid

19:30 CHECK-IN

19:45 COCKTAIL

20:30 AWARDS CEREMONY

21:15 STANDING DINNER

To candidate: **elizaveta.chesnokova@lcpublishinggroup.com**

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

Partners

CECA MAGÁN ABOGADOS

EVERSHEDS SUTHERLAND

SQUIRE PATTON BOGGS

Dresscode: business attire

Follow us on

#IBLGoldAwards

Finanzas clave en la web

Banco Sabadell vende TSB a Banco Santander por €3.300 millones


MARC ARMENGOL

Banco Sabadell ha cerrado la venta de su filial británica TSB a Banco Santander por €3.300 millones, en una operación asesorada por Santander Corporate & Investment Banking (SCIB), Deutsche Bank, Centerview Partners, Goldman Sachs y Morgan Stanley.

El precio base de la transacción se situó en 2.650 millones de libras, al que se suma la generación de valor adicional de TSB hasta el cierre. La operación ha generado para Sabadell una plusvalía cercana a los €300 millones y una mejora de capital superior a 400 puntos básicos.

La venta permitirá al banco distribuir un dividendo extraordinario de 50 céntimos por acción el 29 de mayo de 2026 y refuerza su compromiso de remuneración al accionista, que alcanzará aproximadamente €6.450 millones entre 2025 y 2027.

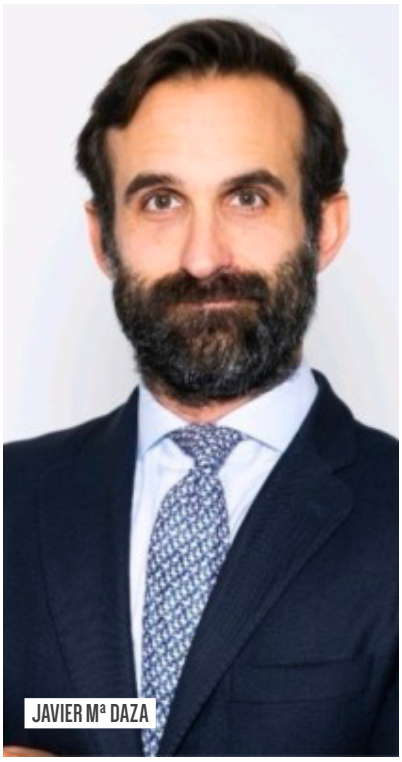
Banco Sabadell adquirió TSB en 2015 por 1.700 millones de libras y, desde entonces, la filial ha generado más de €600 millones en dividendos para el grupo, además de mejorar significativamente sus métricas operativas.

ÁREA DE PRÁCTICA:
M&A / Banking

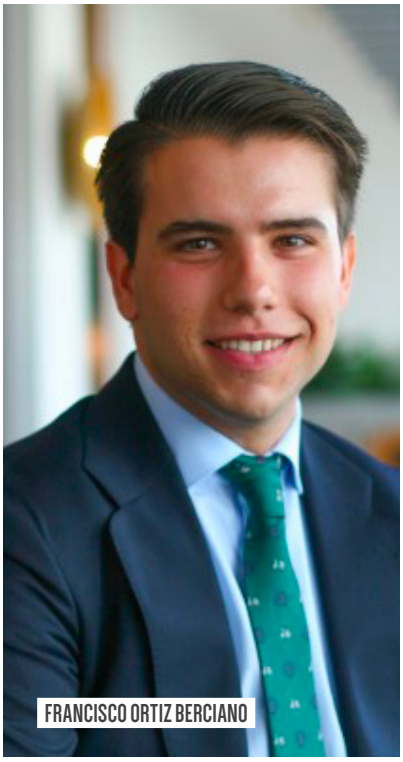
DEAL:
Venta de TSB por Banco Sabadell a Banco Santander

FIRMAS:
Banco Sabadell, Banco Santander, Santander Corporate & Investment Banking, Deutsche Bank, Centerview Partners, Goldman Sachs, Morgan Stanley

Alantra asesora a Audax Renovables en una emisión de bonos de €350 millones


JAVIER Mª DAZA


JAIME ARAGUÁS


FRANCISCO ORTIZ BERCIANO

Alantra ha actuado como asesor financiero exclusivo de Audax Renovables en la emisión de un bono de alto rendimiento (high yield) por €350 millones, con un cupón fijo del 7,5% y vencimiento en 2031.

La emisión fue sobresuscrita tres veces, reflejando el fuerte interés inversor en la operación. Los fondos obtenidos se destinarán a amortizar tres bonos existentes con vencimiento en 2027 y 2028.

El equipo de la operación contó también con la participación de Javier Mª Daza, Jaime Araguás y Francisco Ortiz Berciano, consolidando el posicionamiento de Alantra en el segmento de financiación corporativa y mercados de capitales.

ÁREA DE PRÁCTICA
Mercados de capitales / Financiación corporativa

DEAL
Emisión de bono high yield de Audax Renovables por €350 millones

FIRMAS
Alantra, Audax Renovables

ASESORES
Javier Mª Daza, Jaime Araguás, Francisco Ortiz Berciano

EY asesora a Buenavista Equity Partners en financiación para el proyecto SOKAI Gipuzkoa Hub


GUILLERMO CRESPO


JAVIER ANDUEZA

EY ha asesorado a Buenavista Equity Partners en la concesión de €14 millones de financiación subordinada para el desarrollo del proyecto SOKAI Gipuzkoa Hub, una infraestructura especializada en ciencias de la vida ubicada en San Sebastián.

La financiación, canalizada a través de Buenavista NextGen Urbano y respaldada con recursos procedentes de NextGenerationEU, forma parte del paquete total de €64,5 millones cerrado por SOKAI para el desarrollo del activo en Illunbe.

El proyecto contempla una inversión total cercana a los €80 millones y más de 64.000 metros cuadrados construidos, combinando regeneración urbana, innovación en salud e infraestructuras especializadas.
El equipo de EY que asesoró a Buenavista Equity Partners estuvo formado por Guillermo Crespo y Javier Andueza.

ÁREA DE PRÁCTICA
Financiación / Infraestructuras

DEAL
Financiación subordinada para el proyecto SOKAI Gipuzkoa Hub

FIRMAS
EY, Buenavista Equity Partners

ASESORES
Guillermo Crespo, Javier Andueza

iCorporate asesora a Jacquet Metal en Sabater Fundimol


CHRISTIAN DOMÍNGUEZ


GUILLERMO SANTOS

Jacquet Metal, a través de Jacquet Iberia, ha adquirido Sabater Fundimol, empresa alicantina especializada en almacenamiento y corte de metales.
La operación ha sido asesorada por iCorporate, que actuó como asesor financiero exclusivo de la parte vendedora junto a GSMB Consultoría Empresarial en el ámbito legal y fiscal.

ÁREA DE PRÁCTICA
M&A

DEAL
Adquisición de Sabater Fundimol

FIRMAS
Jacquet Metal, Sabater Fundimol, iCorporate

ASESORES
Christian Domínguez, Guillermo Santos

DC Advisory asesora a Aurora Homes en un proyecto Build to Rent en Madrid


BORJA LERÍA


DIEGO MONTEALEGRE

DC Advisory ha actuado como asesor financiero exclusivo de Aurora Homes en el desarrollo de una plataforma Build to Rent en España, estructurada mediante un forward purchase agreement con Barings.
El proyecto contempla 305 viviendas asequibles en Los Cerros – Fase 2 (Vicálvaro, Madrid), con una superficie edificable de 24.000 m². La construcción comenzará en el primer trimestre de 2027 y la entrega está prevista para 2029.
La operación se enmarca en la estrategia de Aurora Homes de crecimiento en el segmento residencial en alquiler.
El equipo de DC Advisory ha estado formado por **Borja Lería** (managing director) y **Diego Montealegre** (director).

ÁREA DE PRÁCTICA
Real Estate / M&A

DEAL
DC Advisory asesora a Aurora Homes en un proyecto Build to Rent en Madrid

FIRMAS
DC Advisory, Aurora Homes, Barings

ASESORES
Borja Lería, Diego Montealegre

Alantra asesora a Rolwind en la venta de un portfolio BESS a ENGIE


MANUEL FERNÁNDEZ CUERVO


CHEMA ZABALA LÓPEZ


JOSÉ SUÑER DE BLAS


JOSÉ MANUEL MENÉNDEZ


JAVIER MARÍA GONZÁLEZ MOLINA

Alantra ha asesorado a Rolwind Renovables en la venta de un portfolio de proyectos de almacenamiento energético (BESS) a ENGIE en España.
La operación incluye dos proyectos en desarrollo en Cádiz y Málaga, con una capacidad conjunta de 278 MW, basados en tecnología grid-forming y orientados a la integración de renovables y servicios de estabilidad del sistema eléctrico.
El equipo de Alantra ha estado liderado por **Manuel Fernández Cuervo** (managing director), con la participación de **Chema Zabala López, José Suñer de Blas, José Manuel Menéndez** y **Javier María González Molina**.

ÁREA DE PRÁCTICA
M&A / Energy Transition

DEAL
Alantra asesora a Rolwind en la venta de un portfolio BESS a ENGIE

FIRMAS
Alantra, Rolwind Renovables, ENGIE

ASESORES
Manuel Fernández Cuervo, Chema Zabala López, José Suñer de Blas, José Manuel Menéndez, Javier María González Molina

PwC asesora a Blackstone en la venta de Fidere a Brookfield


BEGOÑA ORTIZ DE ZÁRATE


TELMO GIL ISASTI

PwC ha asesorado a Blackstone en la venta de Fidere a Brookfield Asset Management, en una operación valorada en 1.050 millones de euros. La firma ha actuado como asesor en Vendor Due Diligence y Vendor Assistance, prestando servicios tanto financieros como fiscales a lo largo de todo el proceso.
Fidere cuenta con un portfolio de aproximadamente 5.300 viviendas en alquiler, distribuidas en 47 edificios en el área metropolitana de Madrid, además de un activo adicional en Guadalajara.
El equipo financiero de PwC que ha liderado la operación ha estado compuesto por **Begoña Ortiz de Zárate** y **Telmo Gil Isasti**.

ÁREA DE PRÁCTICA
M&A

DEAL
PwC asesora a Blackstone en la venta de Fidere a Brookfield

FIRMAS
PwC, Blackstone, Brookfield Asset Management, Fidere

ASESORES
Begoña Ortiz de Zárate, Telmo Gil Isasti

KPMG asesora a Santalucía en la entrada en el capital de UNAVETS


BORJA PEÑAS

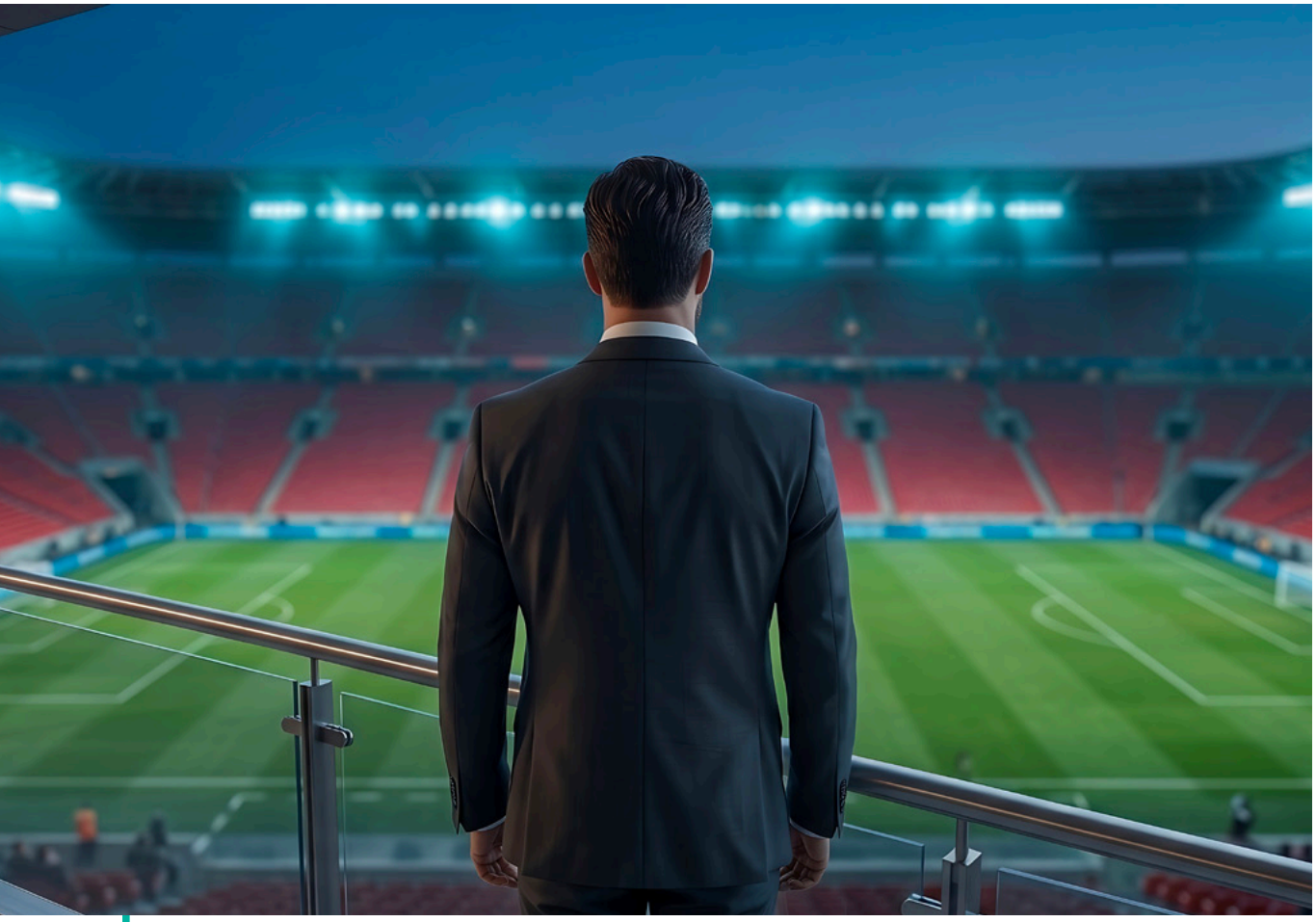
Un equipo multidisciplinar de KPMG España ha asesorado a Santalucía Seguros en la adquisición de una participación minoritaria en UNAVETS, procedente de Oaktree Capital Management, reforzando su estrategia de diversificación en el sector de mascotas.
La operación ha contado con asesoramiento integral financiero, legal y regulatorio, incluyendo un proceso completo de due diligence.
El equipo de KPMG ha estado liderado por **Borja Peñas** (socio), junto a **Javier Enrique Ventura Llorens** (director), **Antonio Presa Ortega** (senior manager) y **Daniel Merediz Jiménez** (manager).

ÁREA DE PRÁCTICA
M&A / Financial Advisory

DEAL
KPMG asesora a Santalucía en la adquisición de participación en UNAVETS

FIRMAS
KPMG, Santalucía Seguros, UNAVETS, Oaktree Capital Management

ASESORES
Borja Peñas, Javier Enrique Ventura Llorens, Antonio Presa Ortega, Daniel Merediz Jiménez



Del césped al capital: cómo los fondos de inversión están redefiniendo el fútbol español

La llegada de Apollo y Quantum Pacific en el Atlético de Madrid acelera la transformación del modelo de propiedad y consolida a España como uno de los mercados más avanzados en gobernanza y atracción de inversión deportiva en Europa

by gonzalo blázquez de sande

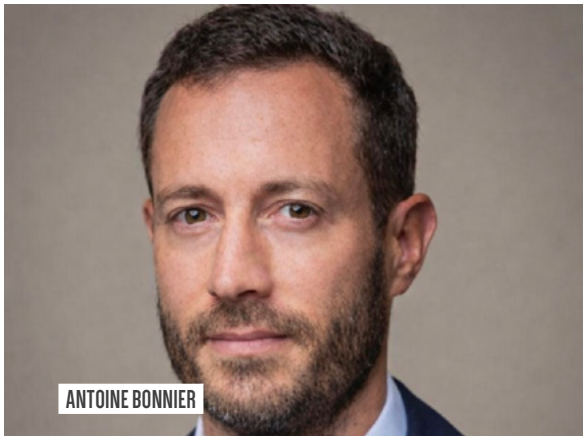
La entrada de fondos de inversión en el fútbol europeo ha dejado de ser una excepción para convertirse en una tendencia estructural que redefine la propiedad, la gestión y la financiación de los clubes. El reciente desembarco de Apollo Global Management en el Atlético de Madrid el pasado mes de noviembre (*aquí la noticia*), tras adquirir el 55% del club a través de su filial deportiva Apollo Sports Capital, es el último ejemplo de una dinámica ya extendida en las principales ligas europeas. Desde *Financecommunity.es* hemos intentado contactar con el fondo y el club sin éxito.

Este movimiento confirma el peso creciente de las grandes gestoras y fondos de capital riesgo en el fútbol moderno, junto a actores como Oaktree, KKR, Silver Lake o Clearlake, presentes en estructuras de propiedad deportiva en distintos países. Su irrupción marca el paso de un modelo dominado por propietarios individuales a otro basado en capital institucional y estrategias financieras de largo plazo.

Casos como Manchester City, Inter de Milán o AC Milan ilustran esta transformación, donde conviven modelos de control total o participación minoritaria con estrategias de creación de valor a largo plazo. En paralelo, operaciones como la entrada de CVC Capital Partners en LALIGA refuerzan la consolidación de una arquitectura de capital cada vez más sofisticada.

En este contexto, el fútbol europeo se consolida como un activo estratégico dentro de la industria global del entretenimiento, donde inversión institucional, escalabilidad de clubes y monetización de derechos conviven con una


JAVIER TEBAS


ANTOINE BONNIER

transformación profunda del modelo de negocio. Tres voces del ecosistema —**Antoine Bonnier** (Quantum Pacific), **Javier Tebas** (LALIGA) y **Daniel Martínez** (PwC)— explican esta evolución. Todos coinciden en una idea central: el fútbol ya es un activo global, pero su desarrollo depende del equilibrio entre capital, regulación y visión a largo plazo.

QUANTUM PACIFIC: CAPITAL PACIENTE

Quantum Pacific mantiene cerca del 25% del Atlético de Madrid como socio estable. Su CEO, Antoine Bonnier, defiende una lógica de largo plazo: "Quantum Pacific trata sus inversiones como activos generacionales. No buscamos una estrategia de salida, sino crecimiento sostenible y rendimiento deportivo".

El grupo ha diversificado su presencia en el deporte con inversiones en SailGP, F.C. Famalicão y Movistar Team. Sobre el Atlético, Bonnier destaca: "El apoyo durante casi una década permitió alcanzar una valoración de 2.500 millones de euros y atraer a inversores institucionales como Apollo o Ares".

Quantum Pacific mantiene presencia en el consejo y respalda proyectos como la Ciudad del Deporte, con una inversión estimada de 800 millones de euros.

LALIGA: REGULACIÓN Y ESTABILIDAD

Desde el lado regulatorio, LALIGA defiende que la entrada de fondos es compatible con la sostenibilidad si existe control económico. Javier Tebas resume el enfoque: "Los fondos aportan capital y visión internacional, pero el fútbol tiene

identidad, arraigo y responsabilidad con los aficionados".
Añade: "El control económico permite crecimiento y sostenibilidad. Ese equilibrio hace atractivo el mercado español".
El caso de CVC Capital Partners y su alianza con LALIGA se cita como ejemplo de cómo el capital institucional puede modernizar infraestructuras y digitalización sin comprometer estabilidad.

UN NUEVO PERFIL DE INVERSOR

El mercado ha evolucionado hacia una selección natural de capital. Pierde peso el inversor especulativo y gana protagonismo el capital con horizonte largo y gobernanza sofisticada.
El fútbol compite ya como industria global del entretenimiento, donde tecnología, estadios, marca y datos son claves. El Atlético de Madrid ilustra esta transición hacia estructuras con múltiples inversores, profesionalización y estrategias basadas en activos reales.

PWC: CREACIÓN DE VALOR Y RIESGOS

PwC participó en la operación de Apollo en el Atlético. Daniel Martínez, socio de Transacciones de PwC, explica que "el principal driver de valor no está en el resultado deportivo de corto plazo, sino en profesionalizar la gestión y escalar ingresos recurrentes".
Identifica cinco palancas: "Commercial uplift en sponsorships y hospitality; optimización de infraestructuras 365 días; monetización digital vía OTT; uso de datos y analítica; y ecosistemas multi-club con sinergias".
Según Martínez, esto implica que "el equity story debe desacoplarse parcialmente del rendimiento


DANIEL MARTÍNEZ

deportivo". En riesgos, señala cinco bloques: deportivo, volatilidad de plantilla, regulación, concentración de ingresos y liquidez. "La diferencia entre Champions y no Champions es clave en la modelización".
Sobre LALIGA, añade: "El control económico condiciona la inversión, ya que el capital no siempre se traduce en gasto deportivo", lo que empuja a modelos centrados en ingresos recurrentes y eficiencia. Respecto a la tendencia, concluye: "La escasez de clubes globales, la resiliencia del deporte en directo y la entrada de capital institucional están redefiniendo el mercado".
El consenso es claro: el futuro del fútbol dependerá menos del volumen de capital y más de su estructura. Para Quantum Pacific, la estabilidad es clave; para LALIGA, la regulación garantiza competitividad; y para PwC, el mercado tenderá a polarizarse entre clubes globales y locales.
España emerge como uno de los mercados más avanzados en gobernanza del deporte, reforzando su atractivo para fondos internacionales. El resultado es un cambio estructural: el fútbol ya no solo se juega en el campo, también se construye en los mercados de capital.

CLUBES / ACTIVOS

LA LISTA DE CLUBES EN EUROPA CON PARTICIPACIÓN DE FONDOS

Atlético de Madrid – Apollo Global Management (55%)
Inter de Milán – Oaktree Capital Management (control mayoritario)
Chelsea FC – Clearlake Capital (junto a Todd Boehly)
AC Milan – RedBird Capital Partners
Toulouse FC – RedBird Capital Partners
PSG – Arctos Partners (participación minoritaria)
Manchester City / City Football Group – Silver Lake Partners (minoría en el grupo)
Atalanta – ecosistema ligado a KKR

ACC Association of Corporate Counsel
EUROPE



ACC EUROPE ANNUAL CONFERENCE

3-5 June 2026
Copenhagen, Denmark

ADVANCING LEGAL IN A NEW ERA

The ACC Europe Annual Conference brings together in-house counsel from across Europe for practical discussion, shared perspective and thoughtful exchange on the issues shaping in-house work today, and tomorrow.

Why attend?

- Practical sessions rooted in real in-house challenges
- Workshops, roundtables and interactive formats that encourage real exchange
- A collegial European atmosphere that makes conversations easy, and connections lasting



Be part of **#ACCE2026** A place to sharpen judgement, challenge perspective, and connect with peers who truly get the in-house role.

JOIN US

PUBLISHING GROUP LC

LC PUBLISHING GROUP IBERIAN LAWYER



Élite jurídica in-house reunida en A&O Shearman

Un cóctel organizado por A&O Shearman celebró la *General Counsel Champions List 2026* de *Iberian Lawyer*, con un talk sobre cómo la IA, los costes y las nuevas expectativas de servicio están redefiniendo la relación entre las asesorías jurídicas y los despachos de abogados

La comunidad jurídica empresarial ibérica se reunió el pasado 26 de mayo en la sede de A&O Shearman con motivo del cóctel organizado para celebrar los 50 in-house counsel más influyentes de España y Portugal, según la *General Counsel Champions List 2026* publicada por *Iberian Lawyer* en su número 154 (*aquí la revista*).

Más que una cita de networking, el encuentro dejó una fotografía clara de una profesión en plena transformación. El abogado *in-house* está cada vez más cerca del centro de las decisiones corporativas, mientras que los despachos se ven obligados a repensar la forma en que trabajan con las asesorías jurídicas internas.

Ese cambio fue el eje del breve *talk* celebrado durante el cóctel, con la participación de **Pablo Blanco Pérez**, director general de asuntos legales, miembro del comité ejecutivo y secretario del consejo de administración de Repsol, e **Ignacio Hornedo**, socio director de A&O Shearman.
La conversación giró en torno a una pregunta hoy central para el mercado legal: qué esperan realmente las empresas de sus asesores externos. La respuesta ya no se limita a la excelencia técnica. Las direcciones jurídicas buscan conocimiento sectorial, capacidad de respuesta, eficiencia, previsibilidad en los costes y una mayor comprensión del negocio que hay detrás de cada asunto legal. Para los despachos, esto implica ir más allá del papel tradicional de asesor externo y posicionarse como socios capaces de aportar valor práctico y medible.
La inteligencia artificial fue otro de los temas abordados durante el diálogo. Su impacto ya se percibe en la gestión de los mandatos, en la organización del trabajo jurídico y en la propuesta de valor de los asesores externos, en un contexto en el que nuevos actores legaltech empiezan también a ganar espacio en el mercado español.

La velada concluyó con la presentación de la *General Counsel Champions List 2026* de *Iberian Lawyer* y continuó con un cóctel entre los asistentes.

Copyright © 2026, Iberian Lawyer














GENERAL
Cocktail
COUNSEL
A&O SHEARMAN
PABLO
BLANCO PÉREZ
Repsol
IGNACIO
HORNEDO
A&O Shearman






SALIDA














Iberian Lawyer IP&TMT Awards 2026



NAVEGAR POR LA GALERÍA DE FOTOS

VE EL VÍDEO



Los ganadores de los **Iberian Lawyer IP&TMT Awards 2026** fueron anunciados durante la ceremonia de gala celebrada en el BLESS Hotel de Madrid, el 28 de mayo de 2026. Una vez más, los Premios IP&TMT reconocieron la excelencia entre los profesionales de España y Portugal que ejercen en este ámbito.

Los ganadores fueron los siguientes:





Categoría	Ganadores
LAW FIRM OF THE YEAR IP	KPMG Abogados
LAWYER OF THE YEAR IP	Alejandro Angulo - Grau & Angulo
LAW FIRM OF THE YEAR PATENTS	Cerejeira Namora, Marinho Falcão
LAWYER OF THE YEAR PATENTS	Kiko Carrión - Eversheds Sutherland Spain
LAWYER OF THE YEAR TRADEMARKS	Luis María Latasa Vassallo - EJASO
LAWYER OF THE YEAR COPYRIGHT	Vicente Arias Máiz - Eversheds Sutherland Spain
LAWYER OF THE YEAR DESIGN	Lídia Neves - Antas da Cunha Ecija
LAW FIRM OF THE YEAR LIFE SCIENCES	Sérvulo & Associados
LAWYER OF THE YEAR LIFE SCIENCES	Cláudia Monge - BAS - Sociedade de Advogados
LAW FIRM OF THE YEAR ADVERTISING	SPS-Barrilero
LAWYER OF THE YEAR ADVERTISING	Ignacio Marqués - Grau & Angulo
LAWYER OF THE YEAR SPORT	Ricardo Cardoso - Antas da Cunha Ecija
LAW FIRM OF THE YEAR CIVIL LITIGATION	Eversheds Sutherland Spain
LAW FIRM OF THE YEAR DIGITAL TECH	Pérez-Llorca
LAWYER OF THE YEAR DIGITAL TECH	Noemí Brito Izquierdo - KPMG Abogados
LAW FIRM OF THE YEAR TMT	Pinsent Masons
LAWYER OF THE YEAR TMT	Javier Fernández-Samaniego - SAMANIEGO Law
LAW FIRM OF THE YEAR INFORMATION TECHNOLOGY	KPMG Abogados
LAWYER OF THE YEAR INFORMATION TECHNOLOGY	Sara Molina Pérez-Tomé - Pérez-Llorca
LAW FIRM OF THE YEAR MEDIA	MRG abogados
LAW FIRM OF THE YEAR TELECOMMUNICATION	Deloitte Legal
LAWYER OF THE YEAR TELECOMMUNICATION	Paloma Bru - Pinsent Masons
LAW FIRM OF THE YEAR PRIVACY & DATA PROTECTION	Osborne Clarke
LAWYER OF THE YEAR PRIVACY & DATA PROTECTION	Beatriz Rodríguez Gómez - RocaJunyent
LAW FIRM OF THE YEAR CYBERSECURITY	Deloitte Legal
LAW FIRM OF THE YEAR E-SPORTS	EJASO
LAW FIRM OF THE YEAR ARTIFICIAL INTELLIGENCE	CECA MAGÁN ABOGADOS
LAWYER OF THE YEAR ARTIFICIAL INTELLIGENCE	Sara Henriques - SPS-Barrilero










LAW FIRM OF THE YEAR IP

CLIFFORD CHANCE

ELZABURU

EVERSHEDS SUTHERLAND SPAIN

GRAU & ANGULO

KPMG ABOGADOS



DIANA ARMARIO, MARIA JOSE GONZALEZ, NOEMI BRITO IZQUIERDO
ALBA BROTONS, OSCAR ALVIAREZ

LAWYER OF THE YEAR IP

ALEJANDRO ANGULO
Grau & Angulo

VICENTE ARIAS MÁIZ
Eversheds Sutherland Spain

JOSÉ LUÍS ARNAUT
CMS Portugal

FILIPE BAPTISTA
Baptista, Monteverde & Associados

NOEMÍ BRITO IZQUIERDO
KPMG Abogados



LAW FIRM OF THE YEAR PATENTS

CCA LAW FIRM

CEREJEIRA NAMORA, MARINHO FALCÃO

ELZABURU

EVERSHEDS SUTHERLAND SPAIN

OSBORNE CLARKE



GONÇALO CEREJEIRA NAMORA

LAWYER OF THE YEAR PATENTS

ENRIQUE ARMIJO CHÁVARRI
ELZABURU

KIKO CARRIÓN
Eversheds Sutherland Spain

GONÇALO CEREJEIRA NAMORA
Cerejeira Namora, Marinho Falcão

RAFAEL GARCÍA DEL POYO
Osborne Clarke

ANA RITA PAÍNHO
Bird & Bird



LAWYER OF THE YEAR TRADEMARKS

NOEMÍ BRITO IZQUIERDO
KPMG Abogados

EDUARDO CASTRO MARQUES
Dower

LUIS MARÍA LATASA VASSALLO
EJASO

LÍDIA NEVES
Antas da Cunha Ecija

MARIANO SANTOS
Bird & Bird



LAWYER OF THE YEAR COPYRIGHT

VICENTE ARIAS MÁIZ
Eversheds Sutherland Spain

SARA HENRIQUES
SPS-Barrilero

JOSÉ MARÍA MÉNDEZ
Baker McKenzie

ANDY RAMOS GIL DE LA HAZA
Pérez-Llorca

HELENA SUÁREZ
ECIJA



LAWYER OF THE YEAR DESIGN

GABRIEL CASTILLA PENALVA
PONS IP

MAITE FERRÁNDIZ
Grau & Angulo

JOSÉ MIGUEL LISSÉN
Bird & Bird

LÍDIA NEVES
Antas da Cunha Ecija

CLÁUDIA XARA-BRASIL
CCA Law Firm



LAW FIRM OF THE YEAR LIFE SCIENCES

BAS - SOCIEDADE DE ADVOGADOS

EVERSHEDS SUTHERLAND SPAIN

FAUS MOLINER

OSBORNE CLARKE

SÉRVULO & ASSOCIADOS



LAWYER OF THE YEAR LIFE SCIENCES

MARIANA COSTA PINTO
Sérvulo & Associados

MARTA GONZÁLEZ
Eversheds Sutherland Spain

CLÁUDIA MONGE
BAS - Sociedade de Advogados

IGNACIO PONTIJAS
Grau & Angulo

ROGER SEGARRA
Osborne Clarke



LAW FIRM OF THE YEAR ADVERTISING

ANTAS DA CUNHA ECIJA

DELVY

ECIJA

GRAU & ANGULO

SPS-BARRILERO



SARA HENRIQUES

LAWYER OF THE YEAR ADVERTISING

VICENTE ARIAS MÁIZ
Eversheds Sutherland Spain

SARA HENRIQUES
SPS-Barrilero

IGNACIO MARQUÉS
Grau & Angulo

JOSÉ MORATO
Delvy

LÍDIA NEVES
Antas da Cunha Ecija



PREMIO RECOGIDO POR IGNACIO PONTIJAS

LAWYER OF THE YEAR SPORT

RICARDO CARDOSO
Antas da Cunha Ecija

LUIS MARÍA LATASA VASSALLO
EJASO

IGNACIO MARQUÉS
Grau & Angulo

FILIPE MAYER
CCA Law Firm

DUARTE VASCONCELOS
Vasconcelos Advogados



LAW FIRM OF THE YEAR CIVIL LITIGATION

BIRD & BIRD

EVERSHEDS SUTHERLAND SPAIN

GRAU & ANGULO

PÉREZ-LLORCA

THINKSMARTLAW



JOSÈ MARIANO CRUZ, IMMACULADA LOPEZ

LAW FIRM OF THE YEAR DIGITAL TECH

CECA MAGÁN ABOGADOS

EJASO

KPMG ABOGADOS

OSBORNE CLARKE

PÉREZ-LLORCA



SARA MOLINA PÉREZ-TOMÉ

LAWYER OF THE YEAR DIGITAL TECH

NOEMÍ BRITO IZQUIERDO
KPMG Abogados

RAFAEL GARCÍA DEL POYO
Osborne Clarke

INGRID GONZÁLEZ
CECA MAGÁN ABOGADOS

LUIS MARÍA LATASA VASSALLO
EJASO

SARA MOLINA PÉREZ-TOMÉ
Pérez-Llorca



LAW FIRM OF THE YEAR TMT

ECIJA

HOGAN LOVELLS

PINSENT MASONS

SAMANIEGO LAW

THINKSMARTLAW



MARIA GUTIERREZ-BOLIVAR, MARTA MARTÍN-MORENO, PABLO LIZARRAGA

LAWYER OF THE YEAR TMT

PALOMA BRU
Pinsent Masons

MAGDA COCCO
VdA Vieira de Almeida

JAVIER FERNÁNDEZ-SAMANIEGO
SAMANIEGO Law

GONZALO F. GÁLLEGO
Hogan Lovells

ALEJANDRO TOURIÑO
ECIJA



LAW FIRM OF THE YEAR INFORMATION TECHNOLOGY

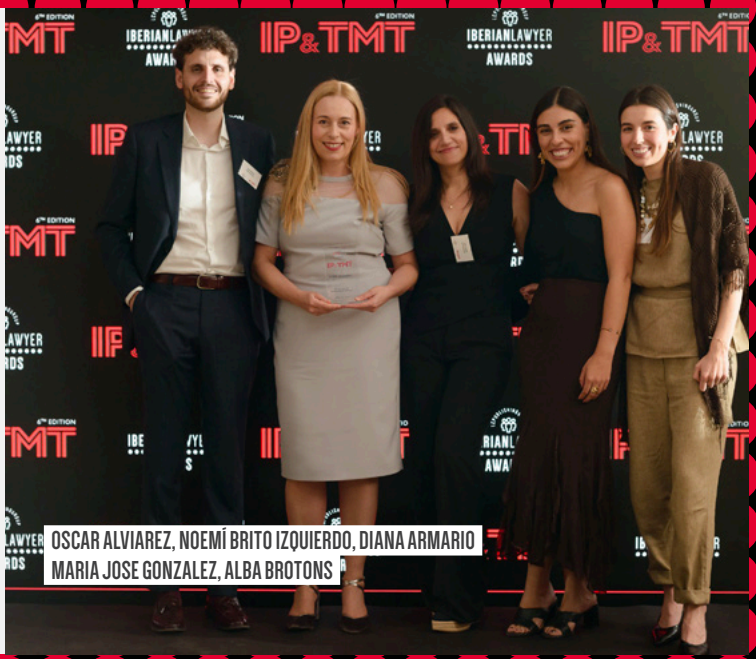
ECIJA

KPMG ABOGADOS

PÉREZ-LLORCA

THINKSMARTLAW

TRAVASSOS, ALBUQUERQUE & ASSOCIADOS



OSCAR ALVIAREZ, NOEMÍ BRITO IZQUIERDO, DIANA ARMARIO
MARIA JOSE GONZALEZ, ALBA BROTONS

LAWYER OF THE YEAR INFORMATION TECHNOLOGY

ALEXANDER BENALAL
ThinkSmartLaw

NOEMÍ BRITO IZQUIERDO
KPMG Abogados

JOÃO DE TRAVASSOS
Travassos, Albuquerque & Associados

FERNANDO FERNÁNDEZ-MIRANDA VIDAL
PwC España

SARA MOLINA PÉREZ-TOMÉ
Pérez-Llorca



LAW FIRM OF THE YEAR MEDIA

ABREU ADVOGADOS

ANDERSEN

ECIJA

MENTA LEGAL

MRG ABOGADOS



MARIA JESUS ROMAN GALLARDO

LAW FIRM OF THE YEAR TELECOMMUNICATION

CCA LAW FIRM

DELOITTE LEGAL

EJASO

GÓMEZ-ACEBO & POMBO

PINSENT MASONS



RODRIGO GONZÀLEZ

LAWYER OF THE YEAR TELECOMMUNICATION

ALMUDENA ARPÓN DE MENDÍVIL
Gómez-Acebo & Pombo

PALOMA BRU
Pinsent Masons

JOSÉ GIMÉNEZ
Linklaters

FILIPE MAYER
CCA Law Firm

JAVIER TORRE DE SILVA
CMS Albiñana & Suárez de Lezo



LAW FIRM OF THE YEAR PRIVACY & DATA PROTECTION

CECA MAGÁN ABOGADOS

ECIJA

OSBORNE CLARKE

ROCAJUNYENT

SPS-BARRILERO



JOSE MANUEL CUMBRERAS, JOSÉ RAMÓN MEDINA GARCIA, EUGENIA NOGUERAS
ANTONIO CABRERA DEL MORAL, RAFAEL GARCÍA DEL POYO
MARIO GRAS, CORAL BARRERA, SABRINA PETITJEAN

LAWYER OF THE YEAR PRIVACY & DATA PROTECTION

EDUARDO CASTRO MARQUES
Dower

RAFAEL GARCÍA DEL POYO
Osborne Clarke

INGRID GONZÁLEZ
CECA MAGÁN ABOGADOS

SARA HENRIQUES
SPS-Barrilero

BEATRIZ RODRÍGUEZ GÓMEZ
RocaJunyent

MIGUEL VALDÉS BORRUEY
EJASO



LAW FIRM OF THE YEAR CYBERSECURITY

ANTAS DA CUNHA ECIJA

CECA MAGÁN ABOGADOS

DELOITTE LEGAL

ROCAJUNYENT

SPS-BARRILERO



TERESA MARTINEZ CABRERA, CRISTINA DURANTE, RODRIGO GONZÁLEZ

LAW FIRM OF THE YEAR E-SPORTS

AUREN

BIRD & BIRD

CCA LAW FIRM

EJASO



Mª ÁNGELES CARMONA ALMÉCIJA , SALDARRIAGA ALONSO JOSÉ IGNACIO

LAW FIRM OF THE YEAR ARTIFICIAL INTELLIGENCE

CECA MAGÁN ABOGADOS

CEREJEIRA NAMORA, MARINHO FALCÃO

KPMG ABOGADOS

ROCAJUNYENT

SPS-BARRILERO



INGRID GONZALEZ, MARIA PARDO DE VERA, RAMON MESONERO-ROMANOS PABLO PEDRAZA

LAWYER OF THE YEAR ARTIFICIAL INTELLIGENCE

NOEMÍ BRITO IZQUIERDO
KPMG Abogados

GONÇALO CEREJEIRA NAMORA
Cerejeira Namora, Marinho Falcão

INGRID GONZÁLEZ
CECA MAGÁN ABOGADOS

SARA HENRIQUES
SPS-Barrilero

BEATRIZ RODRÍGUEZ GÓMEZ
RocaJunyent











LCPUBLISHINGGROUP

MAG

LCPUBLISHINGGROUP

LEGALCOMMUNITY

THE DIGITAL MONTHLY MAGAZINE

DEDICATED TO THE ITALIAN 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@lcpublishinggroup.com

LEGALCOMMUNITYCH

LCPUBLISHINGGROUP

MAG

LCPUBLISHINGGROUP

LEGALCOMMUNITYCH

THE DIGITAL MONTHLY MAGAZINE

DEDICATED TO THE SWISS 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@lcpublishinggroup.com

Latam Women Awards 2026, las ganadoras



NAVEGAR POR LA GALERÍA DE FOTOS



Las ganadoras de los **Latin American Lawyer Women Awards 2026** fueron anunciadas durante la ceremonia de gala celebrada en TRIO Pérgola, en São Paulo, el 14 de mayo de 2026.

Los Latin American Lawyer Women Awards reconocen la excelencia de las profesionales latinoamericanas que se desempeñan en departamentos jurídicos internos y firmas de abogados.

Las ganadoras son las siguientes:





IN-HOUSE PRACTICE CATEGORIES

Categoría	Ganador
IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR	Fabiana Molina - Ultragaz
IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR AUTOMOTIVE & TRANSPORT	Bianca Belotti - CNH Industrial
IN HOUSE COUNSEL OF THE YEAR BANKING & FINANCE	Lucinéia Possar - Banco do Brasil
IN HOUSE COUNSEL OF THE YEAR CONSTRUCTION, PROJECTS, INFRASTRUCTURE	Janaina Santos Gonçalves - Grupo Cox
IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR CONSUMER GOODS MANUFACTURING	Agustina Ramet - Softys
IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR E-COMMERCE & RETAIL	Renata Cassini - Dufry
IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR ENERGY	Lídia Brito de Oliveira - CPFL Energia
IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR FASHION, DESIGN, LUXURY	Tatiana Smolentzov - Louis Vuitton
IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR FOOD & BEVERAGE	Beatriz Barrionuevo - Mondelēz International
IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR INSURANCE	Marina Martins de Paula - Europ Assistance Brasil
IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR MINING	Natália Diniz - BHP
IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR PHARMA, HEALTHCARE & LIFE SCIENCES	Shirley Meschke - Pfizer
IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR REAL ESTATE	Gabriella Sabrina Mattos Gaspar - JHSF
IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR SERVICES & CONSULTANCY	Glaucia Callegari - Accenture do Brasil
IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR TMT	Fernanda de Figueiredo Funck - Microsoft
IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR TRAVEL & TOURISM	Isabella Vilhena - LATAM Airlines
IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR DIVERSITY & INCLUSION	Sandra Gebara Boni Hidalgo - L'Oréal

PRIVATE PRACTICE CATEGORIES

Categoría	Ganador
LAW FIRM OF THE YEAR	TozziniFreire Advogados
LAWYER OF THE YEAR	Isabel Lustosa - Ulhôa Canto Advogados
LAW FIRM OF THE YEAR ADMINISTRATIVE & ENVIRONMENTAL	Sion Advogados
LAWYER OF THE YEAR ADMINISTRATIVE & ENVIRONMENTAL	Miyanou Dufour von Gordon - Hernández & Cía
LAW FIRM OF THE YEAR ADMINISTRATIVE LITIGATION	Meira Breseghello Advogados
LAWYER OF THE YEAR ADMINISTRATIVE LITIGATION	Alice Voronoff - Binenbojm, Cyrino, Koatz & Voronoff Advogados
LAW FIRM OF THE YEAR ENVIRONMENTAL & SUSTAINABILITY	Silveiro Advogados
LAWYER OF THE YEAR ARBITRATION	Marcela Levy - Lefosse
LAW FIRM OF THE YEAR BANKING & FINANCE	Lefosse
LAWYER OF THE YEAR BANKING & FINANCE	Claudia Pereira - Mayora & Mayora
LAWYER OF THE YEAR CORPORATE M&A	Nathalie Paredes - Miranda & Amado
LAW FIRM OF THE YEAR CAPITAL MARKETS	TCA Tanoira Cassagne
	Rusu, Tosto, Barreto e Fenerich Advogados
LAWYER OF THE YEAR CAPITAL MARKETS	Nydia Guevara - RODRIGO
LAW FIRM OF THE YEAR COMPETITION & ANTITRUST	Garza Magdaleno
LAW FIRM OF THE YEAR ENERGY & INFRASTRUCTURE	Stocche Forbes Advogados
LAWYER OF THE YEAR ENERGY & INFRASTRUCTURE	Débora Yanasse - Tauil & Chequer Advogados in association with Mayer Brown
LAWYER OF THE YEAR OIL & GAS	Lívia Amorim – Veirano Advogados
LAW FIRM OF THE YEAR IP&TMT	CorralRosales
LAWYER OF THE YEAR IP&TMT	Virginia Cervieri - Cervieri Monsuárez
LAW FIRM OF THE YEAR LABOUR	Mannrich e Vasconcelos Advogados
LAWYER OF THE YEAR LABOUR	Ana Cristina Medina - Godoy
LAW FIRM OF THE YEAR LITIGATION	Binenbojm, Cyrino, Koatz & Voronoff Advogados
LAWYER OF THE YEAR LITIGATION	Andréa Seco - Almeida Advogados
LAW FIRM OF THE YEAR PHARMA, HEALTHCARE & LIFE SCIENCES	Pinheiro Neto Advogados
LAW FIRM OF THE YEAR REAL ESTATE	Tauil & Chequer Advogados in association with Mayer Brown
LAWYER OF THE YEAR REAL ESTATE	Ana Luiza Martins Taques - SiqueiraCastro
LAW FIRM OF THE YEAR TAX	FAS Advogados in cooperation with CMS
PROFESSIONAL OF THE YEAR TAX	Isabella Fochesatto Panisson - Lavez Coutinho
LAWYER OF THE YEAR WHITE COLLAR CRIME	Carolina de Queiroz Franco Oliveira - TozziniFreire Advogados
BEST PRACTICE LITIGATION FAMILY BUSINESS	Giovana Sousa Ferreira - Menndel & Melo Advocacia
BEST PRACTICE ADMINISTRATIVE & REGULATORY LITIGATION	Loyanna de Andrade Miranda Menezes - Abi-Ackel Advogados Associados

LAW FIRM OF THE YEAR

LEFOSSE

MIRANDA & AMADO

PHILIPPI PRIETOCARRIZOSA FERRERO

DU & URÍA

TAUIL & CHEQUER ADVOGADOS
IN ASSOCIATION WITH MAYER BROWN

TOZZINIFREIRE ADVOGADOS



LAWYER OF THE YEAR

CLAUDIA BARRERO
Philippi Prietocarrizosa Ferrero DU & Uría

RENATA CARDOSO
Lefosse

MARIA CRISTINA CESCON
Cescon, Barrieu, Flesch & Barreto Advogados

ISABEL LUSTOSA
Ulhôa Canto Advogados

ANA CLARA VIOLA
Stocche Forbes Advogados



LAW FIRM OF THE YEAR ADMINISTRATIVE & ENVIRONMENTAL

BINENBOJM, CYRINO, KOATZ
& VORONOFF ADVOGADOS

HERNÁNDEZ & CÍA

LAMMOGLIA ABOGADOS

MEIRA BRESEGHELLO ADVOGADOS

SION ADVOGADOS



LAWYER OF THE YEAR ADMINISTRATIVE & ENVIRONMENTAL

MARÍA INÉS CORRÁ -
Bomchil

MIYANOU DUFOUR VON GORDON
Hernández & Cía

LUIZA GUERRA
Sion Advogados

FABÍOLA MEIRA DE ALMEIDA BRESEGHELLO
Meira Breseghello Advogados

ALICE VORONOFF
Binenbojm, Cyrino, Koatz & Voronoff Advogados



LAW FIRM OF THE YEAR ADMINISTRATIVE LITIGATION

BINENBOJM, CYRINO, KOATZ & VORONOFF ADVOGADOS

LOBÃO COSENZA, FIGUEIREDO CAVALCANTE, ROSA E FLORENCIO ADVOGADOS

MEIRA BRESEGHELLO ADVOGADOS

SILVEIRO ADVOGADOS

TOZZINIFREIRE ADVOGADOS



LAWYER OF THE YEAR ADMINISTRATIVE LITIGATION

BIANCA ANTACLI
TozziniFreire Advogados

SOLANGE CUNHA
Silveiro Advogados

VALÉRIA DE SOUZA ROSA
Lobão Cosenza, Figueiredo Cavalcante, Rosa e Florencio Advogados

FABÍOLA MEIRA DE ALMEIDA BRESEGHELLO
Meira Breseghello Advogados

ALICE VORONOFF
Binenbojm, Cyrino, Koatz & Voronoff Advogados



LAW FIRM OF THE YEAR ENVIRONMENTAL & SUSTAINABILITY

EELAW MEDIO AMBIENTE Y ASESORÍAS LEGALES

PAYET, REY, CAUVI, PÉREZ ABOGADOS

SENISE PAIVA ADVOGADOS

SILVEIRO ADVOGADOS

SION ADVOGADOS



LAWYER OF THE YEAR ARBITRATION

CAMILA BIRAL VIEIRA DA CUNHA MARTINS
Demarest Advogados

MAYRA BRYCE ALBERTI
Payet, Rey, Cauvi, Pérez Abogados

MARIA RITA DUTRA
Tauil & Chequer Advogados in association with Mayer

CRISTINA FERRARO
Miranda e Amado

MARCELA LEVY
Lefosse

MICAELA ORTIZ
Payet, Rey, Cauvi, Pérez Abogados



LAW FIRM OF THE YEAR BANKING & FINANCE

BRUCHOU & FUNES DE RIOJA

LEFOSSE

MATTOS FILHO

MAYORA & MAYORA

TAUIL & CHEQUER ADVOGADOS IN ASSOCIATION WITH MAYER BROWN



LAWYER OF THE YEAR BANKING & FINANCE

ANALÍA BATTAGLIA
Bruchou & Funes de Rioja

RENATA CARDOSO
Lefosse

CLAUDIA PEREIRA
Mayora & Mayora

PRISCILLA SANTOS
Tauil & Chequer Advogados in association with Mayer Brown

MARCELA SILVA
Philippi Prietocarrizosa Ferrero DU & Uría



LAWYER OF THE YEAR CORPORATE M&A

KARIN ALVO
KLA Advogados

CLAUDIA BARRERO
Philippi Prietocarrizosa Ferrero DU & Uría

MARIA CRISTINA CESCON
Cescon, Barrieu, Flesch & Barreto Advogados

MILANA MARTINS
Cascione Advogados

NATHALIE PAREDES
Miranda & Amado



LAW FIRM OF THE YEAR CAPITAL MARKETS

BMA ADVOGADOS

PHILIPPI PRIETOCARRIZOSA FERRERO DU & URÍA

RODRIGO

RUSU, TOSTO, BARRETO E FENERICH ADVOGADOS

TCA TANOIRA CASSAGNE



LAWYER OF THE YEAR CAPITAL MARKETS

CLAUDIA BARRERO
Philippi Prietocarrizosa Ferrero DU & Uría

CAMILA GOLDBERG
BMA Advogados

NYDIA GUEVARA
RODRIGO

MARINA LIPENER FENERICH
Rusu, Tosto, Barreto e Fenerich Advogados

ALEXIA ROSENTHAL
TCA Tanoira Cassagne



LAW FIRM OF THE YEAR COMPETITION & ANTITRUST

CASCIONE ADVOGADOS

GARZA MAGDALENO

MACHADO MEYER ADVOGADOS

MIRANDA & AMADO

PINHEIRO NETO ADVOGADOS



LAW FIRM OF THE YEAR ENERGY & INFRASTRUCTURE

FAS ADVOGADOS
IN COOPERATION WITH CMS

LOBÃO COSENZA, FIGUEIREDO CAVALCANTE, ROSA E FLORENCIO ADVOGADOS

STOCCHE FORBES ADVOGADOS

TAUIL & CHEQUER ADVOGADOS
IN ASSOCIATION WITH
MAYER BROWN

ULHÔA CANTO ADVOGADOS



LAWYER OF THE YEAR
ENERGY & INFRASTRUCTURE

VALÉRIA DE SOUZA ROSA
Lobão Cosenza, Figueiredo Cavalcante, Rosa e Florencio Advogados

ISABEL LIRA
Miranda & Amado

SANDRA MANRIQUE
Philippi Prietocarrizosa Ferrero DU & Uría

ANA CLARA VIOLA
Stocche Forbes Advogados

DÉBORA YANASSE
Tauil & Chequer Advogados in association with Mayer Brown



LAWYER OF THE YEAR
OIL & GAS

LÍVIA AMORIM
Veirano Advogados

MARIANA ARDIZZONE
Mitrani Caballero

DANIELLE GOMES DE ALMEIDA VALOIS
Trench Rossi Watanabe

SANDRA MANRIQUE
Philippi Prietocarrizosa Ferrero DU & Uría

MARIA FERNANDA SOARES
Machado Meyer Advogados



LAW FIRM OF THE YEAR IP&TMT

CERVIERI MONSUÁREZ

CORRALROSALES

PINHEIRO NETO ADVOGADOS

TOZZINIFREIRE ADVOGADOS

ZONENSCHEIN ADVOCACIA



LAWYER OF THE YEAR IP&TMT

VIRGINIA CERVIERI
Cervieri Monsuárez

LARISSA GALIMBERTI
Pinheiro Neto Advogados

MARÍA CECILIA ROMOLEROUX
CorralRosales

LUIZA SATO
TozziniFreire Advogados

MARIANA ZONENSCHEIN
Zonenschein Advocacia



LAW FIRM OF THE YEAR LABOUR

CORRALROSALES

GODOY

KLA ADVOGADOS

MANNRICH E VASCONCELOS ADVOGADOS

PHILIPPI PRIETOCARRIZOSA FERRERO DU & URÍA



LAWYER OF THE YEAR LABOUR

ALESSANDRA BARICHELLO BOSKOVIC
Mannrich e Vasconcelos Advogados

BRUNA DE CESARE
KLA Advogados

BELÉN JARAMILLO
CorralRosales

ANA CRISTINA MEDINA
Godoy

CAROLINA PORRAS
Philippi Prietocarrizosa Ferrero DU & Uría



LAW FIRM OF THE YEAR LITIGATION

ALMEIDA ADVOGADOS

BINENBOJM, CYRINO, KOATZ & VORONOFF ADVOGADOS

DEMAREST ADVOGADOS

LAMMOGLIA ABOGADOS

ZONENSCHEIN ADVOCACIA



LAWYER OF THE YEAR LITIGATION

CAMILA BIRAL VIEIRA DA CUNHA MARTINS
Demarest Advogados

MARÍA FERNANDA HERNÁNDEZ GARIBAY
Lammoglia Abogados

ANDRÉA SECO
Almeida Advogados

ALICE VORONOFF
Binenbojm, Cyrino, Koatz & Voronoff Advogados

MARIANA ZONENSCHEIN
Zonenschein Advocacia



LAW FIRM OF THE YEAR PHARMA, HEALTHCARE & LIFE SCIENCES

BASHAM, RINGE & CORREA

GOULART PENTEADO ADVOGADOS

PHILIPPI PRIETOCARRIZOSA FERRERO

DU & URÍA

PINHEIRO NETO ADVOGADOS

RODRIGO



LAW FIRM OF THE YEAR REAL ESTATE

MATTOS FILHO

MIRANDA & AMADO

SIQUEIRACASTRO

STOCCHE FORBES ADVOGADOS

TAUIL & CHEQUER ADVOGADOS IN ASSOCIATION WITH MAYER BROWN



LAWYER OF THE YEAR REAL ESTATE

DEBORA ANDRADE STUPP SANTIAGO
Stocche Forbes Advogados

LUDMILA BRAGA
Tauil & Chequer Advogados in association with Mayer Brown

MARIANA COBRA
Mattos Filho

CLAUDIA LUCENA
Miranda & Amado

ANA LUIZA MARTINS TAQUES
SiqueiraCastro



LAW FIRM OF THE YEAR TAX

FAS ADVOGADOS IN COOPERATION WITH CMS

J LEGAL TEAM

LAVEZ COUTINHO

TAUIL & CHEQUER ADVOGADOS IN ASSOCIATION WITH MAYER BROWN

TOZZINIFREIRE ADVOGADOS



PROFESSIONAL OF THE YEAR TAX

ISABELLA FOCHESATTO PANISSON
Lavez Coutinho

CATALINA HOYOS JIMÉNEZ
Godoy

GABRIELA MIZIARA JAJAH
SiqueiraCastro

ANDREA MOYA
CorralRosales

JULIANA PORCHAT DE ASSIS
FAS Advogados in cooperation with CMS



LAWYER OF THE YEAR WHITE COLLAR CRIME

PAMELA ALARCÓN
Philippi Prietocarrizosa Ferrero DU & Uría

ANA CECILIA HURTADO HUAILLA
Caro & Asociados

TATIANA R. MARTINS
Davis Polk & Wardwell

CLARISSA OLIVEIRA
Cascione Advogados

CAROLINA DE QUEIROZ FRANCO OLIVEIRA
TozziniFreire Advogados



BEST PRACTICE LITIGATION FAMILY BUSINESS

GIOVANA SOUSA FERREIRA
Menndel & Melo Advocacia



BEST PRACTICE ADMINISTRATIVE & REGULATORY LITIGATION

LOYANNA DE ANDRADE MIRANDA MENEZES
Abi-Ackel Advogados Associados



IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR

LÍDIA BRITO DE OLIVEIRA
CPFL Energia

FERNANDA DE FIGUEIREDO FUNCK
Microsoft

NATÁLIA DINIZ
BHP

JULIANA LAURO
Porsche Brasil

FABIANA MOLINA
Ultragaz



IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR AUTOMOTIVE & TRANSPORT

BIANCA BELOTTI
CNH Industrial

EVELYN D. CANALLI
BMW Group

LÍVIA CAMPOS DANTAS NEMES
SEST SENAT

KARINA LARA FERA
Melhores Rodovias do Brasil

ABCR
Juliana Lauro - Porsche Brasil



IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR BANKING & FINANCE

FERNANDA IACIA
Bank of America

MARIANA PLASS RIZZO
J.P. Morgan

LUCINÉIA POSSAR
Banco do Brasil

CÍNTIA SALES QUEIROZ
Tecban

ALINE STEINWASCHER
ASAAS



IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR CONSTRUCTION, PROJECTS, INFRASTRUCTURE

ANA CAROLINA MEDINA
CTG Brasil

RAFAELLA CARVALHO CORTI
Cyrela

DENISE PROVASI VAZ
Multiplan Empreendimentos

JANAINA SANTOS GONÇALVES
Grupo Cox

CLAUDIA TUNGER
Saint-Gobain



IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR CONSUMER GOODS MANUFACTURING

CYNTHIA BAR
Kimberly Clark

ADRIENE DOS S. TRINDADE VALLINI
Mundial S.A. Oficial

GRAZIÉLE NUNES MENDES MIZIARA
Adimax

AGUSTINA RAMET
Softys

VANESSA ZACCARIA
Suzano



IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR E-COMMERCE & RETAIL

RENATA CASSINI
Dufry

DEBORA FREIRE MAGALHÃES
Allied Brasil

JOSIE JARDIM
Amazon

GIULIA PESCE ZOLINI
iFood

DILENE RODRIGUES TEIXEIRA
Iguatemi



IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR ENERGY

ALINE ALCANTARA
Grupo Multilixo

LÍDIA BRITO DE OLIVEIRA
CPFL Energia

FABIANA MOLINA
Ultragaz

GILLIAN PAREDES
Luz del Sur

ANA CLAUDIA REBELLO
Enel Group



IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR FASHION, DESIGN, LUXURY

AMANDA BRENNER
Azzas 2154

SILVANA LAVACCA
Grupo Guararapes - Lojas Riachuelo / Midway Financeira

FLAVIA MARCUCCI KAZAKEVICIUS
EssilorLuxottica

TATIANA SMOLENTZOV
Louis Vuitton Brasil

NAIARA SOARES
Calvin Klein



IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR FOOD & BEVERAGE

BEATRIZ BARRIONUEVO
Mondelēz International

NATALIE GHIRALDELLI DE OLIVEIRA
Savencia Fromage & Dairy Brasil

ANDREIA MARCELINO
Gallo Worldwide

ANA MARÍA MARTÍNEZ JIMÉNEZ
Cervecería Nacional Dominicana

PATRICIA ULIAN
ADM



IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR INSURANCE

GLAUCE CARVALHAL
CNseg - Confederação Nacional das Seguradoras

FRANCINI MAYUMI AOKI
AXA no Brasil

CLAUDIA HECK
Bradesco Seguros

MARINA MARTINS DE PAULA
Europ Assistance Brasil



IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR MINING

RAQUEL CARAM NASCIF DUTRA
Mineração Morro do Ipê

MARIA DA GRAÇA MONTALVÃO
Kinross Brazil Mineração

NATÁLIA DINIZ
BHP

SIMONE GONÇALVES
Aura Minerals



IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR PHARMA, HEALTHCARE & LIFE SCIENCES

ANDREIA CASQUET
CONMED Corporation

BIANCA CIAMPONE
Biogen

SANDRA GEBARA BONI HIDALGO
L'Oréal

SHIRLEY MESCHKE
Pfizer

RENATA SAMPAIO GREGIO - BAYER



IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR REAL ESTATE

CARLA DANTAS
Prologis

FERNANDA HALPHEN
Grupo Lucio

GABRIELLA SABRINA MATTOS GASPAR
JHSF

ANA PELLEGRINI
QuintoAndar

DENISE PROVASI VAZ
Multiplan Empreendimentos



IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR SERVICES & CONSULTANCY

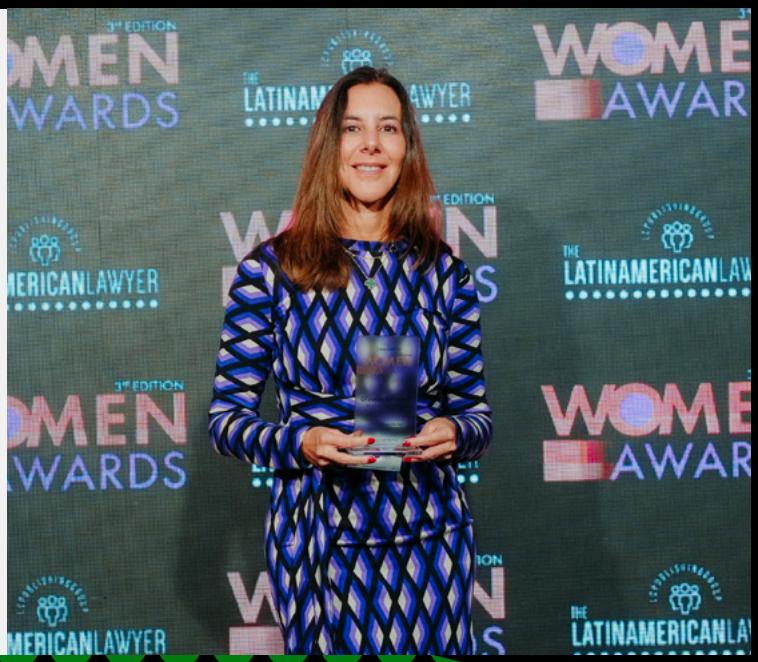
PAULA ABREU
Clicksign

GLAUCIA CALLEGARI
Accenture do Brasil

MANUELLA FALCÃO
Cogna Educação

DANIELLA FREITAS
Fundação Bradesco

AMANDA LEE
ADP



IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR TMT

FERNANDA DE FIGUEIREDO FUNCK
Microsoft

ADRIANA LAPORTA CARDINALI STRAUBE
Mercado Livre Brasil

DANIELA MACIEL SANTOS
Ericsson

BIANCA POFFO
Logicalis Latam

PATRICIA THOMAZELLI
TOTVS



IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR TRAVEL & TOURISM

VERONICA ARBULU
Belmond

LUCIANA HERNÁNDEZ QUINTANA
MSC Cruises

RENATA TONNERA
Club Med

ISABELLA VILHENA
LATAM Airlines



IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR DIVERSITY & INCLUSION

SANDRA GEBARA BONI HIDALGO
L'Oréal



World compliance association

El compliance como lenguaje común dentro de la empresa

por paloma roa tortosa*



Hay conceptos que, por su propia naturaleza, corren el riesgo de quedarse confinados en un despacho, en un manual o en una presentación interna. El compliance ha sido durante años uno de ellos. En muchas organizaciones sigue percibiéndose como una materia compleja, jurídica y alejada de la realidad diaria de los equipos. Sin embargo, su verdadero valor aparece cuando deja de ser patrimonio de unos pocos y pasa a formar parte de la cultura compartida de toda la organización.

Ahí reside, a mi juicio, la cuestión esencial. No basta con contar con un área especializada ni con disponer de políticas correctamente redactadas. Para que el compliance cale de verdad, tiene que ser comprendido. Y para que sea comprendido, debe expresarse en un lenguaje claro, útil y conectado con el trabajo real de las personas.

Mi trayectoria me ha llevado a observar esta cuestión desde una perspectiva particular. Soy ingeniera y esa formación me ha enseñado a entender las organizaciones como estructuras vivas, articuladas a través de procesos, decisiones, controles, responsabilidades y puntos críticos. Desde la mirada de un ingeniero, el compliance no es solo una cuestión normativa. Es también una forma de ordenar, anticipar, proteger y mejorar. Exige método, análisis y, sobre todo, un verdadero entendimiento del negocio.

Con frecuencia se asume que el compliance pertenece exclusivamente al ámbito del derecho. Sin duda, el conocimiento jurídico es indispensable. Pero sería un error pensar que ese es el único enfoque posible. Comprender los procesos, conocer la operativa real, identificar

riesgos en cada fase y garantizar la trazabilidad de las decisiones resulta igualmente determinante. Y, por encima de todo, lo es la capacidad de trasladar ese conocimiento a cada equipo en términos que pueda asumir e incorporar a su trabajo diario.

Porque una política, por rigurosa que sea, pierde eficacia si quienes deben aplicarla la perciben como algo lejano o ajeno. El compliance no puede limitarse a dictar instrucciones. Tiene que conectar con la realidad de negocio, de operaciones, de administración y de soporte. Tiene que responder con claridad a una pregunta fundamental, qué implica esto en mi trabajo y por qué es importante hacerlo así. Cuando una organización logra responder bien a esa pregunta, empieza a construir algo mucho más valioso que un sistema de control. Empieza a construir cultura.

En ese punto, el compliance deja de verse como una obligación externa o como un freno operativo. Pasa a entenderse como una herramienta que aporta seguridad, refuerza la transparencia, mejora la trazabilidad y ayuda a prevenir riesgos antes de que se conviertan en un problema real. Y eso incluye no solo riesgos operativos o regulatorios, sino también reputacionales, capaces de comprometer seriamente la solidez de cualquier organización.

Desde una perspectiva técnica, esta lógica es natural. Los procesos funcionan mejor cuando son claros, cuando los pasos están definidos, cuando existe evidencia documental y cuando cada persona conoce su papel dentro del conjunto. Esa misma visión es la que aplicamos en Baghdadi Capital, donde el compliance solo puede ser eficaz si se apoya en el entendimiento real de la operativa y en una cultura compartida de responsabilidad.

Por eso creo firmemente que el compliance no puede pertenecer solo a un departamento. Tiene que ser una responsabilidad compartida. Y toda responsabilidad compartida exige un lenguaje común. Solo cuando una organización consigue que todos hablen ese mismo idioma, el compliance deja de ser teoría y empieza, de verdad, a transformar la práctica.

Copyright © 2026, Iberian Lawyer

** Co-head of Operations en Baghdadi Capital*



Women in a Legal World

Retos legales en ensayos clínicos oncológicos internacionales

por miriam campelo gutiérrez*



España se ha consolidado como líder europeo en ensayos clínicos y figura ya entre los tres primeros países del mundo por volumen de estudios, junto a Estados Unidos y China. En oncología, cada nuevo ensayo representa una oportunidad de ampliar opciones terapéuticas y de generar evidencia útil en áreas con necesidades médicas no cubiertas. Para muchas organizaciones que diseñan y gestionan estudios desde España, el crecimiento ya no pasa solo por abrir centros en el propio país, sino por llevar proyectos a otros países clave. Internacionalizar ensayos oncológicos significa, hoy, tomar decisiones en las que ciencia, operación y riesgo van inevitablemente de la mano.

El primer ámbito donde esto se refleja es el regulatorio. Sobre el papel, un mismo protocolo puede desplegarse en distintos países sin grandes cambios; en la práctica, cada jurisdicción añade matices: tiempos reales de evaluación, interacción con autoridades y comités de ética, documentación o requisitos de seguro. Incluso dentro de la Unión Europea, la implantación del Reglamento de ensayos convive con

culturas administrativas y capacidades muy diferentes. En un contexto en el que Estados Unidos y China compiten por atraer estudios en áreas oncológicas estratégicas, estas diferencias internas pesan a la hora de decidir si un ensayo se diseña y coordina desde Europa o se integra en estrategias globales que asignan un peso mayor a otras regiones. No es casual que la propia Unión Europea esté tratando de responder a este desafío a través de iniciativas como el European Biotech Act, concebido para reforzar la competitividad del ecosistema y simplificar procesos en ámbitos como los ensayos clínicos y la biotecnología en salud.

El segundo eje es el de los datos y sus flujos transfronterizos. Los proyectos internacionales suelen combinar hospitales de varios países, plataformas tecnológicas especializadas, laboratorios centrales y, en ocasiones, interlocución con autoridades situadas fuera del Espacio Económico Europeo. El recorrido de los datos de salud —quién los recoge, dónde se almacenan, cómo se comparten— pasa a formar parte de la viabilidad global del proyecto. Las normas sobre transferencias exigen entender bien esos flujos y anticipar qué implicará trabajar con determinados proveedores, destinos o soluciones tecnológicas. Además, la discusión sobre datos ya no se produce al margen del contexto político: la evolución de los regímenes de adecuación, las tensiones entre bloques o las exigencias adicionales sobre ciertas tecnologías como la inteligencia artificial hacen aconsejable revisar periódicamente los esquemas de transferencia. La dimensión geopolítica introduce así una capa adicional de incertidumbre. Parece prudente incorporar a la planificación preguntas que hace unos años no estaban tan presentes: qué grado de dependencia existe respecto de un país o de un proveedor y hasta qué punto el diseño del ensayo es capaz de absorber estos movimientos sin perder su sentido original.

El tercer ámbito es el del reparto de riesgos y responsabilidades en una cadena de actores cada vez más extensa. A medida que los ensayos se internacionalizan, aumentan los participantes: promotores, organizaciones de investigación por contrato, hospitales, investigadores principales, laboratorios y socios tecnológicos. Cada uno opera bajo un marco jurídico y un contexto sanitario propios, pero las consecuencias de un problema serio —un incumplimiento regulatorio, un evento adverso mal gestionado o un fallo grave en la protección de datos— rara vez se perciben como locales. De ahí la importancia de que las reglas del juego queden claras desde el inicio: qué obligaciones asume cada parte y qué mecanismos de seguimiento y de respuesta se han previsto si cambian las circunstancias. Definir estos elementos contribuye no solo a reducir la litigiosidad potencial, sino también a generar confianza entre los distintos participantes.

En este contexto, internacionalizar ensayos oncológicos desde España no es solo una cuestión de añadir países a un mapa. Supone decidir con qué complejidad se quiere convivir, qué riesgos se consideran asumibles y qué condiciones mínimas debe cumplir cada proyecto para que tenga sentido desplegarlo fuera. La pregunta de fondo, en realidad, suele ser siempre la misma: cómo seguir impulsando estudios útiles para los pacientes en un terreno cada vez más dinámico.

Copyright © 2026, Iberian Lawyer

** General Counsel y Vicesecretaria del Consejo de Administración de MEDSIR*

Sesión de coaching

De socio a líder: por qué la excelencia técnica ya no es suficiente

por bárbara de eliseu

En muchos despachos de abogados, alcanzar la condición de socio sigue percibiéndose como la validación profesional definitiva. Representa dominio técnico, credibilidad comercial y años de rendimiento sostenido. Sin embargo, una de las suposiciones más problemáticas del sector jurídico es la creencia de que los abogados excepcionales se convierten automáticamente en líderes eficaces.

No es así.

La excelencia técnica y la capacidad de liderazgo no son el mismo conjunto de habilidades. De hecho, suelen apoyarse en cualidades muy diferentes. Una se construye en torno a la experiencia individual, la precisión y el control. La otra depende de la influencia, la comunicación, la inteligencia emocional y la capacidad de desarrollar a otros.

La transición de socio a líder, por tanto, no es automática. Y muchos despachos están pagando el precio de asumir que sí lo es.

Este problema se vuelve cada vez más visible a medida que las firmas luchan contra la rotación, la desconexión emocional y los desafíos culturales internos. Los managing partners suelen centrarse en estructuras de compensación, progresión profesional o estrategias de contratación cuando intentan entender por qué se marchan los abogados con talento. Sin embargo, uno de los factores más determinantes suele pasar desapercibido: la calidad del liderazgo cotidiano dentro del despacho.

Los abogados rara vez se marchan únicamente por la carga de trabajo o la compensación económica. Más frecuentemente, se marchan por el entorno que se crea a su alrededor. Abandonan equipos donde no existe feedback, donde la comunicación es deficiente, donde las expectativas son poco claras y donde el liderazgo se percibe como transaccional en lugar de orientado al desarrollo. En otras palabras, abandonan fallos de liderazgo.

La dificultad radica en que muchos socios nunca han sido formados para liderar personas. Han sido formados para resolver problemas, negociar operaciones, analizar riesgos y ofrecer un trabajo jurídico excelente. A lo largo de sus carreras, fueron recompensados principalmente por su rendimiento técnico y su capacidad para generar clientes. Muy pocos aprendieron a motivar equipos, gestionar conflictos, crear seguridad psicológica o mantener conversaciones significativas sobre desarrollo profesional.

Como resultado, el partnership suele amplificar precisamente aquellos comportamientos que hicieron a alguien técnicamente exitoso, pero no necesariamente eficaz como líder. El alto nivel de control se convierte en micromanagement. Los estándares elevados se transforman en crítica constante. La independencia deriva en distancia emocional. La eficiencia sustituye al diálogo.

Desde una perspectiva empresarial, esto genera un desequilibrio peligroso. Los despachos continúan promoviendo a abogados

brillantes a posiciones de liderazgo sin prepararlos para la complejidad humana que el liderazgo exige. Las consecuencias son significativas: equipos desmotivados, menor colaboración, menor retención y culturas impulsadas por la presión en lugar de la confianza.

Una de las razones por las que este problema persiste es que la excelencia técnica es altamente visible, mientras que las deficiencias de liderazgo suelen ser menos inmediatas y más difíciles de medir. Un socio que genera ingresos y mantiene relaciones sólidas con clientes generalmente es considerado exitoso, incluso si su equipo experimenta baja moral, alta rotación o desconexión crónica. Pero la fortaleza organizativa a largo plazo depende de mucho más que del rendimiento individual. Depende de la capacidad de construir entornos donde las personas con talento puedan crecer, contribuir y mantenerse comprometidas a lo largo del tiempo.

Esto exige un cambio fundamental en la manera en que se entiende el liderazgo dentro de los despachos.

Hoy en día, el liderazgo ya no consiste únicamente en autoridad. Consiste en crear claridad, confianza y dirección en entornos profesionales cada vez más exigentes. Requiere la capacidad de equilibrar las expectativas de rendimiento con la sostenibilidad humana. Requiere conversaciones difíciles, feedback consistente y la capacidad de comprender qué motiva a distintas personas en diferentes etapas de su carrera. Para muchos socios, esto representa un territorio desconocido.

Especialmente en entornos jurídicos sénior, la vulnerabilidad suele confundirse con debilidad. Las conversaciones sobre motivación, bienestar o desarrollo personal pueden resultar incómodas o incluso innecesarias. Sin embargo, evitar estas conversaciones no elimina los problemas subyacentes; simplemente los empuja hacia abajo, donde la desconexión comienza a desarrollarse silenciosamente.

Los líderes más sólidos dentro de los despachos no son necesariamente los más ruidosos o carismáticos. A menudo son aquellos que generan estabilidad bajo presión, que comunican con claridad, que construyen confianza y que entienden que liderar no consiste en ser la persona técnicamente más brillante de la sala. Consiste en permitir que otros rindan al máximo de sus capacidades.

Es importante destacar que el liderazgo eficaz también requiere autoconocimiento. Muchos socios continúan liderando según los modelos profesionales que ellos mismos vivieron hace décadas, a pesar de que las expectativas de las nuevas generaciones han cambiado significativamente. Los abogados de hoy esperan feedback, transparencia, flexibilidad y sentido de propósito, además del desafío profesional. Los despachos que no reconozcan este cambio corren el riesgo de perder no solo talento, sino también futuras generaciones de liderazgo.

Nada de esto significa que la excelencia técnica haya dejado de ser relevante. Al contrario, la credibilidad jurídica sigue siendo esencial. Pero la excelencia técnica, por sí sola, ya no es suficiente para sostener equipos de alto rendimiento ni culturas organizativas saludables.

Los despachos que tendrán éxito en los próximos años serán aquellos que comprendan que el liderazgo no es un subproducto de la seniority. Es una capacidad distinta que debe desarrollarse de forma intencionada.

Esto significa invertir en formación en liderazgo, coaching y habilidades de comunicación con la misma seriedad que tradicionalmente se ha reservado al desarrollo técnico jurídico. Significa evaluar a los socios no solo por su rendimiento financiero, sino también por su capacidad para retener, desarrollar e inspirar personas.

Y, sobre todo, significa reconocer que la fortaleza futura de un despacho dependerá menos del brillo individual de sus socios y más de la calidad del liderazgo que sean capaces de construir colectivamente.

Porque ser un gran abogado puede construir una carrera exitosa. Pero ser un gran líder es lo que construye un despacho sostenible.

Copyright © 2026, Iberian Lawyer

LC PUBLISHING GROUP

THE LATINAMERICANLAWYER

THE DIGITAL MAGAZINE

DEDICATED TO THE LATIN AMERICAN BUSINESS COMMUNITY



EVERY ISSUE INCLUDES:

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

Follow us on in

For information: info@iberianlegalgroup.com

LCPUBLISHINGGROUP

IBERIAN LAWYER

MAG 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

www.iberianlawyer.com

N 155 | Junio 2026

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

In collaboration with
gonzalo.desande@lcpublishinggroup.com
gloria.paiva@iberianlegalgroup.com

Contributor
ingrid furtado, nicola di molfetta, paloma roa tortosa, miriam campelo gutiérrez, bárbara de eliseu

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

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

Group Conference Manager
anna.palazzo@lcpublishinggroup.com

Communication & Social Media Executive
alessia.donadei@lcpublishinggroup.com
fabrizio.rotella@lcpublishinggroup.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

Sales & Marketing Department
magali.sica@lcpublishinggroup.com
nabila.taous@lcpublishinggroup.com

Events Coordinator
chiara.rasarivo@lcpublishinggroup.com

Events Department
roberto.iantorno@lcpublishinggroup.com
marica.scaringella@lcpublishinggroup.com

Office Manager
admin@iberianlegalgroup.com

Editor
Oficina registrada:
C/ Rios Rosas, 44 A - 2º G,H
28003 Madrid, Spain
T: + 34 91 563 3691
info@lcpublishinggroup.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 II 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