



MAG

**IBERIAN
LAWYER**



NÚMERO 131	5 febrero 2024	ESP
---------------	-------------------	-----

ESPECIAL

Latam Energy & Infrastructure
Awards 2023

**Pérez-Llorca
Hacia Lisboa**

Telefónica:

**“Cuando nos aporta
valor añadido
externalizamos”**

**Iberdrola: rumbo
a la sostenibilidad legal**

**Las 7 mayores preocupaciones
de los despachos**

**Los 30 mejores abogados
de España en 2023**

Iberian Lawyer destaca a los 30 principales abogados que han dado forma
al panorama legal de España en 2023




El capital humano

Mientras la inteligencia artificial gana impulso en el mundo legal, llevando a expertos y comentaristas de la industria a cuestionar el futuro de la profesión legal dada su afirmación, las personas siguen siendo el elemento clave para los despachos de abogados. Retener y motivar al talento que mejor se alinee con la cultura de la organización es la principal preocupación para los bufetes.

Esto se revela en una encuesta realizada por *Iberian Lawyer* sobre las 50 principales firmas legales españolas por facturación, sobre la cual encontrarán un artículo dedicado en las páginas de este primer número de 2024.

La batalla por el talento no es algo nuevo, es cierto, pero el sector legal se está enfrentando a un panorama profesional en rápida evolución y sin precedentes. En el centro de este desafío se encuentra el delicado equilibrio entre atraer nuevo talento y retener la experiencia consolidada que constituye la columna vertebral de cualquier despacho de renombre. Las carreras legales

están influenciadas por una miríada de factores. Los abogados a menudo navegan entre firmas en busca de puertos más seguros, lo cual es tanto una oportunidad como una amenaza para cualquier organización. La competencia legal es una fuerza dinámica que impulsa a un despacho hacia adelante. Como resultado, la retención de talento se trata de preservar el conocimiento institucional, fomentar el mentorazgo y crear una cultura donde los profesionales del derecho prosperen. La cultura juega un papel fundamental en la retención de talento. Los valores compartidos, el sentido de propósito y la identidad colectiva que trasciende la experiencia legal individual son los hilos intangibles que vinculan a los profesionales del derecho con sus bufetes. Fomentar una cultura laboral de apoyo e inclusiva e invertir en programas de desarrollo profesional y tutoría son medidas esenciales. Pero, ¿serán suficientes para asegurarse de que los profesionales permanezcan en una firma? ¿Qué cambios deben hacerse para adaptarse a las cambiantes expectativas de la nueva generación? En los próximos años, los despachos deberán crear enfoques personalizados para satisfacer las necesidades únicas de sus abogados. De hecho, el elemento humano sigue ocupando un lugar central, recordando que el éxito no se mide únicamente en casos ganados, sino en las mentes legales cultivadas y retenidas.

Hablando de talento, en este número también destacamos a los 50 abogados que han dejado una huella imborrable en el mercado legal ibérico en 2023. Luego, la revista explora una variedad de temas legales y logros notables en el ámbito legal. Analizamos el proyecto de refundación de la Fundación ICAM, hablamos sobre la protección de marcas, destacamos la sólida relación entre sostenibilidad y los departamentos legales *in-house*, tratamos la alianza estratégica entre Auren y Cerejeira Namora Marinho Falcão y la entrada de Pérez-Llorca en el escenario legal portugués. El equipo editorial ha entrevistado en exclusiva a los *general counsel* de empresas destacadas como Telefónica y Microsoft. Para los profesionales del derecho que buscan información sobre tendencias salariales, hay un artículo que presenta la guía salarial detallada de Taylor Root para los *in-house*. Como es habitual, contamos con una sección de finanzas, que en este número consiste en una entrevista a Noelle Cajigas de KPMG. La revista se cierra con un reportaje sobre los premios LATAM, celebrados el pasado 13 de diciembre en Sao Paulo para celebrar la excelencia en el ámbito legal en Latinoamérica. 



LC Publishing Group

lcpublishinggroup.com



INFORMATION



EVENTS



INTELLIGENCE



PUBLICATIONS

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



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



JANUARY

- Legalcommunity Energy Awards Milan, 25/01/2024

FEBRUARY

- Legalcommunity Finance Awards Milan, 08/02/2024
- Iberian Lawyer Sustainability Summit - Spain Madrid, 29/02/2024
- Iberian Lawyer Labour Awards Madrid, 29/02/2024

MARCH

- Iberian Lawyer Inspiraw Madrid, 07/03/2024
- Financecommunity Fintech Awards Milan, 14/03/2024
- Legalcommunity IP&TMT Awards Milan, 21/03/2024
- LC Sustainability Summit Milan, 26/03/2024
- LC Sustainability Awards Milan, 26/03/2024

APRIL

- LC Inspiraw Italia Milan, 09/04/2024
- Legalcommunity Tax Awards Milan, 11/04/2024

MAY

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

JUNE

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

JULY

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

SEPTEMBER

- Legalcommunity Energy Day Milan, 12/09/2024
- Legalcommunity Labour Awards Milan, 19/09/2024
- Iberian Lawyer Forty Under 40 Awards Madrid, 26/09/2024

OCTOBER

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

NOVEMBER

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

DECEMBER

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

LEGEND

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

Contenidos

IBERIANLAWYER 131



59

Los 30 mejores abogados de España en 2023

Iberian Lawyer destaca a los 30 principales abogados que han dado forma al panorama legal de España en 2023

9

ON THE MOVE

Dos nuevos socios en RocaJunyent

23

ON THE WEB

Ante los nuevos desafíos geopolíticos y económicos

29

Impulsando el compromiso social y profesional

35

Las 7 mayores preocupaciones de los despachos

43

Hacia Lisboa

49

El Universo digital: retos legales en la protección de marcas

53

Guardianes de las marcas

73

Los principales abogados de Portugal de 2023

83

El modelo multidisciplinario aumenta en Portugal

87

Iberdrola: rumbo a la sostenibilidad legal

93

Cook: "somos grandes apoyadores del Ai Act"

99

Telefónica: "Cuando se nos aporta ese valor añadido, es cuando externalizamos"

103

El mercado dinámico de los in-house

107

Nick Davies: Damos el servicio al cliente que hubiéramos querido como abogados internos

111

Noelle Cajigas: "El límite del aprendizaje lo pone la curiosidad individual"

119

ESPECIAL

Latam Energy & Infrastructure Awards 2023

137

Un horizonte incierto Para la gestión de patrimonios

139

Investigaciones internas, el poder de las organizaciones para controlar su reputación

141

La transparencia es el nuevo "must" en el mundo digital

143

THE COACH APPROACH

¿Tiendes a la procrastinación? Lee este artículo

On the Move



JOAN ROCA, PRESIDENTE EJECUTIVO DE ROCAJUNYENT, ALBERT MARTÍNEZ Y JOSEP PUJOLRÀS, RESPONSABLE DE LA OFICINA DE GIRONA

NUEVOS SOCIOS

Dos nuevos socios en RocaJunyent

RocaJunyent ha promocionado a **Carles Calafell** a socio del departamento fiscal, que ahora cuenta con 8 socios y 27 profesionales. Cuenta con experiencia en el asesoramiento jurídico-fiscal a grupos nacionales y multinacionales, empresas familiares, startups y business angels.

La firma también ha incorporado a **Albert Martínez Rodríguez** como nuevo socio del equipo de derecho laboral de Girona, procedente del despacho boutique de derecho laboral Vázquez Advocats. Martínez es especialista en negociación colectiva y procesos de reestructuración.



CARLES CALAFELL



DERECHO DEPORTIVO

BDO Abogados: Mario Chaparro director de derecho deportivo

BDO Abogados ha nombrado a **Mario Chaparro** nuevo director de la práctica de derecho deportivo, dirigida por **Álvaro Marco**, socio director de la oficina de Madrid. Antes de incorporarse a BDO, Mario Chaparro fue director de derecho deportivo de LaLiga. Ha centrado su práctica en disciplina deportiva, gestión de clubes, arbitraje, contratación y análisis de la normativa deportiva nacional e internacional, entre otras materias.

SOCIO DIRECTOR

Francisco Espregueira Mendes nuevo socio director de Telles

Telles ha anunciado que **Francisco Espregueira Mendes** es el nuevo socio director de la firma, en sustitución de **Miguel Torres**. Mendes ha iniciado un nuevo mandato para el trienio 2024-2026. Contando con el apoyo de un consejo de administración formado por Miguel Torres como presidente, los socios **Miguel Carvalho**, **Mariana Ferreira Martins** y **Gonçalo Pinto Ferreira** y el director general **João Brito da Silva**.



PÉREZ-LLORCA EN LISBOA Y MADRID

Cuatro nuevos socios en Lisboa

Pérez-Llorca ha nombrado a **Adolfo Mesquita Nunes** y **Débora Melo Fernandes** como socios de derecho público y regulatorio; a **Evo Fernandes** como socio del área inmobiliaria y a **Susana Estêvão Gonçalves** como socia del área fiscal, todos supervisados por **Gonçalo Capela Godinho**, socio coordinador de la oficina de Lisboa.



ADOLFO MESQUITA NUNES



DÉBORA MELO FERNANDE



EVO FERNANDES



SUSANA ESTÊVÃO GONÇALVES

Cinco nuevos socios en Madrid

Pérez-Llorca también ha anunciado la promoción de cinco nuevos socios de diferentes áreas de práctica: **Rafael Fernández, Jorge Masía, José Ángel Nabal, Ana María Rodríguez y José Luis Romeu**. Y el nombramiento de **Daniel Olábarri** como asesor del departamento fiscal



DE IZQUIERDA A DERECHA: JORGE MASÍA, JOSÉ LUIS ROMEU, JOSÉ ÁNGEL NABAL, ANA MARÍA RODRÍGUEZ, DANIEL OLÁBARRI ('COUNSEL') Y RAFAEL FERNÁNDEZ, DE PÉREZ-LLORCA

Nuevos cargos ejecutivos en Madrid

La firma ha ampliado su estructura directiva, con la creación de dos nuevos cargos ejecutivos ocupados por **Julio Lujambio** como Socio Ejecutivo e **Iván Delgado** como Socio Ejecutivo Internacional, bajo la dirección de Pedro Pérez-Llorca, que se mantiene como Socio Director de la firma.

Las funciones de Julio Lujambio como Socio Ejecutivo incluyen el apoyo al desarrollo de la estrategia y dirección en España. Iván Delgado, como Socio Ejecutivo Internacional, se encargará de construir y dirigir la estrategia y operaciones internacionales de la Firma.



PEDRO PÉREZ-LLORCA, JULIO LUJAMBIO, IVÁN DELGADO Y CONSTANZA VERGARA



MADALENA CALDEIRA



FILIPA COTTA

INCORPORACIONES GA_P

LISBOA

Gómez-Acebo & Pombo (**GA_P**) ha incorporado a **Madalena Caldeira** como coordinadora laboral de la oficina de Lisboa. Se incorpora procedente de Abreu Abogados, donde ejercía como socia laboralista. Está especializada en el asesoramiento laboral a empresas nacionales e internacionales, con especial énfasis en operaciones de fusiones y adquisiciones, inspecciones de trabajo, negociación colectiva, modificaciones sustanciales, auditorías laborales o subrogaciones de personal.

En Lisboa también ha incorporado a **Filipa Cotta** como nueva socia responsable del área de Procesal, Reestructuración e Insolvencia de la oficina de Lisboa.

Cotta ha sido responsable de reestructuración e insolvencia en VdA desde 2020, y anteriormente desarrolló su carrera profesional en PLMJ donde fue socia de litigios.

MADRID

La firma ha nombrado a **Ana Martínez-Pina**, **Constantino Pérez-Salgado** y **Luis López** socios de bancario, mercantil y procesal, respectivamente.

Ana Martínez-Pina, lidera el área de Regulatorio Financiero y Seguros, y la práctica de Sostenibilidad, centrada principalmente en el área de finanzas sostenibles. Constantino Pérez Salgado, lidera el grupo de Latinoamérica y, por último, Luis López, socio de procesal.



ANA MARTÍNEZ-PINA



CONSTANTINO PÉREZ-SALGADO



LUIS LÓPEZ

CONTRATACIÓN

Across Legal ha contratado a Carles Ros

Across Legal, el despacho de M&A, Venture Capital, Derecho Digital y Derecho Fiscal especializado en empresas emergentes y liderado por Ignacio Lacasa, ha incorporado a **Carles Ros**, que pasa a ser socio de la firma.



CARLES ROS, NEW PARTNER, AND IGNACIO LACASA, FOUNDING PARTNER OF ACROSS LEGAL

Con más de 20 años de experiencia como abogado, centra su práctica en la intersección del derecho y la innovación, especializándose en Derecho Mercantil, Tecnología, Medios y Telecomunicaciones (TMT), capital riesgo y Propiedad Intelectual e Industrial (PI).



SERGIO DE JUAN-CREIX CUATRECASAS, CARLOS GARCÍA BERNEDE Y ENRIC ENRICH MULS, DE CROMA LEGAL

BOUTIQUE LEGAL

Croma Legal: Carlos García Berned nuevo socio

Croma Legal ha incorporado a **Carlos García Berned** como socio de la firma. Reforzará las actividades en materia de propiedad intelectual, propiedad industrial, privacidad, derecho tecnológico y digital.

García Berned inició su carrera en Uría Menéndez, luego trabajó en Fieldfisher hasta 2020 y poco después se incorporó a una boutique legal como socio en 2021. Tiene un máster en Propiedad Intelectual por el Queen Mary and Westfield College de la Universidad de Londres.



PRÁCTICA DE FUSIONES Y ADQUISICIONES

Deloitte Legal ha incorporado a Luis Collado

Deloitte Legal ha incorporado a **Luis Collado** como nuevo socio de la práctica de fusiones y adquisiciones con un enfoque integral. También ocupará el cargo de responsable de la práctica Legal en la Zona Sur. Anteriormente, fue secretario del consejo de administración de la empresa tecnológica Seabery.

Natural de Garrigues, Luis cuenta con 20 años de experiencia asesorando a empresas en fusiones y adquisiciones (M&A) y otras operaciones corporativas.



INCORPORACIÓN

Constitución 23: Bernardo del Rosal Blasco nuevo socio

Constitución 23, Estudio de Litigación ha incorporado como socio a **Bernardo del Rosal Blasco**.

En la actualidad, continúa ocupando la cátedra de Derecho Penal de la Universidad de Alicante y es abogado en ejercicio con amplia experiencia en el ámbito del derecho penal económico, de la empresa y de la administración pública.



DE IZQUIERDA A DERECHA: ALBERTO DORREGO, JAVIER IBÁÑEZ, JACOBO MARTÍNEZ, ANDRÉS JIMÉNEZ Y KIKO CARRIÓN

NOMBRAMIENTO

Eversheds Sutherland ha reelegido a su Consejo de Administración

La oficina española del despacho de abogados Eversheds Sutherland ha reelegido a su Consejo de Administración para un nuevo mandato de tres años. Tras la decisión, adoptada por unanimidad por la Junta de socios, el Consejo estará formado por **Jacobo Martínez**, socio director de la firma en España y presidente del Consejo, y los socios **Alberto Dorrego**, **Kiko Carrión**, **Javier Ibáñez** y **Andrés Jiménez**, como consejeros.

Jacobo Martínez Pérez-Espinosa también ha sido nombrado vicepresidente de Eversheds Sutherland Europa.

PROMOCIÓN

Jones Day ha promocionado a Blanca Puyol

Jones Day ha promocionado a la of counsel **Blanca Puyol** a socia. Esta promoción se produjo tras el anuncio global de la firma de promover a 51 de sus abogados a la categoría de socio a partir del 1 de enero de 2024.

Blanca Puyol cuenta con más de 20 años de experiencia asesorando a empresas nacionales y multinacionales, inversores y sus sociedades de cartera, instituciones financieras, fondos de capital riesgo y de capital privado en una amplia gama de transacciones nacionales y transfronterizas, adquisiciones, reestructuraciones corporativas y joint ventures.



DEPARTAMENTO LABORAL

RCD ha incorporado a Manuel Martín Moreta como socio

RCD ha incorporado a **Manuel Martín Moreta** como nuevo socio del departamento de derecho laboral. Se incorpora procedente de Dfive Legal Partner.

Martín Moreta cuenta con experiencia como especialista en derecho laboral, concretamente en procesos de ERE/ERTE, modificación

sustancial de condiciones de trabajo, movilidad geográfica y litigios laborales tanto en procedimientos individuales como colectivos.

ASOCIACIÓN

Pares ha promocionado a Rompante y Gama a su *partnership*

Pares Advogados ha anunciado el nombramiento de dos nuevos socios: **Rui Rompante** (foto a la izquierda) y **Tiago Gama** (foto a la derecha).



RUI ROMPANTE Y TIAGO GAMA

Rui Rompante y Tiago Gama llevan en el bufete desde su fundación en 2011. Rompante es coordinador del departamento inmobiliario. Tiago Gama se encarga de coordinar el área de Derecho Bancario y Financiero del despacho. Con estos nombramientos, Pares aumenta a 12 su número de socios.

NOMBRAMIENTO

Osborne Clarke ha nombrado socio a José Ramón Medina

Osborne Clarke ha promocionado a **José Ramón Medina** a socio, reforzando el equipo liderado por el socio y responsable del departamento en OC España **Luis Castro**.

José Ramón es especialista en contratación pública, especialmente en el ámbito de las ciencias de la salud y el sector sanitario. Cuenta con una amplia experiencia asesorando a empresas nacionales y extranjeras en sus relaciones con entidades públicas españolas.



GENERAL COUNSEL

Mercedes Benz Francia: Ana Prado Blanco consejera general

Mercedes Benz Francia ha nombrado a **Ana Prado Blanco** consejera general. Hasta ahora ha ocupado el mismo cargo como consejera general del grupo en Iberia.

Prado era consejera general y secretaria del Consejo de Administración de Mercedes-Benz España y responsable del equipo jurídico de Iberia, que incluye el negocio de distribución de turismos y furgonetas de Mercedes-Benz en España y Portugal, así como la producción de las furgonetas Vito y Clase V en la planta de Vitoria, hasta 2024.



CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN DE ANDERSEN. DE PIE: JOAQUÍN UREÑA, PATRICIA MOTILLA, ÍÑIGO RODRÍGUEZ-SASTRE Y BENJAMÍN PRIETO
SENTADOS: IGNACIO APARICIO, JOSÉ VICENTE MOROTE E IVO PORTABALES

ANDERSEN

José Vicente Morote nuevo socio director y Beltran Sánchez socio del departamento fiscal

Andersen ha aprobado por unanimidad la elección de **José Vicente Morote** como socio director de la firma en Iberia, que asume así en solitario la máxima responsabilidad de la organización tras tres años en codirección, al tiempo que ha sido reelegido presidente del Consejo de Administración.

La Junta General de Socios también aprobó la renovación del Consejo de Administración, que pasa a estar integrado por **José Vicente Morote** (presidente), **Ignacio Aparicio** (vicepresidente), **Ivo Portabales**, **Benjamín Prieto**, **Íñigo Rodríguez-Sastre** y **Joaquín Ureña**, además de **Patricia Motilla**, que se incorpora por primera vez a este órgano, en sustitución de **Javier Mata**, que mantendrá su cargo de socio senior.



JOSÉ VICENTE MOROTE, SOCIO DIRECTOR DE LA FIRMA EN ESPAÑA Y PORTUGAL, Y BELTRAN SANCHEZ

Beltran Sánchez socio del departamento fiscal

La firma también ha incorporado a **Beltrán Sánchez** como socio del departamento fiscal, en la oficina de Madrid, al que se une junto a dos personas, **Marta Medina-Bocos**, asociada senior, y **Tomás Ramón**, asociado, para reforzar el área de precios de transferencia.

Beltrán Sánchez cuenta con más de 15 años de experiencia profesional en el área de precios de transferencia, en la que ha asesorado principalmente a empresas del ámbito del emprendimiento y del sector de las energías renovables.



MONTSERRAT MONTOYA, NOEMÍ BRITO, CRISTINA CONCEPCIÓN, ALBERTO ESTRELLES (SOCIO DIRECTOR), PALOMA RUBALCABA Y GUILLERMO RODRÍGUEZ

BIG FOUR

KPMG Abogados ha nombrado cinco nuevos socios

KPMG Abogados ha nombrado a cinco nuevos socios al inicio de su nuevo ejercicio fiscal: **Montserrat Montoya, Noemí Brito, Cristina Concepción, Paloma Rubalcaba y Guillermo Rodríguez**. Estos nombramientos responden a los objetivos estratégicos del despacho, entre los que se encuentra aumentar la presencia de mujeres en la sociatura.

Noemí Brito, será nueva socia de IT&IP y Legal Operations & Transformation Services (LOTS), Cristina Concepción, nueva socia del área de fiscalidad empresarial de KPMG Abogados, Montserrat Montoya, nueva socia del área de fiscalidad indirecta, Guillermo Rodríguez, nuevo socio del área fiscal del sector financiero y Paloma Rubalcaba, nueva socia y responsable de Operaciones de KPMG Abogados.



MAIDER ARRIETA

JAIME ALBERS

CARLOS SANLORENZO

DERECHO MARÍTIMO

Albers Galiano Portales ha nombrado a tres nuevos socios

Albers Galiano Portales ha nombrado a **Mainer Arrieta, Jaime Albers y Carlos Sanlorenzo** socios de la firma.

Mainer Arrieta cuenta con una contrastada experiencia en todo tipo de asuntos de derecho marítimo, y seguros y reaseguros desde una perspectiva procesal. Jaime Albers trabaja como abogado español y como Solicitor en Inglaterra y Gales, en ambas jurisdicciones, también en asuntos relacionados con el derecho marítimo. Y, Carlos Sanlorenzo, en el contexto del derecho marítimo, es una referencia en el ámbito de la náutica de recreo, grandes yates, y también en el ámbito de los puertos comerciales y marinas.

PRÁCTICA PROCESAL

Lener ha incorporado a José María Arnedo como socio

Lener ha reforzado su oficina de Barcelona con la incorporación de **José María Arnedo**, procedente de Toda & Nel-lo, como socio del equipo procesal del despacho.

Cuenta con una trayectoria profesional de más de 25 años, los últimos 15 como socio del departamento de litigación, inmobiliario y arbitraje, actuando también como Árbitro de la Corte de Arbitraje de Barcelona.



ENRIC FORT, SOCIO DEL DEPARTAMENTO DE DERECHO MERCANTIL Y DIRECTOR DE LA OFICINA DE BARCELONA, Y JOSÉ MARÍA ARNEDO, SOCIO DEL DEPARTAMENTO PROCESAL DE LA OFICINA DE BARCELONA



RESPONSABLE DE FISCALIDAD

Ayuela Jiménez: Ana Jorge responsable de fiscalidad

Ayuela Jiménez ha dado un nuevo paso en su estrategia de crecimiento. La firma fundada por **Eduardo Ayuela**, **Joaquín Jiménez** y **Pablo Torán** ha incorporado a **Ana Jorge Bágüena**, hasta ahora asociada senior en Cuatrecasas.

Asesora en fusiones y adquisiciones y a grupos extranjeros en su implantación en España. También asesora a grupos españoles en operaciones de fusiones y adquisiciones y en su implantación en el extranjero.

ABOGADO DEL ESTADO

Cases & Lacambra ha contratado a la abogada del Estado Raquel Frías Rivera

Cases & Lacambra, que ha anunciado la incorporación de Fernando Cerdá a la firma, ficha a una nueva incorporación, la Abogada del Estado **Raquel Frías Rivera**, que se unirá al equipo como socia. Con una trayectoria diversa que incluye funciones en Hacienda, Presidencia y SEITT (Sociedad Estatal de Infraestructuras y Transportes), Raquel Frías asume el papel fundamental de socia, supervisando el desarrollo de la práctica de sectores públicos y regulados en la firma.





IN-HOUSE

JLL: Carla Bodião consejera general para el sur de Europa

JLL ha nombrado a **Carla Bodião** consejera general para el sur de Europa, Portugal, España e Italia, a partir de febrero. Hasta ahora ocupaba el cargo de Directora de Legal & Compliance para Portugal.

Incorporada al grupo en 2015, Bodião ocupaba hasta ahora el cargo de Head of Legal & Compliance para Portugal. En el pasado, adquirió experiencia en dos despachos de abogados portugueses: LSC | Luís Laureano Santos y Asociados y GPA - Gouveia Pereira, Costa Freitas & Associados.

ARBITRAJE INTERNACIONAL

Fieldfisher: Pedro Claros socio de arbitraje internacional

Fieldfisher ha nombrado a **Pedro Claros** socio y responsable de la práctica de Arbitraje Internacional en su oficina de Madrid, incorporando, por primera vez, esta área de práctica en la firma española. **Antonio Delgado** se incorporará al equipo de Pedro como of counsel de arbitraje internacional.

Pedro cuenta con una larga trayectoria profesional, habiendo trabajado en despachos como Garrigues, durante más de 7 años, y Cuatrecasas, durante más de 15 años. En los últimos años, antes de incorporarse a Fieldfisher, Pedro ha desarrollado su carrera en su propia boutique, Claros Abogados.



RODRIGO MARTOS, HEAD DE LA OFICINA DE MADRID, JORDI RUIZ DE VILLA, SOCIO DIRECTOR EN FIELDFISHER ESPAÑA Y PEDRO CLAROS



ANA RODRIGUES DE ALMEIDA, PROFESSIONAL PARTNER, LAËTÍTIA FERRO RODRIGUES AND TIAGO SALGUEIRO MENDES

URBANISMO, DERECHO PÚBLICO Y MEDIO AMBIENTE

Abreu ha reforzado su área de Derecho Urbanístico, Público y Medio Ambiente

Abreu Advogados ha incorporado tres nuevos abogados a su práctica de Urbanismo y Ordenación del Territorio, Obras Públicas y Medio Ambiente: **Ana Rodrigues de Almeida**, socia profesional, **Laëtítia Ferro Rodrigues**, asociada senior, y **Tiago Salgueiro Mendes**, asociado senior.

Ana Rodrigues de Almeida ha trabajado para instituciones francesas, como Mutuaide Assistance, filial de Groupama France, en París, donde fue asesora en el Departamento de Intervenciones Técnicas y en el Departamento Internacional, además de asesorar a la ONG Conseil France, en París, y a Handicap International, en Lyon.

PROMOCIÓN

Ceca Magán ha promocionado a Juan José Jiménez a socio del área laboral

Ceca Magán Abogados ha promocionado a **Juan José Jiménez**, hasta ahora director del área laboral, a socio de su oficina de Madrid.

Juan José cuenta con una dilatada experiencia en la gestión de procedimientos de reestructuración de personal y complejos procesos contenciosos a nivel nacional. Fue director de relaciones laborales de la multinacional Ayesa, antes de incorporarse al despacho.



JUAN JOSÉ JIMÉNEZ (SOCIO) Y ENRIQUE CECA (SOCIO RESPONSABLE DEL ÁREA LABORAL)



NOMBRAMIENTO

Jorge Martorell ha sido nombrado nuevo socio de Marín & Mateo Abogados

Marín & Mateo Abogados ha nombrado a **Jorge Martorell** como nuevo socio de la firma.

Especializado en derecho de sucesiones y donaciones, el letrado se ha unido a **José Mateo, Abel Marín, Sandra Aurrecoechea** y **Rocío Ocaña** como socio de la firma.

BOUTIQUE JURÍDICO

Miguel Ángel Marchena ha sido nombrado nuevo socio director de Adara Legal

El ex director del equipo concursal de Aliseda Inmobiliaria, **Miguel Ángel Marchena**, ha sido nombrado socio director de Adara Legal, una boutique especializada en derecho mercantil, concursal y recobro de deudas bancarias.

Marchena ha liderado equipos profesionales en el ámbito del derecho concursal, representando posiciones acreedoras en más de 6.000 casos principalmente en España, así como a nivel internacional en lugares como Estados Unidos, Reino Unido, Francia y Bélgica.





SEGUNDO SOCIO

Three Crowns ha nombrado un segundo socio en España: Agustín G. Sanz

Three Crowns ha nombrado a su segundo socio en la oficina de Madrid. **Agustín G. Sanz**, hasta ahora letrado de la boutique de arbitraje, será nuevo socio junto a **A Carmen Martínez**, socia directora de la firma.

G. Sanz se ha formado en las tradiciones civilista y anglosajona y cuenta con una amplia experiencia en arbitrajes tanto comerciales internacionales como de tratados de inversión bajo las reglas de las principales instituciones arbitrales y ad hoc en diversas jurisdicciones, con especial atención a Latinoamérica.

EN LA EMPRESA

Alice Khouri: nueva Directora de Asesoría Jurídica de Helexia Portugal

Helexia Portugal, especializada en el desarrollo e implementación de proyectos de descarbonización, ha reforzado su equipo con la creación del departamento Legal y la incorporación de Alice Khouri como responsable de Legal y de **Liliana Moura**, abogada con experiencia en diversos proyectos internacionales.



Alice Khouri es abogada, profesora e investigadora en Energía, Regulación Económica, Sostenibilidad y ESG, con 12 años de experiencia en estas áreas. Con una carrera centrada en el sector energético, ha liderado operaciones y consultorías en el área de energías renovables, involucrando a importantes actores económicos.



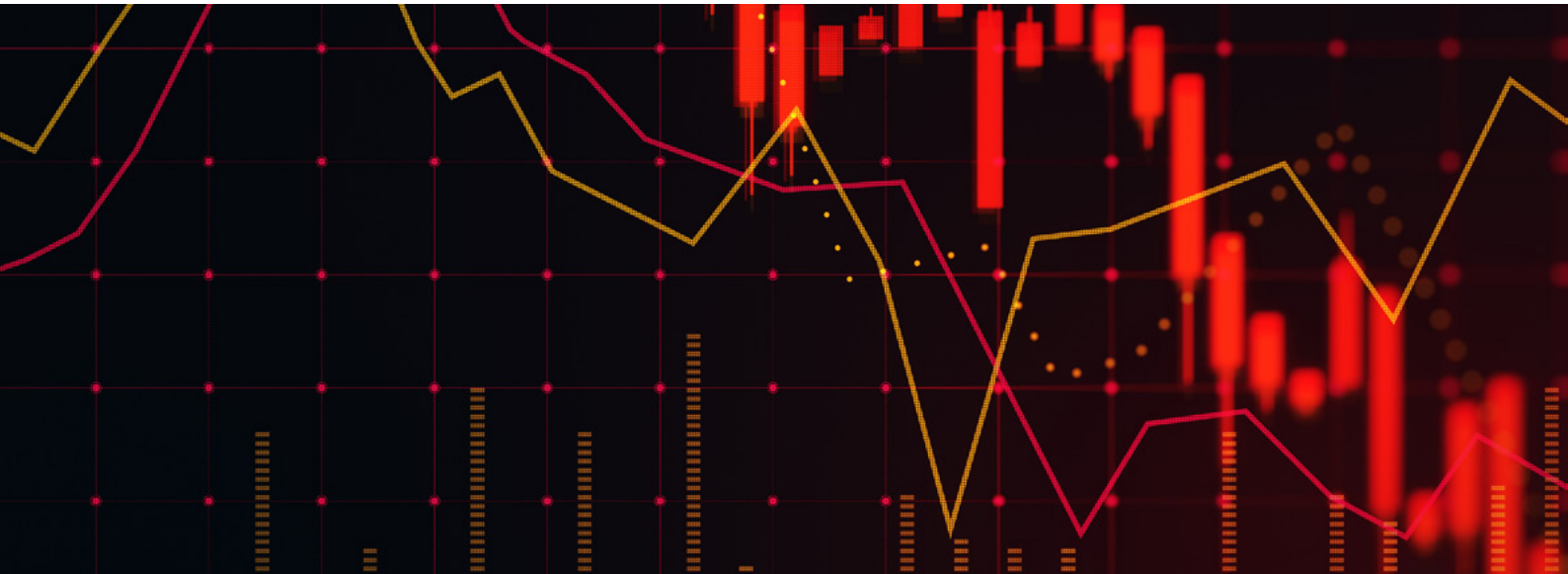
PRÁCTICA INMOBILIARIA

PRA ha incorporado a Márcia Passos a su práctica inmobiliaria en Oporto

La hasta ahora diputada **Márcia Passos** se ha incorporado a PRA - Raposo, Sá Miranda & Associados como socia contractual y coordinadora de Real Estate del equipo de Oporto.

Entre 2016 y 2019, Márcia Passos había trabajado en el bufete como asociada senior. La abogada ha volcado su experiencia en las áreas de derecho arrendaticio, propiedad horizontal y procesal civil, en las que está desarrollando su doctorado.

En la web



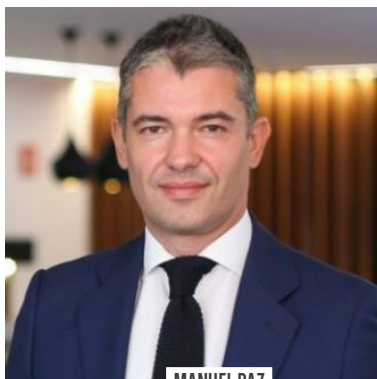
Ante los nuevos desafíos geopolíticos y económicos

A pesar de las expectativas iniciales para el año, el 2023 marca un segundo año consecutivo de contracción en la actividad de fusiones y adquisiciones (M&A) en el mercado ibérico. Este declive se atribuye a la incertidumbre geopolítica, evidenciada por eventos como la guerra en Ucrania y el conflicto entre Gaza e Israel. Además, factores económicos como el aumento de los tipos de interés, que ha elevado los costos de financiación, la inflación sostenida y las incertidumbres en las proyecciones financieras de las empresas objetivo, han contribuido a la disminución del dinamismo. Con desafíos y oportunidades singulares, tanto España como Portugal han experimentado una serie de eventos económicos y sociales que han dejado una marca significativa a lo largo del año. Desde la nueva normativa europea sobre IA o los ajustes en las políticas gubernamentales, las tendencias del mercado parecen apuntar a una ligera mejoría con la esperanza de que bajen los tipos. El inicio del 2024 arranca con movimientos y nombramientos entre las distintas firmas. Nuevas alianzas y fusiones entre despachos parecen marcar una constante tendencia en este inicio del año. El sector de la energía sigue sonando con fuerza tras el acuerdo de Tensile Capital Management y Portobello Capital de adquirir Plenoil y en el que Linklaters, Cuatrecasas, Evercore Partners, PwC España y Abante han asesorado. Y siguiendo en el sector energético, Ontier ha asesorado en la venta de Sungry Solar Distribution, proveedor líder de soluciones de energía solar, en su venta a Amara NZero.

En el mercado luso también se han llevado a cabo operaciones destacadas en el sector como la de Telles, que ha asesora en la venta de Cirelius, compañía de energía renovable, al grupo suizo Arbonia.

El desembarco de Pérez-Llorca en Lisboa bajo la batuta del abogado **Gonçalo Capela Godinho**, también ha sido un hito destacable en el cierre del año marcando la voluntad de internacionalización de la firma.

Linklaters y EY asesoran en la adquisición de Plenoil



MANUEL PAZ



VÍCTOR MANCHADO

Linklaters Madrid y EY han desempeñado un papel fundamental en una reciente operación de alto perfil en la que han participado Tensile Capital Management y Portobello Capital.

En un importante movimiento estratégico, ambos fondos han ultimado un acuerdo para adquirir una participación de control en Plenoil, empresa líder en el sector de las gasolineras de bajo coste en España. Plenoil iniciará sus operaciones en Portugal a finales de este año. Esta adquisición se suma a las recientes novedades en el competitivo mercado de las gasolineras, tras la adquisición por Cepsa de la red de Ballenoil y la venta por Total de estaciones de servicio en varios países.

El equipo experto de Linklaters Madrid, compuesto por profesionales de diversas disciplinas, estuvo formado por el socio Víctor Manchado (en la foto, a la izquierda), Alina Martiniva, Elena Rodríguez, Lucía Herrero y Sofía Tardaguila (todos ellos de corporate), Javier García-Pita (fiscal), Begoña Martínez (bancario), Gabriel García (inmobiliario) y María Redondo (inmobiliario), Juan Passás (defensa de la competencia) y Mario Saenz (defensa de la competencia) y Mario García (público).

EY desempeñó un papel crucial en los aspectos financieros, ofreciendo asesoramiento fiscal a Tensile y Portobello, las entidades adquirentes. Su apoyo abarcó la diligencia debida fiscal, la estructuración fiscal, la modelización fiscal y el asesoramiento sobre el contrato de compraventa (SPA). El equipo estuvo compuesto por el socio Manuel Paz (en la foto, a la derecha), la gerente Teresa Liébana y la senior Sara Sanfrutos.

ÁREA DE PRÁCTICA

Corporate y Fiscal

DEAL

Tensile Capital Management y Portobello Capital acuerdan la adquisición de Plenoil

FIRMA

Linklaters y EY

SOCIOS ASESORANDO:

Víctor Manchado y Manuel Paz

VALOR

375,00m EUR

Ontier asesora en la venta de Sungry Solar Distribution



PABLO ENRILE MORA-FIGUEROA

Ontier y el bufete americano Miles & Stockbrige han asesorado a Neel Desai, CEO de Sungry Solar Distribution, proveedor líder de soluciones de energía solar, en la venta a Amara NZero, por una suma no revelada.

La multinacional española Amara NZero, cuyo accionista de referencia es el fondo de inversión Cinven, ha firmado la adquisición de la empresa estadounidense SUNRGY. Esta compra se enmarca dentro del plan de negocio establecido por la compañía, en el que la expansión en el mercado americano juega un papel importante.

Amara NZero operará en Estados Unidos bajo la marca SUNRGY en el área solar, con Neel Desai, socio fundador y actual CEO -que permanece en el cargo-, liderando su expansión norteamericana. El resto de negocios que operan en el mercado estadounidense seguirán haciéndolo bajo la marca Amara NZero USA.

El equipo de Ontier estuvo liderado por Pablo Enrile Mora-Figueroa y Francisco de Almeida Viegas, socio y asociado senior del departamento de fusiones y adquisiciones corporativas de la oficina de Madrid.

ÁREA DE PRÁCTICA

Corporate – M&A

DEAL

Venta de Sungry Solar Distribution a Amara NZero

FIRMA

Ontier

SOCIO ASESORANDO:

Pablo Enrile Mora-Figueroa

VALOR

no revelado

Telles asesora en la venta de Cirelius



FRANCISCO ESPREGUEIRA MENDES

Telles ha asesorado a Proinveste y Casaplus - Sistemas de Energía en la venta del 100% del capital social y los derechos de voto de Cirelius, empresa portuguesa del sector de las energías renovables, a Arbonia.

Con esta operación, Cirelius entra a formar parte del grupo empresarial suizo Arbonia, que cotiza en la Six Swiss Exchange.

El equipo de Telles que asesoró en esta operación estuvo formado por Francisco Espregueira Mendes, socio director del área Mercantil, Societario y Fusiones y Adquisiciones, en estrecha colaboración con Nuno Marques, Of counsel, y con la asistencia de Maria Miguel Cameira, asociada, y Flávia Sampaio, abogada en prácticas.

ÁREA DE PRÁCTICA:

Corporate - M&A

DEAL:

Venta de Cirelius a Arbonia

FIRMA:

TELLES

SOCIO ASESORANDO:

Francisco Espregueira Mendes

VALOR:

no revelado

Pérez-Llorca se lanza en Lisboa



GONÇALO CAPELA GODINHO

Apenas dos meses después de anunciar su intención de empezar a operar en Portugal, Pérez-Llorca ha dado un paso más en su estrategia de internacionalización y en el proceso de implantación en Lisboa con la contratación de diez nuevos socios, un counsel y un grupo de 25 abogados.

De este modo, el despacho cuenta ya en Portugal con casi una veintena de profesionales expertos en distintas materias. Este equipo, coordinado por **Gonçalo Capela Godinho**, que se incorporó a Pérez-Llorca en julio, permitirá a la firma aumentar aún más su capacidad en la Península Ibérica para asesorar a los clientes en sus asuntos y litigios.

El objetivo de la firma es seguir creciendo en este mercado e incorporar talento para reforzar aún más este equipo multidisciplinar capaz de satisfacer las necesidades y demandas de sus clientes.

Expert Opinion



YOUR SPACE, YOUR ARTICLE.

For information:
info@iberianlegalgroup.com

A professional portrait of Ana Buitrago, a woman with shoulder-length brown hair, wearing a blue blazer over a white top. She is smiling slightly and has her arms crossed. The background is a dark, solid color.

Impulsando el compromiso social y profesional

ANA BUITRAGO

La visión y los objetivos detrás de la refundación de la Fundación ICAM Cortina según la vicepresidenta Ana Buitrago

por Iliaria Iaquinta

Dar un paso adelante en su compromiso social, consolidando su liderazgo en la transformación y el apoyo a la abogacía. Este es el objetivo de la refundación de la Fundación ICAM Cortina anunciada el pasado junio por parte del Ilustre Colegio de la Abogacía de Madrid (ICAM). El relanzamiento trajo consigo una nueva imagen, competencias renovadas y una estructura dinámica. Los ejes de actuación de esta nueva etapa son cinco: la centralización de la actividad social, la profesionalización del equipo de gestión, la revisión y ampliación de las prestaciones asistenciales, la valorización del voluntariado y la creación de una nueva plataforma web para mejorar la interacción con los colegiados.

El patronato, encabezado por **Eugenio Ribón** como presidente, y con **Ana Buitrago** como vicepresidenta y diputada responsable del área social del ICAM, refleja la diversidad de la profesión e integra a representantes de la abogacía madrileña. Este relanzamiento busca impactar positivamente en la sociedad, colaborando con más de 200 entidades beneficiarias y desarrollando proyectos junto a más de 1.200 colegiados voluntarios cada año.

Además, la Fundación ha presentado proyectos notables, como el programa “Bienestar Integral”, consciente de los desafíos en la salud mental de la abogacía. Este programa ofrece líneas de apoyo psicológico, talleres formativos, coaching ejecutivo y un observatorio para evaluar el bienestar. Asimismo, se ha inaugurado un renovado Club Sénior, ofreciendo un espacio emblemático en la sede del colegio para colegiados mayores de 60 años, fomentando el diálogo, la reflexión y el bienestar personal a través de actividades culturales y de ocio. Por último, la Fundación ha modificado las bases de sus ayudas y prestaciones para llegar a un mayor número de colegiados.

¿Qué significado tiene el relanzamiento de la Fundación?

El relanzamiento ha supuesto ampliar el ámbito de actuación de la Fundación, profesionalizar su gestión y dotarle de un nuevo Patronato que vela por el buen gobierno de la institución. Todo ello representa un compromiso renovado con los objetivos fundacionales de la institución y, al

La Fundación ICAM Cortina en cifras

200+
alianzas con entidades beneficiarias cada año

1.200+
colegiados voluntarios

15+
proyectos desarrollados anualmente (junto con 9 universidades madrileñas y entidades sociales de referencia)

1,5+
millones de euros anuales dedicados en prestaciones sociales a colegiados y sus familias

1.300+
ayudas , concedidas a colegiados en situación de vulnerabilidad

11.000+
colegiados veteranos

25+
bufetes participan en programa formativo Bienestar

mismo tiempo, una profunda transformación, que era precisa para adaptarnos a las necesidades cambiantes de nuestros colegiados y la sociedad madrileña. Esto implica una actualización en su misión y estrategia para hacerla más efectiva y relevante.

¿Cuáles son los principales objetivos en relación con la ayuda a los colegiados y a la sociedad en general?

La Fundación busca acompañar al colegiado a lo largo de sus diferentes etapas vitales, facilitándole las herramientas necesarias para su bienestar y desarrollo profesional y personal. Además,

Programa de Bienestar Integral

El Programa está diseñado para sensibilizar sobre la importancia de la salud mental y para ofrecer servicios y herramientas a los colegiados para que puedan mejorar su bienestar integral, abordando aspectos físicos, mentales y emocionales. Este programa se articula en tres ejes específicos: Bienestar Abogacía, para todos los colegiados; Bienestar Despachos, para dotar a las firmas de herramientas; y Bienestar Empleados, cuidando del bienestar de los trabajadores del Colegio.

Para los colegiados, la Fundación ha creado dos líneas de atención telefónica gratuitas, una de apoyo psicológico y otra de acompañamiento emocional y escucha activa. Además, el programa se complementa de un itinerario formativo con formato de talleres experienciales y de sesiones de coaching ejecutivo individual.

Con los despachos, la Fundación ha desarrollado un programa formativo acreditado con órganos de Gobierno y responsables de Recursos Humanos, de siete meses, para convertirlos en agentes del cambio y transformación, promoviendo y sensibilizando sobre la importancia del bienestar personal y profesional. El objetivo es sensibilizar sobre la importancia del cuidado y fomento del bienestar integral y la salud mental y, sobre todo, dotar a los despachos de los fundamentos básicos, recursos y herramientas necesarios para que puedan elaborar, si lo desean, su propio Plan de Bienestar. Las sesiones son impartidas por expertos en cada una de las materias del programa. El programa ha tenido muy buena acogida y son más de 25 despachos los que están actualmente disfrutando del mismo.

desde la Fundación se promueve la mejora de los derechos, acercando la justicia a toda la sociedad, especialmente a aquellos colectivos que sufren situaciones de vulnerabilidad, humanizando la profesión. Para los colegiados/as, ofrecemos una variedad de ayudas y prestaciones que incluyen, entre otras, ayudas por nacimiento y adopción, apoyo para estudios en los diferentes niveles educativos, ayudas médicas para distintos tipos de necesidades no cubiertas por la Seguridad Social, ayudas para residencias de mayores y un Fondo de Solidaridad para situaciones de especial vulnerabilidad económica.

¿Puede compartir algunos logros significativos alcanzados desde la refundación hasta hoy?

La adhesión de todos los sectores de la abogacía madrileña a nuestro proyecto, a través del nuevo Patronato, la creación de un modelo de gestión profesionalizado y muy eficiente, el programa de Bienestar Integral, la revisión de las ayudas y prestaciones y el nuevo Club Senior, y los cientos de proyectos sociales en colaboración con el tercer sector, las instituciones académicas y la Administración Pública, son logros concretos de los que estamos muy orgullosos. También hay que destacar la labor de nuestros voluntarios, que realizan un gran trabajo de forma altruista, y

que visibilizamos con una campaña en redes con motivo del Día Mundial del Voluntariado.

¿Cuál es el impacto del programa de bienestar?

Los talleres formativos están siendo todo un éxito, con una acogida extraordinaria y aforo completo, incluso con lista de espera. Por ello estamos inmersos en el diseño de un itinerario online para atender mejor la demanda. Ya son más de 120 colegiados a los que hemos apoyado en estos primeros meses con sesiones de coaching individuales. Ya ofrecemos a todos los colegiados y sus familiares dos líneas de



ANA BUITRAGO



ANA BUITRAGO

atención telefónica gratuitas: una psicológica y otra de acompañamiento emocional y escucha activa. Hemos elaborado guías y protocolos con recomendaciones prácticas orientadas a la prevención, como la primera guía de prevención del suicidio en la abogacía y prevención de adicciones. Además, hemos querido hacer parte activa y del cambio a las firmas de abogados, diseñando un programa formativo gratuito para promover buenas prácticas en materia de bienestar. El programa ha tenido muy buena acogida y son más de 25 despachos los que están actualmente disfrutando del mismo.

¿Cuál es la importancia de involucrar a los despachos en este programa?

La colaboración con los despachos es crucial para el éxito del programa y nos permite su ejecución efectiva, asegurando que las iniciativas y recursos sean accesibles y relevantes para los profesionales en diferentes contextos de trabajo. El programa tiene una duración de siete meses, con sesiones de periodicidad mensual, durante las que se dotará de herramientas a los despachos para convertirlos en agentes del cambio y transformación, promoviendo y sensibilizando sobre la importancia del bienestar personal y profesional.

¿Qué desafíos ve en la implementación de los proyectos en el ámbito de la salud mental y el bienestar?

Uno de nuestros desafíos ha sido garantizar el acceso y la participación efectiva de los colegiados

en estos programas. Hasta ahora, hablar de bienestar y salud mental era tabú y estamos muy orgullosos de ser pioneros al contribuir a romper esa barrera. Se puede ser un profesional excelente y, en determinados momentos de la vida, tener problemas de salud mental que debemos atender. En todo caso, la prevención y el cuidado debe ser una prioridad. Al mismo tiempo, hay oportunidades significativas en mejorar el bienestar general de los profesionales, lo que conduce a una mayor productividad, satisfacción laboral y un enfoque más humano y empático de la profesión.

¿Cómo ve la colaboración entre la Fundación y otras entidades?

Esencial para maximizar nuestro impacto social. Las iniciativas conjuntas no solo amplían el alcance de la acción social de la Fundación, sino que también fortalecen las redes de apoyo mutuo y crean oportunidades para que nuestros voluntarios trabajen conjuntamente en proyectos con un impacto social significativo.

¿Cómo espera que los cambios del Club Sénior contribuyan al ICAM?

Los colegiados/as más veteranos son un gran activo que hemos puesto en valor. Queremos que el Club Sénior tenga un papel activo en la vida colegial. El Club se materializa en la creación de una zona social, de trabajo y de reunión, en nuestra sede de Serrano 9, pensada para que los más veteranos puedan encontrarse a leer o conversar, estudiar y, en definitiva, emplear su Colegio como lo que



PATRONATO FUNDACIÓN ICAM CORTINA

es, su casa. Al ofrecer un espacio de encuentro y aprendizaje, el Club Sénior no solo beneficia a los colegiados mayores, sino que también contribuye al ICAM en su conjunto al fomentar una comunidad más inclusiva y diversa.

¿Cómo espera que la Fundación siga contribuyendo al desarrollo de los profesionales del Derecho?

Realizamos una revisión continua de las prestaciones asistenciales para hacerlas más equitativas y llegar a un mayor número de personas.

En la acción social, vamos a ampliar el número de voluntarios/as para incrementar nuestro impacto entre los colectivos vulnerables y colaborar cada vez más con un número mayor de entidades sociales.

También tenemos previsto lanzar nuevos proyectos en colaboración con la Administración pública, para llegar a nuevos colectivos. Otro objetivo es consolidar la colaboración con las universidades.

Además, este año vamos a lanzar un plan de formación para los voluntarios y crear focus groups y estrechar la comunicación con ellos para que puedan proponer a la Fundación los proyectos, entidades y colectivos con los que colaborar. En cuanto al programa Bienestar queremos consolidar las iniciativas en marcha, además de lanzar la Encuesta e Investigación Bienestar Integral en el sector de la abogacía madrileña.


En lo que toca a la abogacía veterana, queremos seguir ofreciendo actividades y redoblar esfuerzos por ampliarlas.

Además, vamos a poner en marcha un programa de mentoring intergeneracional.

Bienestar Mental entre los abogados

Los últimos datos del informe de la International Bar Association sobre Bienestar Mental en la profesión jurídica, son preocupantes: 1 de cada 3 profesionales de la abogacía afirma que su trabajo impacta negativamente en su salud mental, y el 41% no habla sobre este asunto al creer que puede tener consecuencias negativas en su desarrollo profesional.

¿Qué desafíos identifica para la Fundación en su misión de fortalecer el impacto social de la abogacía?

En primer lugar, adaptación a las necesidades cambiantes de los profesionales del derecho y de la sociedad, y adaptar nuestros programas y servicios en consecuencia. En segundo lugar, debemos asegurarnos de que nuestros programas y ayudas llegan a aquellos colegiados/as en situaciones de vulnerabilidad o con menos recursos. En tercer lugar, hemos de continuar nuestro programa de Bienestar: enfrentar el estigma y los desafíos asociados con la salud mental en el ámbito legal, y promover activamente el bienestar psicológico entre los abogados/as. En cuarto lugar, es muy importante que podamos promover colaboraciones efectivas con las entidades del tercer sector para maximizar el impacto social, lo cual implica navegar por diferentes objetivos y expectativas de diversas organizaciones. Finalmente, debemos poder evaluar y demostrar el impacto efectivo de nuestros programas y proyectos en la abogacía y en la sociedad, lo cual es esencial para la sostenibilidad y el crecimiento continuo de la Fundación. 

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.**



Las 7 mayores preocupaciones de los despachos

Los resultados de la encuesta de Iberian Lawyer sobre las preocupaciones de los despachos de abogados en 2024

por julia gil

Con el comienzo del año, *Iberian Lawyer* recaudó información de las principales firmas legales españolas, a través de un cuestionario realizado sobre sus mayores preocupaciones este año y las posibles soluciones que se están utilizando o se tienen pensado utilizar para afrontar estas inquietudes.

Con respecto a los datos obtenidos, los despachos están más preocupados por la atracción, retención y gestión del talento que tendrán este 2024. La

tecnología (IA) y la protección de la información es su segunda gran preocupación y, por último, la eficiencia, para cerrar el top 3. En el cuarto puesto tenemos el posicionamiento que ocupan en el mercado y, en el quinto, el cumplimiento normativo y ético. La sostenibilidad y la incertidumbre política, económica y social, son las dos menores preocupaciones de las firmas españolas en este nuevo año que acaba de comenzar.

ATRACCIÓN, GESTIÓN Y RETENCIÓN DE TALENTO

1



La atracción gestión y retención del talento es la mayor preocupación de los despachos de abogados en este 2024.

Para el 72,2% de los despachos la retención del talento que encaje con su cultura se ha convertido en una de las intranquilidades que esperan solucionar en este año. El desarrollo y capacitación de ese talento es más preocupante para el 19,4% restante, mientras que solo el 5,5% se replantea más la problemática de la sucesión y continuidad del liderazgo del despacho.

La mayoría de las firmas encuestadas declaró que no creen que la problemática de la atracción de talento se pueda gestionar si no se llevan a cabo planes de formación y de carrera flexible adaptados a cada abogado. Y todo ello, tanto en términos de conocimientos técnicos como de habilidades transversales, como explican desde la big four EY.

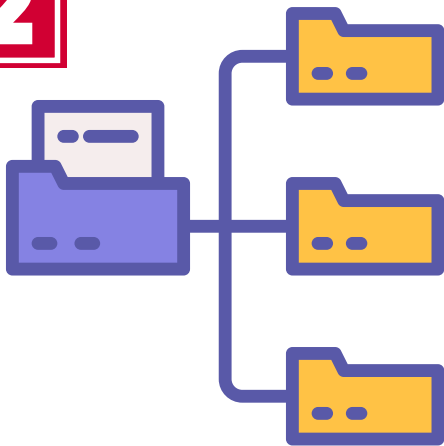
Sin embargo, existen otro tipo de soluciones como aplican desde CMS, donde ponen el foco en el employer branding como una metodología del proceso de incorporación de talento para lograr que desde el primer momento el candidato pueda sentirse identificado con el proyecto y con la cultura de trabajo, aunque finalmente no sea seleccionado. Mientras que en las oficinas de Baker McKenzie tratan de involucrar en el proceso de selección también a los socios y mantener una comunicación lo más transparente posible.

En este sentido, a la hora de reclutar talento joven, los despachos también prestan una especial atención a las cualidades que estos candidatos poseen. Al 66,6% de las firmas les alarma que los jóvenes no tengan capacidad de compromiso con el trabajo y con la empresa en sí. Al 25%, que no sean proactivos, por encima de cualidades como el liderazgo, la adaptabilidad o las competencias digitales, que seleccionaron el otro 10% restante.

Y es que, cuando hablamos de los menos experimentados, Cuatrecasas cree que es más importante “darles la posibilidad de participar en asuntos de alta complejidad jurídica en equipos multidisciplinares formados por profesionales de distintas jurisdicciones”. Una opinión que comparten con Uría Menéndez, además de que estos ofrecen a sus abogados la posibilidad de hacer el “secondment” en las oficinas del despacho en el extranjero o en firmas “amigas” de alto nivel.

TECNOLOGÍA

2



En segundo lugar, después del talento, se encuentra la tecnología (IA) y la protección de la información como gran preocupación para el 2024.

En concreto, la implantación de nuevas tecnologías preocupa al 44,4%, por delante de garantizar la seguridad y la protección de datos (38,9%) y de la formación de los empleados, que ocupa el tercer puesto (16,7%).

Y, es que, cuando hablamos de tecnología existen un gran número de retos para los que todavía no existen soluciones precisas. A pesar de ello, desde muchos de estos despachos ya se están invirtiendo dinero en desarrollar diversos pilotos relacionados con IA generativa, como en Ashurst donde ya venían haciendo uso de herramientas de IA y otras tecnologías.

Otras firmas, sin embargo, ya han lanzado sus propias herramientas, como Simmons & Simmons o CMS. “Percy”, la herramienta de inteligencia artificial generativa de S&S es exclusivamente operativa dentro del entorno interno de la firma, y supone una ayuda adicional para los abogados mientras asegura la confidencialidad de sus clientes. CMS, a su vez, lanzó al mercado su Digital Regulation Hub, que se actualiza periódicamente para dar cuenta de los nuevos avances y recursos para los general counsels,

directivos de alto nivel y los principales responsables de la toma de decisiones en las empresas.

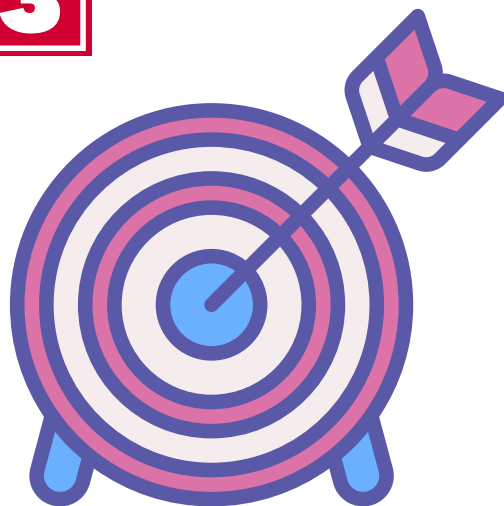
“Cada año reforzamos los sistemas y las capacidades para garantizar que tanto los datos de nuestros clientes como los de sus operaciones y los de nuestros profesionales están debidamente protegidos” nos contaban desde BDO Abogados, añadiendo que la ciberseguridad y la protección de datos es donde más invierten sus recursos tecnológicos.

Sin embargo, la formación de los empleados para garantizar la correcta utilización de estas herramientas es un pilar fundamental para despachos como Watson Farley and Williams, Atland Abogados, Zadal o Selier Abogados. En este último, incluso, se ha nombrado a un socio como responsable de tecnología que analiza las aplicaciones, decidir cual se implantan, junto con el Comité de Dirección y cuales son planes de formación más necesarios para su uso eficiente.

En esta línea, desde KPMG Abogados, compartían la necesidad de encontrar “profesionales que abanderan la innovación y que integren nuevas herramientas en su día a día con plena naturalidad”.

EFICIENCIA

3



Al final del top 3 de las mayores preocupaciones tenemos la eficiencia. La gestión del tiempo y la carga de trabajo inquieta al 63,9% de las firmas legales españolas. Los sistemas y la tecnología le preocupan al 22,2% e implantar procesos internos que minimicen los errores al 8,3% restante. Pero ¿cómo tratan ser lo más eficientes posible?

Desde Ejaso, tienen en mente establecer un sistema de medición de horas que reporte información para una correcta distribución de las cargas de trabajo. Mientras que en King Wood Mallesons quieren garantizar la excelencia en el trabajo que ofrecen a sus clientes y para ello, cada uno de sus equipos tiene diseñada e implementada una metodología de trabajo dirigida por sus socios, que les ha permitido, con los años, minimizar al máximo la ratio de error.

“Invertimos en tecnología que permite automatizar tareas y agilizar aquellas que son más repetitivas, para reducir la carga y aumenta la productividad” añadían desde Auren, el despacho especialista en derecho laboral. Y, no son los únicos, EY, Selier, Zadal, BDO Abogados, CCS Abogados y otras firmas también hacían hincapié en que la tecnología y la eficiencia van unidas de la mano. Cosa que, según Andersen, se consigue “con sistemas de gestión avanzados que reduzcan la carga burocrática y permitan a los profesionales reducir el tiempo dedicado a tareas de poca complejidad y dedicar el máximo a aportar valor añadido”.

Otra de las soluciones planteadas a la problemática de conseguir una verdadera eficiencia en el desarrollo de la practica legal la proponen desde Uría, donde facilitan al propio cliente el seguimiento interno del asunto que se les encargue. De esta manera la eficiencia también trae transparencia, información puntual y actualizada y ayuda real. “Tener información completa sobre el estado del asunto y su evolución a simple vista, permite a todos los participantes en las distintas operaciones dedicar más tiempo al contenido jurídico y de negocio de los asuntos” explicaban desde el despacho.

POSICIONAMIENTO EN EL MERCADO

4



Posicionarse en el mercado es un trabajo complicado para las firmas. Conseguir diferenciarse del resto de competidores del mercado legal frente a los clientes se ha convertido, en su cuarta mayor preocupación.

Al 52,7% de los despachos, lo que más les alarma de su posicionamiento en el mercado es la satisfacción del cliente y la reputación que tenga este de ellos. En segundo lugar, la competencia y la diferenciación con respecto al resto de firmas (27,7%) y, por último, la adaptación a las tendencias y cambios en el mercado (13,9%).

Desde Baker McKenzie apuestan por equipos con “una verdadera visión global” que sean capaces de anticiparse a las preocupaciones de los clientes y acompañarlos en el asesoramiento donde intervienen expertos de diferentes área, jurisdicciones e industrias. Y, es que, en Ashurst apoyan esta mentalidad de proporcionar especialistas de diferentes áreas, pero, “con independencia de que socio o abogado tenga la relación con el cliente”.

No cabe duda de que diferenciarse y competir con el resto de los despachos es un trabajo que requiere de una calidad, excelencia y buen hacer que no se debe descuidar nunca en la prestación de servicios jurídicos, como comparten desde KPMG Abogados.

Otros, como Watson Farley and Williams, se sienten como una prolongación de los equipos a los que representan. “Deben sentir que la firma representa los valores de la compañía”. Por ello la satisfacción del cliente, tratan de conseguirla, mostrando diversidad, ética, compromiso social, talento, eficiencia y seguridad, entre otros.

CUMPLIMIENTO NORMATIVO Y ÉTICO

5



El cumplimiento normativo y ético es una de las mayores preocupaciones de los despachos de abogados.

Dentro del quinto puesto, para el 38,8% de los despachos, proteger la confidencialidad y privacidad de los clientes se ha convertido en una de las intranquilidades que esperan solucionar en este año. Garantizar el cumplimiento de la ley y regulación es más preocupante para el 36% restante, mientras que solo el 19,4% se replantea más la problemática de establecer políticas internas claras y códigos de conducta.

Abdón Pedrajas Littler propone la inversión y la actualización de sistemas, como solución para proteger la confidencialidad de los clientes, al igual que Andersen que ofrece

“la transparencia, la ética y la excelencia, compatibilizado con políticas estrictas”.

Muchos de los despachos cuentan con códigos de conducta, cuyos abogados deben seguir en todo lo relativo al cumplimiento de normativa y de ética profesional. Desde BDO Abogados llevan a cabo formación para sus equipos además de “auditorías de calidad y control para evitar fugas”.

“Es indispensable contar con un buen equipo de compliance, al que no le basta con estar permanentemente al día de las leyes que nos son de aplicación, sino que debe ser capaz de que nuestras políticas internas reflejen esa necesidad” concluyen desde Uría.

SOSTENIBILIDAD (SALUD MENTAL, DIVERSIDAD E INCLUSIÓN)

6



Cuando hablamos de sostenibilidad, no solo hablamos de la implantación de políticas ESG, sino que también hablamos de diversidad e inclusión, igualdad o incluso salud mental. Y, aunque, según los resultados obtenidos en este estudio no sea una de las mayores preocupaciones para los despachos este año, reducir las desigualdades dentro de las firmas, sigue siendo el objetivo del 38,9%. El 33,3% quiere concienciar internamente a sus empleados y, por último, el 19,4% desea implantar oficinas no contaminantes.

Para solucionar esta problemática, desde Broseta desarrollan su actividad “en base al compromiso con los diez principios del Pacto Mundial de las Naciones Unidas y la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible”, ya que son miembros desde el 2011 del Pacto Mundial de las Naciones Unidas, para promover el desarrollo sostenible y contribuir a la consecución de los Objetivos de Desarrollo Sostenible impulsados por la ONU.

Existen oficinas que poseen certificados de eficiencia energética, como las de Uría Menéndez, despacho que incluso lleva a cabo iniciativas para mejorar la eficacia en el uso de la energía en sus sedes, auditorías energéticas y revisiones de la calidad ambiental del aire.

A su vez, como parte de la estrategia de los despachos, se busca la concienciación interna sobre la importancia de la sostenibilidad, como en Watson Farley and Williams, donde también valoran internamente las actividades pro bono y, “todas las acciones que puedan ejercer los profesionales de esta casa fuera del ámbito de horas facturables”.

SALUD MENTAL

Cuando preguntamos a los despachos por la salud mental de sus abogados, el 77,7% de ellos, contestaron que sí que están preocupados por ello. Sobre todo, por la carga laboral y el estrés que pueden sufrir sus abogados. Mientras que el otro 22,2% no lo considera una problemática.

Por ello, la mayoría de los despachos trata de ofrecer una buena conciliación entre la vida personal y profesional, a la vez que flexibilidad de horarios o incluso teletrabajo. También se preocupan por generar un buen ambiente de trabajo, positivo con programas de apoyo y formación para gestionar el estrés, como en EY. “La firma se ha adherido a los principios del *“Mindful Business Charter”*, y tenemos distintos programas y políticas internas en relación con la salud mental, la gestión del estrés, la desconexión digital, etc.” explican desde Ashurst.

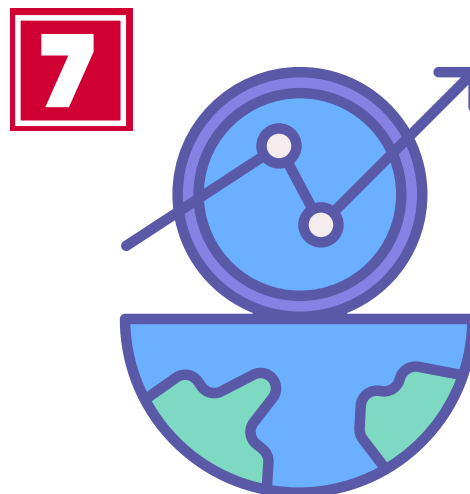
DIVERSIDAD E INCLUSIÓN

Con respecto a la diversidad e inclusión, la

presencia de las mujeres en la sociatura preocupa en gran medida a los despachos. Conseguir que exista una igualdad real en estos puestos se plantea como uno de los retos del 2024. La igualdad de género, no solo en las sociaturas, sino en toda la estructura de puestos, es la segunda de las mayores inquietudes y, por último, que se pueda ver en el 2024 una verdadera igualdad en los salarios.

Despachos como Andersen defienden la meritocracia como una de las soluciones para este problema, ofreciendo igualdad en todos los ámbitos de la carrera profesional. Mientras que muchos de ellos disponen de políticas y comités de igualdad.

SITUACIÓN MACROECONÓMICA



La situación macroeconómica es la menor de las preocupaciones de los despachos según el cuestionario realizado por *Iberian Lawyer*, con respecto a las ya mencionadas.

A pesar de ello, siguen mostrando inquietud por la incertidumbre política económica y social que se vive actualmente en España, en concreto, el 44,4%. Los cambios en la regulación y normativa alarma al 36% de los despachos, mientras que la inflación y el aumento de los costes también inquieta a estas firmas en el 2024 (13,88%).

Y, aunque esta situación no depende directamente de los despachos o de las acciones que puedan llevar a cabo, a través de su equipo Global de Estrategia – explican desde Baker– son capaces de analizar y anticiparse a las tendencias del mercado y asesorar a sus clientes para minimizar riesgos y aprovechar las oportunidades. Y, aparte de aportar asesoramiento a las empresas sobre estas inquietudes o sobre como gestionar estos riesgos, desde EY, también ayudan a las empresas a encontrar nuevas oportunidades de negocio en un entorno de incertidumbre.

Otra de las soluciones que plantean desde Caballero y Fuentes Abogados es el seguimiento de los procesos de creación de normas, participando en distintas organizaciones. Finalmente, desde Uría Menéndez están convencidos de que, asesorando en las operaciones corporativas, que hacen que las empresas crezcan, sean más solidas y se internacionalicen, favorecen la viabilidad de las empresas con problemas y, por tanto, el mantenimiento del empleo. “Por lo que ayudan al desarrollo económico del país y mantener la seguridad jurídica”. ■





IBERIANLAWYER



WEEK IN REVIEW

CLICK HERE TO LISTEN



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

For information: info@iberianlegalgroup.com



Hacia Lisboa

A finales de año Pérez-Llorca ha ingresado en el mercado portugués, reafirmando su compromiso internacional. *Iberian Lawyer* ha hablado sobre este paso con Gonçalo Capela Godinho socio director de la nueva oficina

Iberia está cada vez más integrada y nuestros clientes así lo perciben

Un edificio completo de 2.000 metros cuadrados en la prestigiosa zona de la calle Barata Salgueiro 21 en Lisboa. Es el espacio que Pérez-Llorca tiene previsto ocupar gradualmente en la capital portuguesa en los próximos años. El despacho español ha ingresado en Portugal a finales del año, demuestra su compromiso con el fortalecimiento de su presencia en los mercados clave y marcando un hito en su expansión global. La nueva oficina de Lisboa – que se suma a la red internacional de la firma, que ya incluye ubicaciones en Londres, Nueva York, Singapur y Bruselas – practicará el derecho portugués, buscará aprovechar las oportunidades en la Península Ibérica y servirá como un puente para fortalecer los lazos con el mercado brasileño y otras jurisdicciones de habla portuguesa.

Para dar forma a este proyecto, Pérez-Llorca ha sumado a su equipo diez nuevos socios y un counsel, entre otros profesionales, sentando las bases de la oficina de Lisboa, que actualmente cuenta con un equipo multidisciplinario formado por 25 personas y liderado por **Gonçalo Capela Godinho**.

¿Por qué Lisboa?

Era un paso natural hacia el objetivo de ser una firma líder en la Península Ibérica y totalmente integrada. Se trata de un movimiento que no sólo

está plenamente alineado con nuestra estrategia y nuestro ADN transfronterizo, sino que también responde a las crecientes expectativas de nuestros clientes y colaboradores de que seamos capaces de trabajar con ellos y prestarles servicios en diferentes mercados y geografías. Permítanme que sea muy claro en este punto: Pérez-Llorca es ahora un despacho ibérico. En lugar de ser un despacho español que penetra en Portugal, decidimos deliberada y apasionadamente seguir un camino mucho más interesante: crear un despacho ibérico. Y eso es lo que somos ahora: un despacho ibérico.



GONÇALO CAPELA GODINHO

Nuestros planes para Portugal son sólidos y ambiciosos, y queremos hacer el trabajo más complejo y sofisticado para los mejores clientes

La oficina de Lisboa supone añadir al despacho un nuevo sistema jurídico, idioma y un entorno todavía más enriquecedor. Esto es algo muy valioso para Pérez-Llorca, deseoso de construir una plataforma global y atraer al mejor talento internacional. Nuestra posición consolidada en España, nuestro posicionamiento en el mercado y nuestra presencia internacional nos hacen creer que este es el momento adecuado

¿Cuáles son los objetivos concretos que Pérez-Llorca espera alcanzar con la apertura de la oficina?

Hay varios. El primero, y quizá el más obvio, es poder prestar un servicio diferencial de forma totalmente integrada y sin fisuras. En cuanto al mercado, Iberia está cada vez más integrada y nuestros clientes así lo perciben.

Estamos muy ilusionados con los objetivos a largo plazo y lo que nos depara el futuro en esta región, especialmente en transición energética, infraestructuras digitales, servicios financieros, activos reales y infraestructuras lato sensu.

Los clientes que operan en sectores altamente regulados cuentan con un enfoque estratégico que puede ayudar a los responsables de la toma de decisiones a explorar las complejidades.

Nuestros clientes confían en nosotros para sus asuntos más complejos en diversas regiones y queremos asegurarnos de que Portugal y otros mercados de habla portuguesa no sean una excepción en este sentido. En segundo lugar, no queremos ser solo una fuerza líder en el mercado jurídico portugués, sino también una institución plenamente consciente de su papel y de sus compromisos sociales y que, por tanto, actúa en consecuencia. Por último, queremos construir

un lugar de trabajo inmejorable para todos los profesionales que quieran unirse a nuestro proyecto y asegurarnos de que somos capaces de ofrecer a nuestros equipos un camino claro para su desarrollo y crecimiento profesional.

Para esta nueva oficina, el bufete ha incorporado diez socios y un counsel para dirigir Corporate/M&A, Banca y Finanzas, Energía e Infraestructuras, Mercado de Capitales, Servicios Financieros y Fondos de Inversión, Laboral, Derecho Público y Regulación, Competencia, Inmobiliario y Fiscal. ¿Son éstas las áreas de práctica y los sectores en los que el bufete se centrará prioritariamente?

El objetivo era dotar a nuestra oficina de Lisboa de una capacidad inmediata para poder asesorar



PÉREZ-LLORCA IN LISBON

El equipo

La oficina de Pérez-Llorca en Lisboa cuenta con más de 25 profesionales, de los cuales 11 son socios. El equipo de socios incluye a **Rodrigo Falcão Nogueira** en Corporate/M&A, **Carlos Vaz de Almeida** y **Manuel Cordeiro Ferreira** en Banking & Finance, **Inês Palma Ramalho** en Finanzas y Gobernanza, **Inês Arruda** en Derecho Laboral, **Rita Leandro Vasconcelos** en Regulación y Competencia, **Adolfo Mesquita Nunes** y **Débora Melo Fernandes** en Derecho Público y Regulación, **Evo Fernandes** en Real Estate y **Susana Estêvão Gonçalves** en Tax. Esta lista se complementa con **Nuno Faria**, counsel con experiencia en M&A, Project Finance y Banking.



a nuestros clientes en todo tipo de asuntos. Las operaciones complejas y los sectores regulados forman parte de nuestro pan de cada día. Tenemos un grupo estelar de socios en Lisboa, con una formación fantástica y heterogénea, con experiencia en áreas que incluyen organismos internacionales, gubernamentales y reguladores. Nuestros planes para Portugal son sólidos y ambiciosos, y queremos hacer el trabajo más complejo y sofisticado para los mejores clientes.

¿Y más allá del futuro próximo?

Queremos aprovechar al máximo nuestra plataforma internacional y asegurarnos de que prestamos a nuestros clientes un servicio de alto valor añadido. Nuestra presencia en Lisboa y la experiencia transfronteriza de nuestros abogados allí nos permitirá ser más ambiciosos. En este punto, esperamos aumentar la cantidad de trabajo que ya estamos haciendo para nuestros clientes en Brasil y otros mercados de habla portuguesa.

¿Qué papel desempeñarán los nuevos socios en el

desarrollo y crecimiento del despacho en el país?

Los diez socios que se han incorporado al proyecto portugués en las últimas semanas, así como Nuno Faria (counsel), cuentan con una amplia experiencia y profundos conocimientos en sus respectivas áreas de práctica y sectores y, sin duda, desempeñarán un papel clave en el desarrollo y consolidación de nuestra oficina de Lisboa.

El equipo cuenta actualmente con más de 25 profesionales, pero la oficina está en un edificio de 2.000 metros cuadrados, lo que no pone límites al crecimiento de Pérez-Llorca en el país. ¿Qué podemos esperar?

Estamos muy entusiasmados con nuestro espacio físico y la ubicación de nuestra oficina en Lisboa. Hemos reunido un equipo de abogados multidisciplinar capaces de combinar un enfoque empresarial y estratégico con amplios conocimientos jurídicos. Nuestro objetivo es que los clientes no cuenten con excelentes abogados, extremadamente profesionales, pragmáticos y

El objetivo ahora es formar el mejor equipo posible y destacar en todo lo que hacemos y ofrecemos a nuestros clientes

siempre disponibles, sino también que puedan confiar en su visión estratégica, sus conocimientos y su perspectiva empresarial. Queremos asegurarnos de que nuestros profesionales cuenten con un excelente entorno de trabajo y, naturalmente, el espacio de trabajo juega un papel fundamental. Además, un espacio de oficinas de vanguardia forma parte de la experiencia de alta calidad que nos gusta ofrecer a nuestros clientes. Este edificio nos permitirá crecer de forma sostenible sin limitaciones de espacio.

¿Se favorecerán las grandes contrataciones laterales o las pequeñas?

Creemos que las contrataciones realizadas hasta ahora son un buen ejemplo de lo que es nuestro proyecto: talento de primer nivel, en la dirección adecuada y con la voluntad de formar parte de un despacho internacional muy ambicioso.

En términos de volumen de negocio, ¿cuáles son sus objetivos?


El objetivo ahora es formar el mejor equipo posible y destacar en todo lo que hacemos y ofrecemos a nuestros clientes. Una presencia notoria en Lisboa y el excelente trabajo que estamos proporcionando a nuestros clientes fuera de Portugal tendrán, sin duda, un impacto positivo en nuestro volumen de negocio.

¿Cómo piensa diferenciar y reforzar sus servicios en comparación con los de otros despachos ya establecidos en el mercado jurídico portugués?

Llevamos muchos años asesorando a nuestros clientes y colaborando con bufetes de abogados portugueses en transacciones y litigios locales. Por supuesto, somos muy conscientes de la calidad y capacidad de nuestros competidores en Portugal. Para nosotros todo gira en torno a las personas: identificar al talento diferencial y ofrecerles la

mejor carrera posible. La reputación de nuestra firma, nuestra estrategia, la calidad de nuestro trabajo y nuestra presencia internacional nos han permitido atraer a un magnífico grupo de profesionales. No podríamos estar más entusiasmados con el grupo de socios y abogados que han decidido unirse a nosotros y embarcarse en este desafiante proyecto. Confiamos plenamente en que estamos construyendo algo que no sólo es coherente con la estrategia del despacho, sino que también aportará valor añadido a nuestros clientes y a sus negocios. Creemos que nuestra cultura, la calidad de nuestros equipos y la fuerza de nuestra presencia internacional nos situarán en una posición única.

La oficina es la quinta de Pérez-Llorca fuera de España ¿Cuál será el siguiente paso en la estrategia de internacionalización del bufete?

Ahora estamos centrados en crear un equipo multidisciplinar de primer nivel para nuestra oficina de Lisboa y en acompañar a nuestros clientes en sus asuntos más complejos en Portugal y otras jurisdicciones de habla portuguesa, así como en seguir reforzando nuestra presencia en Londres, Nueva York, Bruselas y Singapur. 



GONÇALO CAPELA GODINHO



LEGALCOMMUNITY **MENA**

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

LEGAL MARKET IN MENA AREA

DEAL ADVISORS

PRIVATE PRACTICE LAWYERS

RUMORS & INSIGHTS

LEGAL & IN-HOUSE AFFAIRS

MAIN LEGAL TRENDS & TOPICS

IN-HOUSE LAWYERS



Follow us on



www.legalcommunitymena.com



El Universo digital: retos legales en la protección de marcas

por mercedes galán

IA Y DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL

La utilización creciente de algoritmos de IA en la creación de contenidos y marcas plantea interrogantes sobre la atribución de derechos de propiedad intelectual. Definir la autoría y la originalidad en un entorno donde la creatividad es impulsada por máquinas se vuelve un desafío, demandando actualizaciones legislativas y jurisprudencia innovadora. Como apunta **David Gómez**, socio de Baylos, “No hay que olvidar que la IA crea contenidos en base al entrenamiento anterior, y a veces, miente y crea las llamadas ‘alucinaciones’. El reto es crear procedimientos para detectarlas, evitando así futuros problemas”. En este sentido, como señala **Laura Urquizu**, socia y consejera delegada de Red Points, respecto a la transparencia, “la nueva directiva europea arroja un poco de luz al obligar a referirse si el contenido está hecho con IA. Pero, aun así, hay que identificar y mapear para saber cómo podemos mitigar los riesgos y reaccionar”.



DAVID GÓMEZ

En la actualidad, el panorama legal enfrenta nuevos desafíos derivados de la intersección entre la inteligencia artificial generativa (IAG) y el metaverso, especialmente en lo que respecta a la protección de activos intangibles y la defensa de la marca. Este tejido complejo de tecnologías emergentes presenta implicaciones jurídicas cruciales que requieren un enfoque proactivo y evolutivo por parte de los expertos legales y las marcas. El pasado mes de diciembre, La Pedrera de Barcelona, albergó el primer foro europeo sobre la defensa de la marca de la mano de ANDEMA donde se habló largo y tendido sobre el tema.



LAURA URQUIZU

METAVERSO Y PROTECCIÓN DE IDENTIDAD DE MARCA

El metaverso, un espacio virtual interactivo, introduce nuevas formas de interacción y comercio. La reproducción de marcas y activos intangibles dentro de estos mundos digitales



ALEJANDRO MARTÍNEZ

plantea interrogantes sobre la protección de la identidad de marca, pero ¿estamos listos? Muchas son las voces que abogan por la prudencia. Como apunta **Alejandro Martínez**, abogado responsable del departamento de Innovación de Grup MediaPro, “creció la ola, pero aún no estamos preparados como sociedad ni con la tecnología. Me cuesta tener una reunión con un avatar para hablar de un contrato serio”. Laura Urquizu también considera que queda camino por recorrer, “se requiere de inversión y al frenarse ésta, ha habido un parón. Pero en cuanto se reactive, volverá con fuerza”. **Franciso Pérez Bes**, socio de Ecix, ve este mundo virtual aún inmaduro a nivel tecnológico “seguro que el 6G permitirá dar un salto de calidad, pero a nivel jurídico, el legislador europeo todavía está estudiando cómo regular este mundo”.

DESAFÍOS DE IMPLEMENTACIÓN Y CUMPLIMIENTO

La implementación efectiva de medidas legales en este panorama complejo es un desafío adicional. El monitoreo de la infracción de marcas en mundos virtuales y la identificación de violaciones de propiedad intelectual generadas por IA plantean retos logísticos y de cumplimiento que exigen una revisión continua de los marcos legales existentes. **Susana Fernández**, IP Head de Inditex, subraya la importancia de ser prudentes con el tema “en Inditex se ha creado una plataforma interna para

todos los departamentos, para que lo usen con prudencia y experimenten. La idea es que sea transversal, para todos los equipos, y coordinado. Al no existir actualmente protocolos claros sobre su uso, hemos optado por contar con una herramienta interna, donde todo queda ahí”.

PROTECCIÓN PROACTIVA Y COLABORACIÓN INTERDISCIPLINARIA

La defensa de la marca en este contexto implica una adopción proactiva de tecnologías legales emergentes. Contratos inteligentes para NFTs, sistemas de rastreo de infracciones impulsados por IA y protocolos de protección en el metaverso son ejemplos de herramientas que deben incorporarse en las estrategias legales de las marcas. Alejandro Martínez, refuerza la importancia respecto a los retos a nivel contractual “hay tanto que hacer que tenemos un departamento interno sólo para IA en nuestra empresa, Next”. Saber dónde se vuelca la información y dónde acaba es clave. Por eso, como en el caso de Inditex, se ha optado por crear entornos cerrados, con licencias de uso y de donde la información confidencial no salga. Prudencia, transparencia y protocolos deberían ser los pilares, pero como apunta Martínez, “en muchas empresas grandes el riesgo aumenta porque no todos los departamentos se conocen. Por cuestiones de rapidez, se puede lanzar un contrato hecho con IAG incorrecto. De ahí otro



FRANCISO PÉREZ BES




SUSANA FERNÁNDEZ

pilar fundamental, la formación a los empleados”.

Las herramientas en el mercado son variadas, pero coinciden siempre en que el factor humano es necesario. Como apunta Pérez Bes, con la solución basada en IA que han desarrollado desde su empresa, MiAbogado, se pretende acceder al conocimiento jurídico a nivel mundial. “Podemos definirla como un abogado junior con superpoderes, ya que su uso incrementa

exponencialmente las capacidades del profesional que la utiliza, aunque en esta fase inicial sigue siendo recomendable mantener cierto grado de supervisión, con tal de confirmar que el asesoramiento se adapta a las necesidades del cliente”.

La complejidad de estos desafíos exige una colaboración estrecha entre expertos legales, tecnológicos y de propiedad intelectual. La creación de soluciones innovadoras y la adaptación de marcos regulatorios requieren un enfoque interdisciplinario que integre la comprensión profunda de la tecnología con la expertise legal. Como señala Martínez, “estamos a las puertas de un gran cambio. La IAG no ha hecho más que empezar.”

En resumen, el horizonte legal en la era de la IA y el metaverso demanda una reevaluación constante de los marcos legales existentes y la rápida adaptación a las innovaciones tecnológicas. La defensa de la marca se convierte así en un ejercicio dinámico que va más allá de la simple protección de logos y nombres, abrazando la complejidad de los activos intangibles en la nueva era digital. 





Guardianes de las marcas

Defensa de la marca y lucha contra
las falsificaciones en el fútbol

por mercedes galán

“La tecnología blockchain puede desempeñar un papel significativo en la lucha contra las falsificaciones gracias a sus características clave”

En el ámbito dinámico donde se entrelazan el deporte, la moda y el comercio, proteger la integridad de una marca se vuelve fundamental. Grandes marcas como Nike o Adidas, sinónimos de innovación y excelencia, han fortalecido sus defensas contra la creciente marea de falsificaciones en el mundo del fútbol. En la vanguardia de esta iniciativa estratégica se encuentra el brand protection manager de Adidas, **Manuel Chacón**, experto en la materia y encargado de preservar la autenticidad y reputación de las icónicas 3 Bandas. En esta entrevista a *Iberian Lawyer* hemos podido profundizar en el intrincado mundo de la defensa de la marca y la incansable búsqueda de autenticidad en el panorama futbolístico.

¿Cuál es el papel clave del brand protection manager y cómo aborda la defensa de la marca en un mercado tan dinámico como el del fútbol?

Un brand protection manager debe tener claro su objetivo, proteger los activos más importantes de la compañía, las marcas y los diseños. Para ello, lidera la creación e implementación de planes para luchar contra la venta de falsificaciones en mercados online y offline colaborando estrechamente con autoridades y socios estratégicos, realizando un análisis continuo del mercado para adaptar estrategias y abordar nuevas amenazas, contribuyendo de esta manera a proteger la distintividad e imagen de las marcas y diseños que tiene que proteger.

En el ámbito del fútbol, ¿cómo ha evolucionado la amenaza de falsificaciones de marca en los últimos años y cuáles son los mayores desafíos?

La amenaza de las falsificaciones es un desafío persistente en el tiempo para las empresas que comercializan material deportivo. Su incremento y evolución está vinculado al aumento del comercio electrónico y la globalización.

Con el crecimiento del comercio electrónico, las falsificaciones se han vuelto más accesibles a todos los públicos a través de las plataformas de venta y de las redes sociales, lo que facilita la distribución de productos falsos a nivel mundial. Las redes de distribución de producto falsificado han ampliado su alcance, utilizando métodos más sofisticados para eludir los controles aduaneros y llegar a los consumidores. Adicionalmente, también se ha producido una mejora en las técnicas de fabricación de producto falsificado lo que hace que nos encontremos con falsificaciones cada vez más sofisticadas.

Las marcas creemos firmemente en la protección de todas nuestras marcas y diseños implementando medidas efectivas tanto en mercado online como offline para luchar contra las falsificaciones e imitaciones, protegiendo así la reputación y distintividad de nuestros derechos de propiedad Industrial.

¿Qué estrategias y tecnologías implementa una marca para detectar y combatir la producción



MANUEL CHACÓN

y distribución de productos falsificados, especialmente en eventos deportivos donde hay mayor afluencia de público?

Todos los eventos deportivos son una prioridad para una marca deportiva. En un partido de fútbol, por ejemplo, algunas de las medidas adicionales que se pueden implementar son la colaboración con las autoridades. Las marcas deben tener una estrecha colaboración con las autoridades locales, desde el Ayuntamiento hasta las fuerzas del orden. La voluntad política es fundamental para poder coordinarse con las fuerzas del orden. Es muy importante que éstas estén actualizadas de las últimas novedades de producto y de las últimas tendencias de los vendedores de falsificaciones. Para ello, es crucial mantener un programa rutinario de formaciones. Es muy importante que las autoridades sientan el respaldo de las marcas. Trabajar con la Agencia Tributaria en materia aduanera es fundamental también para identificar y combatir la producción y distribución de productos falsificados. Las aduanas, en muchas ocasiones, son la puerta de entrada de las falsificaciones que tenemos en las calles. Investigaciones de mercado, colaboración con otras marcas afectadas, campañas de sensibilización, apoyo a asociaciones como ANDEMA (Asociación Nacional para la Defensa de las Marcas) en las campañas educativas dirigidas a los consumidores para que puedan identificar productos auténticos y sean conscientes de los riesgos asociados con las falsificaciones.

¿Cómo adapta una marca con presencia global su estrategia de protección de marca a diferentes regiones y mercados?

Una marca global adapta su estrategia teniendo en cuenta que cada mercado se comporta de forma diferente en cuanto a la producción y venta de falsificaciones. Cada mercado requiere un enfoque personalizado que tenga en cuenta aspectos culturales, legales, económicos, tecnológicos y competitivos específicos de cada región. Esta adaptabilidad permite a la empresa combatir de manera efectiva los desafíos que suponen las falsificaciones y construir una presencia auténtica y distintiva en todo el mundo.

¿Cuál es el papel de la tecnología, como la IA o blockchain, en las iniciativas de protección de marca?

“No hay mejor protección para las marcas que hacer consciente a un país de la importancia de las mismas”

En líneas generales, las marcas estamos muy encima de todos estos desarrollos tecnológicos y vigilamos de cerca cómo proteger nuestros derechos de marca en estos universos nuevos y cambiantes que van apareciendo, como por ejemplo el Metaverso. Creemos que la legislación actual es perfectamente capaz de proteger el derecho de marcas y el uso no autorizado de las mismas, incluso en el Metaverso, aunque también echamos de menos un mayor grado de responsabilidad por parte de las plataformas digitales que albergan estos nuevos escenarios.

¿Y cómo impactan en la autenticación de productos en el mercado del fútbol?

Con relación a la tecnología blockchain, creo puede desempeñar un papel significativo en la lucha contra las falsificaciones gracias a sus características clave, como la inmutabilidad, la transparencia y la descentralización. Las marcas pueden registrar información detallada sobre la fabricación, el envío y la distribución de sus productos asociando de manera única cada producto con un token digital o una identidad única en la cadena de bloques. Los consumidores y otros participantes de la cadena de suministro pueden verificar la autenticidad de un producto escaneando un código QR o utilizando una aplicación que consulta la información almacenada en la blockchain.

Esto facilita la verificación de la autenticidad de un producto y ayuda a identificar cualquier desviación o actividad sospechosa en la cadena de suministro. No hemos visto más que el principio de la IA nos queda mucho por ver y

por aprender. Creo que es pronto para hacer valoraciones, pero ya hemos empezado a ver resultados muy positivos a la hora de identificar patrones de venta y rutas de distribución o detectar falsificaciones a través del análisis de imágenes.

¿Cómo involucra una gran marca a sus consumidores en el esfuerzo contra las falsificaciones y fomenta la conciencia sobre la importancia de comprar productos auténticos?


Las marcas hacemos grandes esfuerzos para cuidar nuestra imagen de marca. Creemos firmemente que en España hay que mejorar la educación y cultura en la lucha contra las falsificaciones. Al final el talento, la originalidad, la creatividad, la genialidad se dirigen a países que cuidan su propiedad industrial y sin duda España tiene que ser uno de esos países. Si queremos captar talento y creatividad, España debe tener una cultura de Propiedad Industrial muy desarrollada. No hay mejor protección para las marcas que hacer consciente a un país de la importancia de las mismas. Una adecuada aplicación de la protección legal contra las falsificaciones ayudaría a mejorar esta cultura de la que hablo.

Dentro del contexto legal, ¿cómo trabaja una marca con las autoridades y otras marcas para fortalecer la legislación contra la falsificación de productos?

Las marcas invierten mucho en innovación y creatividad. Estos intangibles se protegen a través de derechos como el de marcas. España tiene un marco jurídico y de protección suficiente. Lo que nos preocupa es que este marco normativo no se aplique de forma adecuada. Por ejemplo, todavía nos encontramos sentencias en la jurisdicción penal en las que no se condena porque el consumidor sabe que compra falsificaciones.

Finalmente, ¿cómo visualiza el futuro de la protección de una marca en el cambiante entorno del deporte?

En mi opinión, el futuro en el trabajo de la protección de marcas estará en la implementación de tecnologías de autenticación

avanzadas, la integración de inteligencia artificial y análisis de datos, y la colaboración estrecha con plataformas de venta y redes sociales. La colaboración de todos los agentes involucrados en la cadena de fabricación y suministro de falsificaciones, incluyendo la colaboración con autoridades, seguirá siendo clave. En resumen, los titulares de marcas tendrán que ser muy proactivos y creativos para enfrentarse a los desafíos emergentes en la protección de sus marcas y muy especialmente en un contexto tan dinámico como el fútbol. 





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



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



Los 30 mejores abogados de España en 2023

Iberian Lawyer destaca a los 30 principales abogados
que han dado forma al panorama legal de España en 2023

por *Ilaria Iaquina*

Un año marcado por desafíos globales, como las guerras en Ucrania y la Franja de Gaza, así como la creciente crisis energética llegó a su fin. *Iberian Lawyer*, tras 12 meses de observación y atención meticulosa al mercado legal español, presenta una lista (en orden alfabético) de abogados de negocios que se destacaron por sus contribuciones al panorama legal en 2023.

Esto no es una clasificación ni una *league table*, sino una visión general de la escena legal española, reconociendo a individuos por sus logros e impacto. Los abogados seleccionados son considerados los protagonistas de 2023 por diversas razones encapsuladas en los criterios de *track record*, liderazgo, popularidad y carrera. Cada perfil incluye una representación gráfica que enseña el peso de estos criterios para su inclusión en la lista de este año.

El término "*track record*" abarca las actividades principales que estos profesionales del derecho manejaron hábilmente en los últimos 12 meses, demostrando su destreza como creadores de oportunidades capaces de generar negocios sustanciales para sus respectivos despachos de abogados. Desde supervisar operaciones importantes como fusiones y adquisiciones, salidas a bolsa, emisiones de bonos, titulizaciones y reestructuraciones, hasta manejar asociaciones, proyectos y disputas, estos líderes han dejado una huella en el panorama legal español o en el extranjero.

El criterio de "liderazgo" evalúa la capacidad de estos abogados para dirigir firmas de abogados o equipos hacia el éxito. Su impacto se extiende más allá del ámbito legal, abarcando esfuerzos para mejorar la eficiencia del servicio, implementar tecnologías de vanguardia e impulsar transformaciones beneficiosas dentro de la profesión legal. Contribuyendo activamente a la innovación e inclusión, estos líderes desempeñan un papel fundamental en dar forma al futuro del mercado legal.

La "popularidad", denotando el prestigio ganado entre las partes interesadas de la industria, como *in-house*, otros abogados y *head*

hunters, destaca la transformación de estos profesionales en figuras influyentes y creadores de tendencias. Sus visibilidad se extiende más allá de los límites de los despachos, posicionándoles como influyentes autoritarios capaces de moldear decisiones dentro del sector legal. Para los aspirantes a profesionales legales, son modelos a seguir, mientras que los clientes les consideran asesores invaluable.

Finalmente, la "carrera" sirve como hilo conductor que une a estos abogados. Si bien todos han trazado caminos exitosos, algunos han asumido roles significativos dentro o fuera de sus firmas en el último año, consolidando aún más su influencia en el ámbito legal.

Esta lista es el resultado de una consideración precisa de estos criterios, incluyendo a abogados de negocios basándose en sus contribuciones individuales durante el último año, según las observaciones de *Iberian Lawyer*.

A continuación, presentamos a los pioneros legales que han definido el panorama legal en España en 2023.



CLAVE:

TRACK RECORD



LIDERAZGO



POPULARIDAD



CARRERA





Luis Alonso

El socio director de corporate/M&A de Clifford Chance en España y co-director global del área de deporte y entretenimiento ha sido, junto a Fernando Irurzun y Miguel Odriozola, protagonista de una sentencia histórica del pasado año: la resuelta por el TJUE sobre el proyecto de Superliga Europea según la cual el mercado de organización de torneos deportivos no es un monopolio de UEFA y FIFA y debe abrirse a propuestas alternativas.

En febrero de 2023, Ontier, bufete del que hasta entonces dirigía la práctica de litigios y arbitraje, la ha nombrado socia directora. Así pues, Camarero ha recogido el testigo de Pedro Rodero, que ha asumido la presidencia ejecutiva de la firma a nivel nacional. Con más de 20 años de experiencia ha desarrollado plenamente su carrera profesional en Ontier.



NEW



Cristina Camarero Espinosa



Esteban Ceca Gómez-Arevalillo

El socio director de Ceca Magán Abogados desde 2008 es uno de los principales directivos de España menores de 45 años. Después de Andersen, Ceca Magán es el despacho que ha contratado más abogados en 2023 (siete según los datos recogidos por *Iberian Lawyer* y publicados [en el número de diciembre-enero](#)). Entre ellos destaca la contratación de Isaac Millán, que se incorporó en julio como nuevo socio director de la oficina de Madrid, procedente de Quironsalud.



Íñigo del Val

El líder de la práctica de fusiones y adquisiciones de Allen & Overy España ha probado una vez más que es un negociador de primera clase. En 2023 se sitúa segundo en el ranking de TTR por volumen asesorando en 11 operaciones españolas de M&A por un valor total de €7.793,36 millones. Por ejemplo, ha trabajado en la Alianza Estratégica de Aerolíneas Regionales - SARA, el mayor grupo europeo de aerolíneas de aviación regional; y en la adquisición de Parkia Spanish Holding por Igneo Infrastructure Partners.

Joven y audaz, el socio codirector y cofundador de Ambar ha demostrado al mercado que una forma alternativa de prestar servicios jurídicos no sólo es posible, sino que además es un éxito. En 2023, la ALSP abrió una oficina en Lisboa, consolidando su posición como el mayor operador del sur de Europa, con 300 socios.



NEW



Manuel Deó



Manuel Echenique Sanjurjo

Figura entre los protagonistas indiscutibles del mercado español de fusiones y adquisiciones del año pasado. El correspondiente de la práctica de M&A y Private Equity en Uría Menéndez, de hecho, encabeza el ranking de asesores legales de TTR por el valor total de transacciones en 2023, participando en 19 operaciones con un valor agregado de €8.196,21 millones.



Íñigo Erláiz Cotelo

Durante su primer año como socio director, Erlaiz logró un notable crecimiento del 10% en Gómez-Acebo & Pombo, alcanzando los €75,16 millones. Además, en el último año, la firma legal tuvo éxito al incorporar importantes contrataciones, como la de Alexander Kolb como nuevo socio del departamento comercial y la de Andrew Ward como nuevo socio del grupo de práctica en competencia y derecho de la Unión Europea.

En 2023 fue el abogado que trabajó en el mayor número de operaciones de M&A según el ranking de TTR, con 23 operaciones por un total de 432,40 millones de euros. Socio de Pérez-Llorca desde enero de 2017, cuenta con más de 20 años de experiencia en fusiones y adquisiciones y lidera la práctica de venture capital & start-up del despacho.



NEW



Pedro Fernández



Javier Fernández-Samaniego

Además de ser reconocido como uno de los principales innovadores en la industria legal de España, en el último año, el ex socio director de Samaniego Law fue seleccionado por Osborne Clarke para dirigir su nueva oficina en Miami. Su responsabilidad implica asistir a clientes en Estados Unidos, América Latina y Europa, colaborando estrechamente con los equipos estadounidenses en ambas costas.



Rafael Fontana

En mayo, la ministra de Justicia, Pilar Llop, le ha concedido la Cruz Distinguida de Primera Clase de la Orden de San Raimundo Peñafort, en reconocimiento a su labor e impulso del sector jurídico a lo largo de sus más de 40 años de ejercicio profesional. El presidente ejecutivo de Cuatrecasas ha ocupado cargos de alta responsabilidad en la firma durante los últimos más de veinte años. Ha sido el responsable de liderar el fuerte impulso de Cuatrecasas, hasta posicionarla como referente del sector, así como de promover su proceso de internacionalización.

El distinguido abogado corporativo, reconocido por su experiencia en fusiones y adquisiciones (M&A), gobierno corporativo y transacciones internacionales de negocios, se ha convertido en el nuevo número uno de Cuatrecasas, cinco meses después del trágico fallecimiento de Jorge Badía. Bajo su liderazgo, el despacho logró una facturación de €352.66 millones en el año fiscal 2022, marcando un nuevo récord en su historia y un aumento del 4.68% en comparación con la cifra de 2021. En 2023, el bufete ha sido reconocido como el más innovador de Europa (fuera del Reino Unido) por el FT.



NEW



Javier Fontcuberta



María Pilar García Guijarro

Desde hace 13 años lidera Watson Farley & Williams en España como socia directora. Cuenta con más de 25 años de experiencia en operaciones de M&A y Private Equity. El año pasado gestionó 20 operaciones por un importe total de 356,40 millones de euros. Entre ellas, la adquisición por parte de General Electric - Energy Financial Services de una participación del 50% en una cartera de renovables de 364 MWp.



José Giménez Cervantes

Desde 2021 está al frente de Linklaters en España como socio director. El año pasado consiguió la contratación de Alex Ferreres, ex responsable del área procesal y arbitraje de la oficina de Barcelona de Uría Menéndez, como socio del área de derecho procesal. Por lo general, la asistencia a grandes empresas es su especialidad, sobre todo en sectores con un fuerte componente regulatorio. En 2023, por ejemplo, asesoró a Eni en la adquisición de HLS Bonete TopCo.

Es el número uno de Latham & Watkins en España. A él se debe el crecimiento exponencial de la firma en los últimos años. En materia de fusiones y adquisiciones, Latham no tiene rivales según los rankings de asesores legales que elabora Mergermaket. De hecho, en 2023, la firma ocupó el primer puesto en el ranking español por valor de operaciones, habiendo participado en 24 transacciones por valor de alrededor de 14.771 millones.



Ignacio Gómez-Sancha



NEW



María González Gordon

Desde Julio es la nueva socia co-directora de CMS Albiñana & Suárez De Lezo, junto a César Albiñana. González también es miembro del consejo de administración y del comité de dirección del despacho. Además sigue dirigiendo el área de propiedad industrial, intelectual y negocio digital de la firma y nivel internacional, es miembro en el executive committee y co-global head de digital business de la red, liderando un grupo de trabajo formado por más de 250 socios especializados en esta materia en todo el mundo.



NEW



Joaquín Latorre

Es el socio responsable de PwC Tax & Legal desde 2015. A lo largo de los años ha estado a cargo, dentro del despacho (al que se incorporó en el año 1996), de las funciones de operaciones, capital humano y clientes y mercados. Bajo su mando la firma ha reforzado su presencia y capilaridad territorial (con oficinas en 19 provincias) y ha registrado en 2022 una facturación de €177,6 millones ocupando el cuarto escalón en el ranking de facturación en España y situándose justo por debajo de los tres grandes despachos españoles.

Codirige el departamento mercantil de Garrigues desde 2013 y es una de las indiscutidas especialistas en fusiones y adquisiciones en España. El despacho encabeza el ranking de TTR por número de operaciones asesoradas en 2023, con 188 operaciones por un valor total de €2.170,43 millones.



Mónica Martín de Vidales Godino



Jacobo Martínez Pérez-Espinosa

Acaba de ser nombrado vicepresidente de Eversheds Sutherland Europe, iniciando un mandato de dos años. En 2023 el socio director de Eversheds Sutherland en España y miembro del Comité Ejecutivo Europeo de la firma de abogados ha sido reelegido para formar parte de la junta directiva española durante los próximos tres años. Con esta reelección, la firma legal ha reafirmado su proyecto y su hoja de ruta, que han permitido un crecimiento exponencial en los últimos años. Ahora, se propone alcanzar el ambicioso objetivo de obtener unos ingresos de €30 millones para finales de 2025.



Pilar Menor

Es una de las principales abogadas laboristas de España y es considerada una líder de pensamiento y una *role model*. La socia sénior de DLA Piper copreside el grupo de empleo a nivel mundial, dirige un equipo de 400 abogados que operan en 40 jurisdicciones y ocupa varios cargos internos dedicados a la diversidad y la inclusión.

Tras tres años en codirección con Íñigo Rodríguez Sastre ha sido reelegido socio director y presidente del consejo de administración de Andersen Iberia. También es responsable del departamento de Derecho Público y Regulatorio para España y Portugal desde 2013. A nivel internacional, es uno de los abogados con mayor peso en la organización a nivel mundial dado que miembro del Global Board del despacho y del Leadership Committee, así como miembro del European Board, del European Management Committee, así como Director del área legal para Andersen Europa.



José Vicente Morote Sarrión



NEW



Rodrigo Ogea

Ha sido reelegido socio codirector de Baker McKenzie en octubre, cargo que ocupa desde 2017 y que comparte con Bruno Domínguez desde 2022. Codirige el bufete internacional con mayor facturación en España: Baker McKenzie. El bufete, que fue el primero en aterrizar en España desde el extranjero (en 1965) registró una facturación de €92,96m en 2022, lo que supone un incremento interanual de aproximadamente el 23%. Desde 2020, es uno de los cuatro miembros electos del Comité de Dirección EMEA de Baker McKenzie.



Pedro Pérez-Llorca

Con casi 30 años liderando Pérez-Llorca, se destaca como uno de los socios directores con una trayectoria consolidada en el campo de las fusiones y adquisiciones. Bajo su mando, el despacho ha experimentado un crecimiento sin precedentes en el último año en términos de facturación, alcanzando en 2022 los €112,8 millones, superando a KPMG Abogados, y ha logrado una significativa expansión a nivel internacional.

La líder de la práctica de Fondos de Inversión de King & Wood Mallesons – que también ocupa diversos cargos en importantes empresas y asociaciones – ha participado, como siempre, muy activamente en el mercado de fondos. Entre las operaciones en las que trabajó el año pasado destacan los lanzamientos de fondo Harvest Hospitality y de los vehículos de inversión Qualitas Funds VI e IB Deuda Impacto España, el cierre de los fondos Nexxus Iberia Private Equity II y Enion I Energy Fund.



Isabel Rodríguez García



Verónica Romani Sancho

La coordinadora del equipo de Energía de Gómez-Acebo & Pombo es una abogada de reconocido prestigio en las áreas de financiación de activos, banca y finanzas, energía y recursos naturales. Entre las diversas operaciones en las que ha participado este año destacan la refinanciación del proyecto solar fotovoltaico de Mula, la adquisición por Naturgy de activos renovables de Ardian y la venta de Sotysolar.



Salvador Sánchez-Terán

Es el abogado número uno del tercer bufete por facturación en España, Uría Menéndez (en 2022 tuvo un incremento de 5,72% de sus ingresos hasta alcanzar los €218,68 millones). Bajo su dirección la firma ha sido reconocida por Mergermarket como mejor despacho del año en M&A, teniendo en cuenta el valor y número de operaciones en las que han intervenido durante 2023 y como innovador en el apoyo a refugiados por el FT.

El socio director de Écija figura entre los abogados más innovadores de España. Con la apertura de una nueva oficina en Uruguay en 2023, ha reforzado la posición de Écija como el despacho español con mayor presencia en Latinoamérica, sumando un total de 17 territorios y 34 oficinas. El nuevo equipo en Uruguay ha sumado dos nuevos socios y seis profesionales a la estructura global de la Firma, que cuenta con 200 socios y más de 1000 profesionales.



Alejandro Touriño Pena



Fernando Vives Ruiz

Bajo su astuto liderazgo, Garrigues continúa manteniendo una trayectoria de crecimiento inigualable en todos los aspectos. Desde el punto de vista financiero, la firma ha experimentado un incremento del 7% en sus ingresos, alcanzando los €443,15 millones; un crecimiento de 29 millones en términos absolutos, el mayor de la historia del despacho (datos de 2022). Además, la firma ha sido reconocida por sus políticas inclusivas, su prestigiosa reputación y sus prácticas innovadoras. En mayo, Garrigues incursionó en el negocio de la confianza digital adquiriendo el 51% de participación en EAD Trust.



Víctor Xercavins Lluch

Lidera el departamento de mercantil y M&A en Cuatrecasas y goza de una sólida reputación como una figura destacada en el ámbito legal, especialmente en fusiones y adquisiciones cruciales y transacciones transfronterizas. En 2023, el bufete obtuvo la segunda posición en la clasificación española de TTR por número de operaciones gestionadas, con 166 operaciones por un valor total de €8.460,39 millones de euros. De hecho, la de corporate es la práctica más grande de Cuatrecasas, contribuyendo con un 44% de los ingresos en 2022.

Ha sido nombrada 'senior partner' en Garrigues a finales de año, convirtiéndose en la primera mujer que ocupa este cargo en el despacho. Como socia directora del departamento de Laboral a nivel global, lidera al equipo más potente del mercado europeo con más de 180 abogados laboralistas. Es miembro del comité de dirección del Despacho y responsable de Garrigues Sostenible, liderando el Comité ESG desde el año 2021.



Rosa Zarza Jimeno



Teresa Zueco

Desde noviembre de 2021 es socia directora de Squire Patton Boggs en España. Además de mantenerse muy activa en el frente de M&A/private equity, está trabajando en un ambicioso proyecto de crecimiento del bufete que prevé la duplicación de su tamaño para 2026. En 2023 ha cerrado una contratación lateral clave: la del socio de Litigación Javier Izquierdo y su equipo procedentes de Pérez-Llorca, donde era codirector de la Práctica de *Litigation*.

SUSTAINABILITY SUMMIT SPAIN

“EFG” - ENVIRONMENT, FINANCE, GOVERNANCE

SAVE THE DATE

29.02.2024



MADRID

REGISTER NOW

Supporters



ILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRID

Partners



SUSTAINABILITY SUMMIT SPAIN

“EFG” - ENVIRONMENT, FINANCE, GOVERNANCE

09:00 ● ☕ REGISTRACIONES Y CAFÉ DE BIENVENIDA

09:30 ● MENSAJES DE BIENVENIDA

09:45 ● **MESA REDONDA I “ENVIRONMENT”**

“HERRAMIENTAS ESTRATÉGICAS Y MEDIDAS PARA LA SOSTENIBILIDAD MEDIOAMBIENTAL”

PONENTES

Clara Cerdán Molina, Directora General de la Asesoría Jurídica, *Solarig Global Services*

María de los Reyes Escrig Teigeiro, Directora de Asesoría Jurídica, Coordinación de cumplimiento normativo en filiales, Miembro de Consejos de Administración, *Aena Desarrollo Internacional*

Julia A. García Navarro, Directora de Asesoría Jurídica, Riesgos y Seguros y Secretaria del Consejo de Administración, *Transfesa Logistics*

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

Nuria Villarin, EAA Executive Legal Manager, *Alpargatas Europe (Havaianas)*

José María Viñals, Socio de International Trade & Sanctions, *Squire Patton Boggs*

MODERADOR

Mercedes Galan, Journalist, *Iberian Lawyer*

11:00 ● ☕ COFFEE BREAK

11:30 ● **MESA REDONDA II “FINANCE”**

“FINANZAS SOSTENIBLES: DESARROLLOS Y OPORTUNIDADES”

PONENTES*

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

Álvaro Lamo de Espinosa, Managing Director y Responsable de ESG en Banca de Inversión, *Arcano Partners*

Ross Robinson, Director, Finanzas Sostenibles Corporate and Investment Banking, *Banco Sabadell*

MODERADOR

Julia Gil, Journalist, *Iberian Lawyer and FinancecommunityES*

12:45 ● **MESA REDONDA III “GOVERNANCE”**

“CSRD: LA NUEVA GOBERNANZA SOSTENIBLE”

PONENTES

Inés De La Barreda, Directora de Gobierno Corporativo, Cumplimiento y Control del Riesgo y Secretaria del Consejo de Administración, *Redeia Infraestructuras de Telecomunicación*

Rafael Fauqué Bernal, Director Asesoría Jurídica Corporativa y Cumplimiento, *Endesa*

Antonio Gómez Jarillo, General Counsel, EMEAL BofD Secretary, *NTT DATA*

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

Gabriel Vila, Director De Asesoría Jurídica, *Indra*

MODERADOR

Julia Gil, Journalist, *Iberian Lawyer and FinancecommunityES*

13:30 ● PREGUNTAS Y COMENTARIOS FINALES

13:45 ● 🍴 ALMUERZO

* Por completar



Los principales abogados de Portugal de 2023

Aquí hay un grupo de los mejores profesionales del derecho en el mercado portugués para 2024, según *Iberian Lawyer*

por michael heron

En numerología, hay muchos atributos para el número 20. Es un número maestro y tiene mucho poder y potencial. También se conoce como el número de la "Ley de la Atracción" y está destinado a invocar nuevos comienzos. Estos son los 20 abogados que han destacado en el sector legal portugués, según *Iberian Lawyer*. Sus nombres se enumeran en orden alfabético. Seleccionar una lista de solo 20 siempre iba a ser un desafío en lo que se ha convertido en un mercado verdaderamente competitivo.

Es importante destacar que esta no es una tabla de clasificación. En aras de la transparencia, *Iberian Lawyer* ha optado por utilizar cuatro criterios principales en su selección: track record, liderazgo, popularidad y carrera.

El **track record** se refiere a las principales actividades en las que estos profesionales han manejado con éxito la dirección legal en los últimos 12 meses, es decir, su capacidad como hacedores de lluvia para generar cantidades sustanciales de negocios dentro de la firma de abogados. Desde grandes operaciones (fusiones y adquisiciones, cotizaciones, emisiones de bonos, titulaciones y reestructuraciones) que han cambiado la huella portuguesa en el extranjero hasta asociaciones, proyectos y disputas.

Liderazgo, ya sea como responsable de un despacho de abogados o de un equipo, este criterio destaca su trabajo y calidad. Se tuvo en cuenta el éxito de su organización, la implementación de la tecnología o las transformaciones beneficiosas para las empresas o la profesión. También valoramos la apuesta por una mayor innovación o inclusión en el mercado legal.

La **popularidad** se refiere al prestigio que se han ganado los abogados seleccionados entre (in-house counsel, abogados de negocios, head hunters, etc.). La visibilidad ha transformado a estos ya notables profesionales en "influencers" autorizados y reconocidos y creadores de tendencias.

Y, por último, pero no menos importante, su **carrera**. Una trayectoria profesional exitosa es el hilo que conecta a todos estos abogados que se enumeran a continuación.

La siguiente selección es, por tanto, el resultado de una cuidadosa reflexión sobre todos estos criterios y clasifica a los abogados de negocios en función de su posicionamiento sobre aspectos individuales en el último año, según la observación de Iberian Lawyer.

A continuación, los protagonistas del año:



CLAVE:

TRACK RECORD



LIDERAZGO



POPULARIDAD



CARRERA





André Júdice Glória

André Judice Glória, socio director de la firma, fundó Gama Gloria con la visión de una práctica integrada donde la estrategia, la regulación y las políticas públicas convergen en un asesoramiento inteligente para empresas y gobiernos. André es un abogado especializado en finanzas corporativas con una amplia experiencia en operaciones de mercado de capitales de deuda y renta variable, como deuda directa, ya sea independiente o bajo programas MTN, financiación estructurada, convertibles y canjeables y emisiones de derechos. Asesora en transacciones de fusiones y adquisiciones que involucran activos en sectores fuertemente regulados, en particular bancos, compañías de seguros, otras instituciones financieras y compañías de energía.

Bernardo Abreu Mota es socio en las de corporativo, M&A, Private Equity y reestructuraciones e insolvencias. En una entrevista exclusiva con Iberian Lawyer en abril del 2023, Bernardo y sus socios revelaron el modelo de gestión único de CS'Associados en Portugal y admitieron que desarrollarían otras áreas de práctica, sin comprometer sus valores y calidad. Cuando Gonçalo Machado Borges, responsable del área europea y de competencia de CS, dejó Morais Leitão en julio del 2023, supuso una gran declaración de intenciones para el mercado.



Bernardo Abreu Mota



NEW



Bruno Ferreira

Es socio director y socio de las prácticas de Banca y Finanzas y Mercado de Capitales. Ha supervisado un período próspero y significativo en PLMJ, con la firma adelgazando notablemente ligeramente, convirtiéndose en un jugador más delgado y rentable. Bruno fue asociado de Garrigues hasta 2016, lo que demuestra que las firmas pueden encontrar un líder desde fuera hacia dentro. Ferreira está especializada en el asesoramiento en transacciones complejas en Portugal y a nivel internacional, combinando el asesoramiento transaccional y regulatorio con el asesoramiento en cuestiones financieras, incluyendo operaciones de financiación de proyectos, financiación apalancada y financiación basada en activos.



Catarina Tavares Loureiro

Hay una serie de profesionales de alto perfil en Uría en Portugal, pero Catarina Tavares Loureiro, quien se unió a la oficina de Lisboa de Uría Menéndez - Proença de Carvalho en 2006, siempre se ha destacado como una verdadera jugadora de equipo. En 2010, Catarina trabajó en la oficina de Madrid de la firma. Estuvo adscrita a la oficina de Nueva York de Davis Polk & Wardwell LLP como asociada extranjera desde septiembre de 2012 hasta marzo de 2013. Catarina enfoca su práctica en Derecho Corporativo.

Socio Director de SRS Legal, César Sá Esteves está clasificado como uno de los principales abogados laboralistas de Portugal por los directorios internacionales más importantes y también es jefe del Departamento de Empleo y Seguridad Social. Goza de especial prestigio en el contexto de reestructuraciones societarias, así como en cuestiones laborales relacionadas con operaciones de fusiones y adquisiciones.



NEW



César Sá Esteves



Diogo Xavier Da Cunha

Diogo Xavier da Cunha es socio gerente de Miranda desde hace casi 10 años. Podría decirse que ha sido la década más desafiante de la historia de la empresa. Después de la crisis del petróleo en 2014, que para una firma que en ese momento dependía de empresas de este sector como clientes, Xavier da Cunha dirigió el barco a través de las turbias aguas de una salida de casi 30



NEW



Francisco Espregueira Mendes

Francisco Espregueira Mendes es socio de Telles desde 2001 y liderará el equipo corporativo, transaccional y de capital privado de la firma, compuesto por más de cuarenta abogados, que ha participado en transacciones nacionales e internacionales de alto perfil. El nuevo socio director de Telles cuenta con una trayectoria consolidada de casi 30 años en el mercado legal.

Pérez-Llorca ha anunciado recientemente el nombramiento de Gonçalo Capela Godinho como socio de la firma. Con más de 20 años de experiencia, Godinho es responsable de clientes e instituciones fuera de España, concretamente en los mercados de habla portuguesa, con especial foco en Portugal y Brasil. Con experiencia en los mercados de Brasil, Portugal, Reino Unido y Estados Unidos, Godinho se incorporará al proyecto internacional de Pérez-Llorca, en el que la firma lleva trabajando varios años y que se hizo realidad en 2015 con la apertura de las oficinas de Londres y Nueva York, continuó en 2022 con Bruselas y se consolidó en 2023 con Singapur.



NEW



Gonçalo Capela Godinho



Inês Sequeira Mendes

Abreu Advogados, liderada por Inês Sequeira Mendes, alcanzó una facturación de 41,7 millones de euros en 2022 y registró un crecimiento del 10%, en comparación con 2021. Con un equipo de 227 abogados, la firma continuó su compromiso con el desarrollo humano, con un equipo de 348 empleados, entre abogados y equipos directivos. El mercado internacional representa el 39% de la facturación global total.





NEW



José Luís Arnaut

El abogado fue uno de los socios fundadores de Rui Pena Arnaut & Associados, despacho que en enero de 2012 pasó a formar parte de la mayor organización europea de despachos de abogados, CMS, dando lugar a CMS Rui Pena & Arnaut, donde Arnaut es el actual Socio Director, así como miembro del Comité Ejecutivo de CMS Legal. el sexto bufete de abogados más grande de Europa. Como viceministro del primer ministro, José Luís Arnaut encabezó la organización de la Eurocopa 2004 que tuvo lugar en Portugal

Barreto es reconocido por el mercado como uno de los mejores profesionales de fusiones y adquisiciones, banca y finanzas. Gómez-Acebo & Pombo ha logrado un crecimiento orgánico constante durante este período y ha trasladado sus oficinas en dos ocasiones para dar cabida al equipo en expansión. Barreto ha tenido la responsabilidad de dirigir el barco desde 2018 y merece mucho crédito por la estabilidad actual de la oficina en Portugal.







Mafalda Barreto






NEW



Mário Lino Dias

Mário es socio del departamento de Derecho Mercantil y Fusiones y Adquisiciones de Garrigues desde 2008, siendo sus principales áreas de práctica las Fusiones y Adquisiciones y, en particular, el Private Equity. Mário tiene experiencia en todo tipo de transacciones y en todas las etapas del ciclo de inversión, incluyendo captación de fondos, inversión y desinversión. Ha representado y liderado operaciones con los principales fondos ibéricos, así como con casas de inversión europeas e internacionales de referencia. También es un referente en el sector asegurador, habiendo liderado en Portugal algunas de las operaciones de M&A más complejas de esta industria.



Manuel Magalhães

Durante una entrevista con Iberian Lawyer, un año después de asumir el cargo, Manuel Magalhães reconoció que Sérvulo pasó por muchos cambios en los últimos 15 años. Sérvulo registró un crecimiento del 33% en 2022. Si Magalhães ha liderado la firma a través de incluso un tercio de este crecimiento en 2023. Habrá sido un gran logro.

En 2021, asumió el cargo de socia directora de CTSU, la práctica legal de Deloitte en Portugal, sucediendo a Miguel Ribeiro Telles como nuevo liderazgo de la firma. El año 2021 supuso un importante punto de inflexión en Portugal, ya que firmas como Abreu y VdA también contrataron a mujeres. Con 25 años de experiencia profesional, Moreira actúa principalmente en las áreas de Fusiones y Adquisiciones, Derecho de la Competencia, Corporativo y Comercial.



NEW



Mónica Moreira



Nuno Cerejeira Namora

Cerejeira Namora Marinho Falcão, después de más de tres décadas y con oficinas en Lisboa, Oporto y Madeira, se integra con Auren, incorporando un equipo de más de 80 profesionales y pasa a formar parte de su red internacional, ANTEA. Como resultado de la operación, Auren ofrece ahora servicios de auditoría, consultoría y legales con un equipo de alrededor de 200 profesionales en Portugal. Este fue un paso significativo y audaz para la firma



Nuno Galvão Teles

Galvão Teles es uno de los incondicionales del mercado portugués. Trabaja en Morais Leitão desde 1987, convirtiéndose en socio en 1995 y socio director desde 2012. Nuno asesora a empresas y bancos, así como a empresas cotizadas en las principales operaciones de fusiones y adquisiciones portuguesas. Ha liderado el equipo responsable de algunas de las principales operaciones de privatización ejecutadas en Portugal, concretamente en los sectores de la energía, la celulosa, las autopistas, el cemento y los seguros. Ha sido muy activo en los últimos 20 años en el sector energético, representando a los actores portugueses más relevantes.

En junio de 2022, Sá Carvalho se convirtió en el nuevo socio director de Cuatrecasas. Se incorporó a la firma en el año 2000 y se convirtió en socio en 2007. A lo largo de sus 27 años de carrera, ha brindado asesoría legal en la planificación e implementación de importantes inversiones, transacciones y proyectos inmobiliarios. Fue fundador del Área de Práctica de Inmobiliario y Urbanismo de la firma en Portugal, que hoy cuenta con 15 abogados que asesoran en proyectos legales de gran envergadura. Ya ha supervisado la integración en la firma SLCM – Serra Lopes, Cortes Martins.



Nuno Sá Carvalho



Octávio Castelo Paulo

SRS tomó recientemente la decisión de nombrar a dos socios codirectores de SRS Legal. Anteriormente, Octávio Castelo Paulo fue Jefe del Departamento Corporativo y Financiero, así como Jefe del área de práctica Corporativa, Comercial y de Fusiones y Adquisiciones, así como de TMT (Telecomunicaciones, Medios y Tecnología). Octávio es el Jefe de la Oficina de Angola de SRS. Con más de 35 años de experiencia, Octávio ha asesorado a clientes en transacciones corporativas y de fusiones y adquisiciones nacionales y transfronterizas, así como en asuntos de TMT en Portugal y en Angola, siendo miembro del Colegio de Abogados de Angola.



Paula Gomes Freire

Paula Gomes Freire se incorporó a VdA en 1996 y es socia directora desde 2021. Su destreza en el sector bancario, financiero y en los mercados de capitales es incuestionable, liderando varias transacciones centradas en la emisión y colocación de instrumentos de deuda, a saber, Euro Notas a Medio Plazo, papel comercial, acciones preferentes e híbridos. En los últimos años ha participado en la recapitalización del sector bancario portugués. La abogada es extremadamente popular y el tiempo dirá el impacto que su liderazgo tendrá en el futuro de VdA, pero todas las señales iniciales son positivas.

Se unió a Eversheds Sutherland FCB en 1997 y se convirtió en socio en 2006. Coordina el Departamento de Banca y Mercado de Capitales y codirige el Departamento Mercantil, Mercantil y de Fusiones y Adquisiciones. Rodrigo también tiene una experiencia significativa en el sector inmobiliario, una notable experiencia en capital privado y finanzas corporativas y un conocimiento sustancial del sector TMT. Actualmente es uno de los socios codirectores de Eversheds Surtherland, recientemente integrado por completo.



NEW



Rodrigo Almeida Dias



Labour ^{5th Edition}

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

29 February 2024 • Madrid

INTERCONTINENTAL MADRID

P.º de la Castellana, 49, Chamberí | Madrid

19.30 CHECK-IN

19.45 WELCOME COCKTAIL

20.30 CEREMONY

21.15 STANDING DINNER

Follow us on 



#IBLLabourAwards

For information: ilaria.guzzi@lcpublishinggroup.com



El modelo multidisciplinario aumenta en Portugal

Iberian Lawyer le trae esta entrevista para compartir las razones por las que el nuevo miembro de la red Antea de Auren, Cerejeira Namora, Marinho Falcão, aumentará sus apuestas en el mercado portugués

por michael heron



«Ahora, con la integración de Cerejeira Namora, Marinho Falcão, el país portugués se ha convertido en un mercado estratégico y de foco para la firma a nivel global»

Mario Alonso

En 2016, *Iberian Lawyer* publicó un informe sobre el mercado legal portugués. El titular era que los socios directores habían comenzado a prepararse para la perspectiva de que las consultoras de las "Big Four" aumentarían sus esfuerzos para entrar en Portugal. A día de hoy, las sociedades multidisciplinares o MDP, no pueden operar como lo hacen en el mercado español, y están obligadas a formar una asociación o red asociada con una empresa portuguesa local independiente. En 2015, Deloitte dio la bienvenida a la firma lisboeta CTSU - Sociedade de Advogados a su red legal.

En ese momento, las principales figuras del mercado legal esperaban que otros siguieran el ejemplo. En 2016, RRP Advogados fue fundada por un ex abogado de Linklaters, **Ricardo Pereira**, y se unió a la red de EY. En 2018, PwC Legal anunció que había dado la bienvenida a la recién fundada firma portuguesa CCR Legal a su red. En 2024, Cerejeira Namora y Marinho Falcão se unieron a la red Antea de Auren. Auren en España registró una facturación de 85,7 millones de euros con un crecimiento del 11,04% en el ejercicio 2022-2023. La división legal, Auren Legal, registró la mayor tajada con 33,2 millones de euros de ingresos, un 11,4% más que el año anterior, seguida de la división de consultoría que aportó 28,8 millones y la división de auditoría 20,2 millones de euros. En esta entrevista, nos reunimos con su presidente, **Mario Alonso**, quien explicó por qué el mercado portugués es tan importante y ayudará a impulsar su crecimiento en Iberia. También hablamos con **Nuno Cerejeira Namora**, socio gerente de Cerejeira Namora Marinho Falcão, quien explicó las razones detrás de unirse a la red de Auren y cuál será su estrategia futura.

Según el ranking de ingresos, Auren Legal España ha crecido un 12% en los últimos cuatro años. ¿Es posible que la empresa crezca a doble dígito año tras año?

Mario Alonso (MA): Durante los últimos cuatro años, Auren España ha crecido un 44%. Es más que factible que crezcamos a doble dígito porque ya lo hemos hecho respecto al año pasado y esperamos que esa cifra aumente.

Auren, a través de la red Antea, se expandió recientemente a Portugal, con su nueva firma miembro Cerejeira Namora, Marinho Falcão. ¿Qué le hizo sentir que era la elección correcta?

MA: Uno de los objetivos clave para la integración de Cerejeira Namora Marinho Falcão en Portugal era poder reforzar el apoyo y ampliar el equipo y la oferta de servicios legales a todos los clientes ibéricos, al tiempo que fortalecíamos nuestra posición internacional, ya que Portugal es un mercado clave para el sector legal. También es un mercado clave para los clientes europeos, que quieren operar en África o América Latina. En



«Confiamos en que esta alianza traerá crecimiento, no solo en términos de ingresos, sino también en términos de personas»

Nuno Cerejeira Namora

ibérica facilita las operaciones de nuestros clientes. Ambos países tienen el interés y la voluntad de avanzar en proyectos comunes que mejoren la competitividad de España y Portugal, por eso son tan importantes estas alianzas. Es un hecho que confiamos en la colaboración transfronteriza como un verdadero motor de oportunidades y entendimiento, fusionando la riqueza cultural de ambos países en un sólido pilar empresarial.

Como empresa portuguesa independiente exitosa y en crecimiento, ¿qué motivó el interés por formar una alianza con Auren?

Nuno Cerejeira Namora (NCN): Quienes nos conocen entienden de qué estamos hechos, y la emoción de explorar nuevas realidades es siempre un reto que esperamos superar. Como empresa con raíces en la ciudad de Oporto, nos propusimos desde el principio descubrir una presencia consolidada a nivel nacional. Confiados en nuestro talento y capacidades, nos embarcamos en una operación profesionalizada y organizada en las ciudades de Lisboa y, más recientemente, Funchal. Honestamente, con Auren, este fue un detonante que nunca dejó de estar activo. Durante muchos años, formar una alianza con una marca

los últimos años, Auren ha estado creciendo en Portugal de forma orgánica y sostenida. Ahora, con la integración de Cerejeira Namora Marinho Falcão, el país portugués se ha convertido en un mercado estratégico y foco para la firma a nivel global. Además de todo esto, compartimos valores y cultura y eso es esencial para una integración en Auren.

¿Qué importancia tiene el mercado portugués en su estrategia de expansión?

MA: La vinculación entre España y Portugal forma parte de nuestro plan estratégico, por lo que este año hemos materializado un nuevo impulso al asesoramiento integral a clientes nacionales e internacionales con intereses en Iberia. Es importante destacar que la identidad

«En los últimos años Auren ha estado creciendo en Portugal de forma orgánica y sostenida. Ahora, con la integración de Cerejeira Namora, Marinho Falcão, el país portugués se ha convertido en un mercado estratégico y enfocado para la firma a nivel global»

Mario Alonso

«Honestamente, con Auren, este fue un detonante que nunca dejó de estar activo»


Nuno Cerejeira Namora

robusta ha sido parte de nuestra estrategia a largo plazo, con el objetivo de aprovechar nuestra presencia internacional y permitir que nuestro talento agregue valor al proyecto de un socio que busca ingresar al mercado portugués. Cuando hablamos por primera vez, además de sentir que ambas entidades compartían la misma determinación y ADN, inmediatamente tuve la convicción de que teníamos las condiciones adecuadas para avanzar juntos en 2024.

¿Hay alguna ventaja en formar una alianza con una entidad como Auren en lugar de un bufete de abogados internacional?

NCN: Curiosamente, durante el año pasado, nos encontramos simultáneamente frente a dos enfoques completamente diferentes: uno que ya es familiar para todos y otro que sugiere la adopción completa del modelo de un bufete de abogados internacional. Con Auren, operamos bajo el modelo de Alianza, donde establecemos objetivos de negocio, posicionamiento y branding, compartiendo experiencias, talento y conocimiento. Sin embargo, seguimos siendo dos entidades autónomas e independientes. Podemos compartirlo todo, ganar escala, dimensión para grandes proyectos, dar respuesta agregada en varias geografías para nuestros clientes, formar equipos comunes, pero manteniendo las identidades que nos caracterizan en nuestros países de origen. Es lo mejor de ambos mundos. Hay dos palabras que definen por completo nuestra elección: independencia y confianza.

¿Cuál será la estrategia de cara al futuro y cuáles son las expectativas de la firma en los próximos años?

NCN: Actualmente, la palabra de moda es sinergia. Necesitamos fomentar la colaboración entre los equipos, estructurar nuestra operación para el mercado internacional y garantizar que la marca Auren y sus profesionales, ya sea en los equipos Legal, de Consultoría o Auditoría, reciban el merecido reconocimiento en el mercado portugués. Desde finales del año pasado y principios de 2024, hemos estado desarrollando un comité de dirección para nuestras actividades conjuntas y organizando varios momentos de encuentro entre los equipos con sede en Madrid, Lisboa y Oporto. Estamos seguros de que esta alianza traerá crecimiento, no solo en términos de ingresos, sino también en términos de personas. Sentir la energía de una gran empresa es estimulante y nos inspira a seguir adelante con aún más determinación. 



ROSARIO BAQUERO ALONSO

Iberdrola: rumbo a la sostenibilidad legal

Rosario Baquero Alonso, directora del “Legal Innovation Center” de la empresa nos cuenta cómo se materializa la sostenibilidad en la asesoría jurídica

por mercedes galán

«Este centro es pionero en implantar un modelo de Asesoría Jurídica Sostenible, incorporando objetivos ESG en todas sus actuaciones»

En una época donde la formación constante en derecho e innovación es imperativa para las empresas líderes en sectores estratégicos, Iberdrola se destaca en la vanguardia. Su compromiso inquebrantable con la sostenibilidad, arraigado en su ADN, los posiciona como la principal empresa de servicios públicos eléctricos en Europa y la segunda a nivel mundial en la lucha contra el cambio climático y la descarbonización. Sin embargo, su visión va más allá de los logros en el ámbito ambiental. Adentrándose en territorios legales inexplorados, Iberdrola ha liderado un cambio de paradigma con la creación de LINCE - el Centro de Innovación Legal. Este innovador centro legal significa más que una simple transformación; encarna un viaje legal hacia la sostenibilidad. *Iberian Lawyer* ha hablado con **Rosario Baquero Alonso**, directora de LINCE- Centro de Innovación Legal de los Servicios Jurídicos de Iberdrola, desentrañando las capas de esta galardonada iniciativa que marca un precedente para un futuro donde el derecho y la sostenibilidad armonicen de manera impecable.

Teniendo en cuenta la visión de la sostenibilidad

empresarial en Iberdrola ¿cómo se inicia el proyecto de transformación e innovación tecnológica en el departamento legal?

La transformación de la asesoría jurídica comenzó con una reflexión estratégica sobre qué éramos y en qué nos queríamos convertir. Y lo tuvimos claro: nuestra visión debía ser la creación de valor para la compañía como un área completamente integrada en el negocio. Teniendo esto claro, y trabajando en una compañía líder en sostenibilidad, la misión a futuro de la asesoría jurídica no podía ser otra que tratar de maximizar la aportación de valor a la compañía contribuyendo la sostenibilidad y el cumplimiento de los objetivos ESG. Y así nació la asesoría jurídica sostenible de Iberdrola.

¿Y cómo se materializa en su asesoría jurídica?

La materialización de esta visión fue el Proyecto Darwin que iniciamos en el año 2019 en el que



ROSARIO BAQUERO ALONSO

pusimos en marcha distintas iniciativas de innovación, digitalización y sostenibilidad. Dicho proyecto nos permitió sentar las bases de lo que, desde 2022, ha evolucionado a un centro permanente de innovación y excelencia operativa, el “Legal Innovation Center”, que impulsa la transformación de los Servicios Jurídicos y Fiscales del Grupo y su mejora continua.

¿Qué diría define a este centro?

Este centro es pionero en implantar un modelo de Asesoría Jurídica Sostenible, incorporando objetivos ESG en todas sus actuaciones, haciendo de la sostenibilidad una de las señas de identidad de los Servicios Jurídicos de Iberdrola. En la actualidad, se desarrollan más de 25 proyectos en 5 áreas de actuación: Transformación digital, Métricas y KPIs, LINCE Academy, Personas y Sostenibilidad, y todos ellos se engloban en alguna de las letras del acrónimo ESG.

Hablamos de un centro de innovación de la función legal *in-house*, ¿qué elementos clave definen este nuevo modelo de asesoría jurídica?

La transformación de la función legal la concebimos en Iberdrola en tres áreas muy diferenciadas: su estructura, su operativa y, sobre todo, las personas.

Por lo que se refiere a la estructura, la asesoría jurídica ha adoptado una estructura que nosotros llamamos de “guante” con los negocios. ¿A qué me refiero? Los servicios jurídicos no están divididos por áreas jurídicas de conocimiento, como se hace tradicionalmente, sino que tienen una estructura idéntica a la de los negocios y a las áreas corporativas de la compañía, lo que permite estar completamente pegados a su actividad y ser parte del equipo.

La segunda área de la transformación ha sido la operativa. Los abogados nos habíamos centrado tradicionalmente en la excelencia técnica, pero había que dar una vuelta de tuerca y añadirle la excelencia operativa, es decir, no solo centrarse en el qué, sino en el cómo. En otras palabras, se trata de poner el foco en lo que algunos llaman el “Best delivery” respondiendo a la pregunta: ¿cómo podemos trabajar y mantener esa excelencia técnica siendo más eficientes y aportando mayor valor al negocio?

¿Y la tercera?

La última de las áreas en las que la asesoría jurídica ha sufrido una transformación profunda y, en mi opinión, la más importante, ha sido la transformación de las personas. El abogado del siglo XXI ya no es una persona reactiva que se dedica a trabajar “a demanda”. Es una persona proactiva, involucrada al máximo en el negocio, que habla su lenguaje, que es capaz de anticipar riesgos y minimizarlos, que participa en la toma de decisiones estratégicas de los negocios y que le aporta valor no solo con sus conocimientos legales sino también eficientando procesos mediante el uso de la tecnología. En este sentido, ahora la asesoría jurídica somos, además, un área “data driven”, que toma decisiones con datos, a través de la revisión, optimización de los procesos y fijación de objetivos de mejora.

¿Cómo utilizáis la innovación y la tecnología para impulsar la sostenibilidad en las prácticas legales?

Para la sostenibilidad, la tecnología es uno de los ejes fundamentales que permiten la eliminación del papel y reducción de la huella de carbono. En este ámbito hemos dado pasos decisivos en la transformación de la función legal. Así, se han puesto en marcha proyectos específicos de automatización de procesos y transformación digital, con la implementación del primer CLM por una empresa cotizada en España, esto es, la digitalización completa de la gestión de los contratos en Iberdrola, implementación de planes de digitalización de libros societarios y planes de formación sobre capacitación digital y sostenibilidad.

¿Cómo ha impactado este modelo de asesoría legal en la percepción y colaboración de la comunidad legal y la profesión en general?

Ha tenido una gran acogida y, de hecho, son numerosas las asesorías jurídicas de otras empresas que nos han consultado sobre nuestra manera de hacer para que les ayudemos en este proceso. Además, trabajamos en modelos de innovación abierta y cultura colaborativa. Por ejemplo, nuestro proyecto “Construyendo Juntos” de carácter multidisciplinar, por el que los profesionales de los Servicios Jurídicos y

«El abogado del siglo XXI ya no es una persona reactiva que se dedica a trabajar “a demanda”»

Fiscales de Iberdrola colaboran con más de 14 despachos, prestando servicios formativos y de asesoramiento jurídico y fiscal a entidades sin ánimo de lucro.

¿Puede compartir ejemplos de iniciativas innovadoras que Iberdrola haya implementado para avanzar en la sostenibilidad desde la perspectiva legal?

En la vertiente medioambiental (E), hemos dado un paso importante hacia la digitalización, la reducción de papel y la reducción de la huella de carbono a través de los proyectos antes mencionados y a través de planes concretos como por ejemplo el plan de reducción de papel impreso (una “mala costumbre” de los abogados muy habitual tradicionalmente). Desde el punto de vista social (S) nos hemos comprometido con la prestación de servicios jurídicos Pro-Bono. Hemos sido la primera asesoría jurídica interna en formar parte de la Fundación Probono y lo hemos hecho de forma global, en todos los países en los que operamos, habiendo contribuido a los Estados de Información No Financiera de la compañía y aportando a las asociaciones sin ánimo de lucro nuestro trabajo para permitirles centrarse en la labor insustituible que hacen. Finalmente, desde la perspectiva de gobernanza (G), con dos inputs: nuestro Sistema de Gobernanza y Sostenibilidad, concretando la promoción del Estado de

Derecho en instrumentos de soft law que permitan establecer una verdadera "gobernanza sostenible"; y el traslado de nuestros objetivos ESG a nuestra cadena de suministro, es decir, nuestros proveedores legales

¿Cómo se organiza LINCE Academy?

LINCE Academy se centra en tres áreas de actuación: Excelencia Operativa, mediante la formación a los miembros de la asesoría jurídica en Legaltech y en operaciones legales. Creo que hemos sido la primera asesoría jurídica que ha impartido formación de este tipo a todo su equipo. Business Partners, con la implantación de planes anuales de formación a los negocios y áreas corporativas y con la creación de grupos multidisciplinares de design thinking, para la aplicación de legal design a determinados contratos. Benchmarking, generando mesas de debate con empresas líderes para compartir mejores prácticas en las que debatimos sobre las tendencias en el sector legal, la gestión de la asesoría jurídica del futuro y, sobre todo, de sostenibilidad y de cómo las asesorías jurídicas podemos contribuir a los objetivos ESG de nuestras compañías. De hecho, hemos impulsado el I Foro de Asesorías Jurídicas Sostenibles con otras grandes empresas del Ibex-35, que se celebrará en febrero.

¿Cuáles son los principales desafíos identificados al llevar a cabo esta transformación, especialmente en el contexto de la sostenibilidad?

Los resumiría en tres: Diagnóstico previo, que permita detectar puntos de dolor y ayude a definir objetivos para resolverlos y que ayude a implantar tecnología con sentido y con una meta clara a alcanzar, priorizando los proyectos. Pensar en grande y actuar en pequeño, es decir, teniendo muy claro los objetivos a conseguir y la meta a alcanzar, pero empezando con pequeños proyectos que consigan rápidos beneficios (quick-wins) que sean medibles, incentiven y ayuden a mejorar procesos en diferentes sprints. Gestión del cambio con las personas, no solo con los miembros de la asesoría jurídica sino también con los de todas las áreas de la compañía involucradas, lo que exige comunicación y formación. 📌



CELEBRATION NIGHT

DIVERSITY & INCLUSION

The event dedicated to the top 50 private practice and in-house women lawyers in **Spain & Portugal**

SAVE THE DATE

7 March 2024



MADRID

ALLEN & OVERY



Partners
SQUIRE
PATTON BOGGS

WATSON FARLEY & WILLIAMS

Follow us on  

#inspirallaw

For information awards@iberianlegalgroup.com • +34 91 563 3691

To candidate:

vincenzo.rozzo@iberianlegalgroup.com

guido.santoro@iberianlegalgroup.com

elia.turco@iberianlegalgroup.com



IBERIANLAWYER

SAVE THE DATE



LEGALCOMMUNITYCH AWARDS

7th edition

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

16 MAY 2024

ZURICH

17.15	Check-in	18.30	Awards Ceremony
17.30	Welcome Cocktail	19.30	Flying Dinner
18.00	Roundtable		



ANTONY COOK

Cook: "somos grandes apoyadores del AI Act"

Entrevista exclusiva de *Iberian Lawyer* con el gerente,
abogado y vicepresidente de Microsoft

por giuseppe salemme

«Le pedí que escribiera un acuerdo de licencia de software y en cuestión de segundos devolvió un borrador de cinco páginas. Cuando ves lo que hace, solo entonces te das cuenta de que el mundo está a punto de cambiar». Darse cuenta de que ni siquiera **Antony Cook**, vicepresidente de Microsoft, comprendía completamente el alcance transformador de la inteligencia artificial hasta que vio a ChatGpt en acción puede resultar alienante.

Algunos incluso podrían preocuparse. ¿Cómo puede no haber diferencia entre nuestra reacción, simples mortales, y la de un profesional que ha trabajado durante más de dos décadas en una de las empresas tecnológicas más grandes e importantes del mundo? En otro sentido, esto incluso puede ser tranquilizador al demostrar que, quizás por primera vez, todos estamos realmente en el mismo barco; y que, al abordar los desafíos de la inteligencia artificial, poner el concepto más amplio de la humanidad en el centro de todo razonamiento será imprescindible.

Sin embargo, también debemos admitir que es bastante difícil para los seres humanos mantenernos al día con todo lo que ha sucedido en los últimos 12 meses desde ese "momento wow" colectivo. Solo en las últimas semanas de 2023, hemos visto cómo la Unión Europea alcanzaba un primer acuerdo sobre los principios básicos del próximo AI Act y presenciábamos el culebrón relacionado con el despido y reincorporación del cofundador de OpenAI, Sam Altman. Sin mencionar el primer texto normativo del mundo escrito íntegramente por IA (en Brasil) y Gemini, un nuevo competidor de Gpt presentado (bastante torpemente) por Google.

También hemos observado cómo Copilot, el asistente inteligente de Microsoft se integraba gradualmente en los sistemas operativos Windows y las aplicaciones de Office. Con esta nueva herramienta, la empresa con sede en Redmond promete acelerar y simplificar la creación y edición de documentos, al tiempo que respalda a sus usuarios ante posibles reclamaciones de infracción de derechos de autor en las salidas del asistente. Antony Cook, que también es el abogado general

adjunto de Microsoft, obviamente ha estado involucrado en ocuparse de los problemas legales relacionados con Copilot y su "compromiso de derechos de autor". De origen australiano, comenzó a ejercer la abogacía en Sydney a mediados de la década de 1990, en una época de desregulación, cuando entró en contacto con el mundo de las telecomunicaciones. Más tarde, trabajó para Freshfields en Hong Kong, donde se especializó en el incipiente sector del comercio electrónico. «Más tarde fui a trabajar para Bt Looksmart, una empresa conjunta de British Telecom», cuenta a *Iberian Lawyer*. «Fue uno de los primeros servicios de búsqueda en Internet. Estaba alimentado por un equipo de bibliotecarios que catalogaban páginas web».

Eso no suena como un modelo de negocio sólido...

No lo era. La búsqueda algorítmica se volvió predominante poco después. Pero aprendí muchas lecciones sobre la fase de inicio de un negocio.

¿Cuándo se unió a Microsoft?

Justo después de eso. He estado en Microsoft durante 21 años. Comencé como abogado comercial enfocado principalmente en temas de propiedad intelectual y licencias. Ahora divido mi tiempo entre cuestiones de política más amplias y tareas legales más clásicas.

Microsoft fue una de las primeras grandes empresas tecnológicas en invertir consistentemente en inteligencia artificial, incluso financiando conspicuamente a OpenAI. ¿Puede explicar la estrategia de desarrollo de IA de la empresa?

Como abogado, no soy la mejor persona para hablar de la estrategia de IA de Microsoft desde un punto de vista tecnológico. De todos modos, hemos estado colaborando con OpenAI durante algunos años y estamos haciendo grandes cosas juntos. La alineación entre ambas visiones sobre la IA responsable permitió que esta asociación se consolidara.

¿Cómo gestiona Microsoft la combinación de desarrollo interno y externo?

Están estrechamente vinculados. Proporcionamos a OpenAI la infraestructura en la que desarrollan,

y al mismo tiempo, tenemos internamente cómo beneficiarnos de sus tecnologías y cómo integrarlas en nuestros productos.

¿Están siguiendo el trabajo del AI Act europeo?

Sí. Somos grandes partidarios de ello.

¿Qué le gusta de lo que ha visto hasta ahora?

El uso de un enfoque basado en el riesgo, en lugar de un enfoque específico de la tecnología. Eso es lo que recomendamos a todos los reguladores: piensen primero en los daños que quieren evitar, y solo entonces decidan cómo y dónde asignar responsabilidades entre los diversos actores de la cadena de suministro.

¿Y qué cree que los reguladores deberían evitar en cambio?

Reemplazar normas que ya funcionan bien. Me refiero especialmente a la propiedad intelectual o la no discriminación: áreas donde ya tenemos reglas sustantivas en vigor y están funcionando. Tal vez con el tiempo necesitemos adaptarlas; pero podemos utilizar muchos de los principios legales que ya tenemos y simplemente aplicarlos también a la IA.

El desarrollo de la IA está actualmente liderado por grandes empresas como Microsoft, Meta y Google, pero también perseguido por muchas startups de todo el mundo que están diseñando sus propios productos. ¿Cómo cree que evolucionará este escenario? ¿Terminará la gran tecnología monopolizando también el mercado de la IA?

Creo que lo que sucedió con las tecnologías en la nube probablemente vuelva a ocurrir. Las plataformas de cómputo a escala (empresas como Amazon Web Services, Microsoft Azure o Google Cloud Platform, que se especializan en ofrecer espacio en la nube y potencia de cómputo a corporaciones e instituciones) seguirán invirtiendo en construir infraestructura, pero estarán acompañadas por un ecosistema vibrante y saludable de socios que construirán sobre esa infraestructura. Para mí, esto es consistente con la misión corporativa de Microsoft: permitir que cada persona y organización logre más y luego permitirles decidir qué quieren hacer con nuestras herramientas.



ANTONY COOK

El sector de las startups de legaltech está viviendo un momento especialmente vibrante en estos días...

Ya hemos visto aplicaciones increíblemente interesantes de la inteligencia artificial en legaltech: monitorización de legislación, e-descubrimiento, y due diligence. Creo que a largo plazo cambiarán la forma en que las organizaciones diseñan servicios legales. Ya no se trata de preguntarle al abogado "¿qué me recomiendas hacer?" sino "¿cómo vas a determinar cuál es la mejor estrategia? ¿Qué servicios usarás para descubrirlo?". Y veremos cada vez más startups y grandes organizaciones desarrollando aplicaciones que no solo pueden proporcionar opiniones legales, sino servicios legales reales.

Richard Susskind dice que los abogados desaparecerán pronto. ¿Cuáles son sus pensamientos al respecto?

Ciertamente, algunas de las actividades que confiamos a los abogados hoy en día desaparecerán. Me gusta llamar a la inteligencia artificial un "matador de tedio". Para mí, es una forma de eliminar las actividades rutinarias en las que los abogados pierden enormes cantidades de tiempo hoy en día. Pero no creo que dejaremos de necesitar abogados que apliquen su juicio y experiencia a los hechos y circunstancias de nuestras vidas. Así que seguirán existiendo, y, de hecho, a través de la eliminación de tareas de bajo

valor de sus trabajos, ascenderán en la cadena de valor de las organizaciones.

Pero ¿hay riesgos en este proceso? Muchos abogados temen, por ejemplo, que los jóvenes sean menos competentes o que el trabajo legal se estandarice cada vez más...

Lo primero que tengo que decir al respecto es que el ser humano debe permanecer en el centro de la tecnología. Hay una razón por la cual llamamos a nuestro producto "copiloto" y no "autopiloto". Es una herramienta que debe usarse para hacer nuestro trabajo más efectivo. Esto puede ser un riesgo, y los abogados deben ser conscientes de esto y entender que su responsabilidad no puede ser reemplazada por ninguna tecnología. En cuanto a los riesgos de estandarización o mercantilización del trabajo, no estoy preocupado. En primer lugar, porque estamos hablando de trabajo de bajo valor, y toda organización elegiría deshacerse del mismo ahora, si pudiera. Lo que creo que las firmas de abogados necesitan preguntarse es: ¿cómo vamos a ofrecer valor a nuestros clientes? Y en unos pocos años, la respuesta podría no ser "pongamos a cinco asociados en esto", sino "preguntemos a la IA que lo haga".

En resumen, los riesgos pueden mitigarse mediante un desarrollo responsable de la inteligencia artificial y una supervisión cuidadosa. Tomar un documento escrito por un joven aprendiz y enviarlo directamente al cliente sin



verificarlo también es un riesgo. ¿Dirías que es un problema tecnológico o culpa del aprendiz?

Los comentaristas que tratan la inteligencia artificial, por ejemplo, en relación con el caos reciente en la cumbre de OpenAI, a menudo recurren a la dicotomía entre optimistas y pesimistas. ¿Cree que esta es una forma justa o probable de resumir el debate que está teniendo lugar en torno a esta tecnología?

Hay algo de verdad en eso. Por ejemplo, es cierto que, mientras la adopción de la nube ha sido más un tema del departamento de TI, la adopción de la inteligencia artificial es un tema de la sala de juntas. Pero personalmente, al encontrarme hablando con empresas de todo el mundo a diario, a menudo veo un imperativo claro y absoluto en el uso de esta tecnología. Hay personas, a las que podríamos llamar optimistas o incluso oportunistas, que perciben su potencial y lideran el camino; tal vez también porque temen que los competidores puedan aprovecharlo antes que ellos. Los gobiernos no son una excepción. Muchos están ansiosos por ver lo que la inteligencia artificial puede ofrecer en campos como la educación o la atención médica.

Por otro lado, tenemos a personas que priorizan el uso responsable de la tecnología, que quieren

precauciones para evitar consecuencias no deseadas y un buen gobierno. Creo que es un debate muy saludable. Veremos cómo eligen abordar este problema, las diversas propuestas regulatorias en diferentes países, pero la base es la misma: asegurémonos de hacer lo que podamos para mitigar las preocupaciones de los pesimistas y cumplir las expectativas de los optimistas.

Última pregunta. ¿Qué consejo le daría a un joven que esté considerando comenzar estudios de derecho hoy?

Les diría ¡adelante! De hecho, hablo de esto con mi hija, que tiene 15 años, aunque a menudo dice que no quiere ser abogada porque ve lo duro que trabaja y se desanima. Pero no veo cómo puede ser una profesión arriesgada. Se transformará, tomará nuevas formas, y habrá muchas cosas que solía hacer como joven abogado que los abogados jóvenes de hoy ya no harán. ¡Pero eso probablemente sea algo bueno! Así que soy optimista de que la inteligencia artificial puede ser una herramienta utilizada por los humanos para ejercer mejor sus cualidades y habilidades. Y creo que la profesión todavía tiene muchos años por delante, para aquellos que quieran hacerlo. ▣



ANTONY COOK



13°NPL IBERIAN FORUM

April 10, 2024
Fundación Pablo VI, Madrid

Taking **NPLs**
industry to the

Next Level

www.cmseventos.com/evento/13npl

Register Now!





PABLO DE CARVAJAL

Telefónica: “Cuando se nos aporta ese valor añadido, es cuando externalizamos”

El GC del grupo Pablo de Carvajal analiza el papel del departamento jurídico en los últimos retos y destaca lo que más valoran de las firmas legales con las que trabajan

por julia gil

La implicación del departamento jurídico en los principales temas que afectan a la compañía siempre es de la máxima relevancia

Licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid y Máster en Derecho Europeo por la Universidad Libre de Bruselas, **Pablo de Carvajal**, comenzó su carrera profesional trabajando como Letrado Asesor de La Unión y el Fénix Español, Compañía de Seguros y Reaseguros (1988-1989).

En abril de 1991 es nombrado Abogado del Estado, hasta que en diciembre de 1999 pasa a dirigir la Asesoría Jurídica de Jazz Telecom. Tras casi un año y medio en la compañía, en marzo de 2000, ocupa la Secretaría del Consejo y la Dirección de Asesoría Jurídica de Yacom Internet Factory.

Sin abandonar el mundo tecnológico, el 1 de junio de 2001 se incorpora a Telefónica como Secretario General y del Consejo en España y, desde abril de 2013 es además Director de Operadores y Regulación. En 2018 es nombrado Secretario General y Director de Asuntos Públicos y Regulación del grupo y, un año más tarde el área que dirige se redenomina Secretaría General y del Consejo, Dirección Global de Regulación.

Más de dos décadas después de su incorporación en el grupo, Pablo de Carvajal continúa siendo una pieza clave de la empresa multinacional de telecomunicaciones.

Desde hace varios meses, Telefónica, ha sido objeto de una amplia cobertura mediática debido a acontecimientos significativos en su gestión empresarial, como la adquisición de hasta un 9,9% por parte del grupo árabe Saudi Telecom, seguida por el retorno del Estado a su capital, además de la implementación de un Expediente de Regulación de Empleo (ERE), que se anunció en noviembre. Debido a ello, *Iberian Lawyer* ha hablado con el abogado para saber como ha trabajado en estos retos junto al resto de miembros de la asesoría jurídica.

¿Cuál es la implicación que ha tenido el departamento legal en los últimos retos a los que se ha enfrentado el grupo Telefónica?

La implicación del departamento jurídico en los principales temas que afectan a la compañía siempre es de la máxima relevancia, ya que establece el marco en que la compañía puede moverse en todos esos temas.

En Telefónica España, que es la operadora, lógicamente estamos muy pegados al negocio porque somos una asesoría de negocio. En el holding, que no tenemos negocio, tenemos el Consejo, todo el area de finanzas... Tenemos entidad propia porque llevamos el consejo. Nosotros estamos cerca de todas las funciones que se hacen desde una corporación. Es decir, finanzas, recursos humanos, mercantil...

Lo que más valoramos es un enfoque práctico de los problemas, o a veces un contraste de las soluciones que nosotros planteamos

En la empresa los servicios jurídicos tienen que estar pegados al negocio y conocerlo bien

¿Cómo repercute en el desarrollo del trabajo del departamento legal que el gobierno deba autorizar ciertas operaciones del grupo, al considerarse una “empresa estratégica”?

Repercute muy poco. Es un tema más, que en caso de producirse manejaremos debidamente.

¿Qué tipo de perfiles profesionales son los que más se buscan en el departamento jurídico de Telefónica?

Telefónica es una empresa de gran tamaño, por lo que cubre, desde su asesoría jurídica interna, todas o casi todas las especialidades jurídicas: derecho mercantil, civil, procesal, etc... Así que, dependiendo de las necesidades, buscamos un perfil específico.

Al ser una empresa de telecomunicaciones, y ser avanzada en cuanto a tecnología ¿se está implantando la misma en el desarrollo de las tareas legales?

Sí, tenemos un proyecto de transformación digital que busca que toda la tramitación de cualquier tema, y todos nuestros activos intangibles estén adecuadamente automatizados, de manera que puede trabajarse en los asuntos digitalmente y consten los antecedentes de cualquier tema. Desde Telefónica estamos considerando como aplicar la Inteligencia Artificial, pero todavía no la tenemos implantada dentro de los procesos. Nos preocupa garantizar la seguridad y confidencialidad de nuestros clientes, porque al aplicar la IA forzosamente intentas que tus datos no caigan en el común de los datos de quien te provee esta herramienta.

¿Qué servicios son los que más externalizan a despachos legales?


Los servicios que más externalizamos son lo de arbitraje y sobre todo litigios en el extranjero y también litigios importantes cualitativa y cuantitativamente.

Telefónica tiene unos servicios jurídicos internos muy potentes. No obstante, hay temas importantes, cuantitativa o cualitativamente, donde necesitamos apoyo externo porque no tenemos ese conocimiento en Telefónica o como complemento al que tenemos dentro. En ese caso, cuando se nos aporta ese valor añadido, es cuando externalizamos los temas.

¿Qué características son las que más valoran en las firmas legales con las que trabajan?

Lo que más valoramos es un enfoque práctico de los problemas, que nos ayude a buscar soluciones a los mismos; o a veces un contraste de las soluciones que nosotros planteamos. Pero siempre a través de un trabajo conjunto. Es decir, nunca seguimos instrucciones de los externos, sino que debatimos con ellos las soluciones.

¿Cuál es su visión del futuro del mundo jurídico y de los servicios profesionales?

Creo que en la empresa los servicios jurídicos tienen que estar pegados al negocio y conocerlo bien. Van a cambiar enormemente las herramientas con el uso de nuevas tecnologías. 



PABLO DE CARVAJAL



IIP & TMT

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

SAVE THE DATE

30 May 2024 • Madrid

Follow us on 



#IBLipTmtAwards

For information: awards@iberianlegalgroup.com

To candidate:

vincenzo.rozzo@iberianlegalgroup.com

guido.santoro@iberianlegalgroup.com

elia.turco@iberianlegalgroup.com



NICOLETTA RAVIDÀ

El mercado dinámico de los *in-house*

***Iberian Lawyer* presenta los resultados del "Informe sobre el mercado jurídico interno y guía salarial España 2023", realizado por la empresa cazatalentos, Taylor Root, de la mano de Nicoletta Ravidà, responsable del sur de Europa**

por julia gil

Para luchar por el talento contra las compañías, los despachos deben ofrecer el trabajo híbrido

En el mercado actual español hay 33.924 abogados internos. Y, es que, siguen siendo una tendencia alcista los movimientos de abogados de firmas legales a las asesorías jurídicas de las empresas. De abogado a *in-house*. Ni la guerra de Ucrania con sus efectos, las tasas de inflación o la desaceleración económica en 2023, ha hecho que este mercado de contrataciones haya reducido su actividad. *Iberian Lawyer* presenta las conclusiones del "Informe sobre el mercado jurídico interno y guía salarial España 2023" realizadas por la empresa de cazatalentos Taylor Root y las predicciones para el 2024, de su responsable en el Sur de Europa, **Nicoletta Ravidà**.

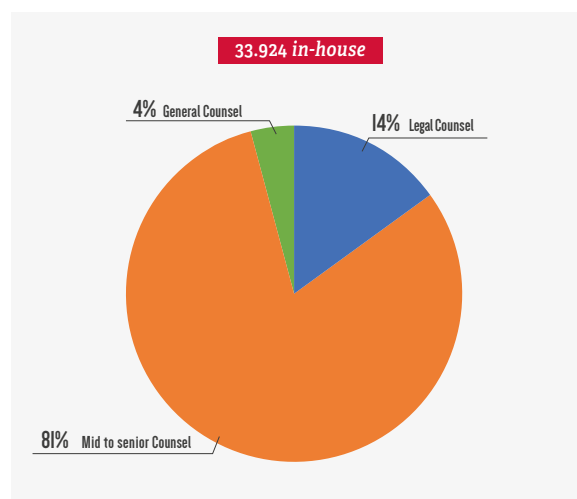
VENTAJAS DEL MERCADO

Como anticipábamos, ni la guerra de Ucrania con sus efectos, las tasas de inflación o la desaceleración económica en 2023, ha afectado al dinamismo del mercado legal interno.

A lo largo del año pasado, 807 abogados internos cambiaron de trabajo, incluyendo ascensos o

promociones. La mayoría de estos movimientos se realizaron en los puestos de middle a junior level, lo cual se debe, como bien explica Ravidà, a dos factores "el primero, porque hay más oferta de counsel que de general counsels". Y dos porque el mercado laboral en 2023 ha estado mucho más activo en los puestos de *middle to junior level*".

EL MERCADO *IN-HOUSE* ESPAÑOLO

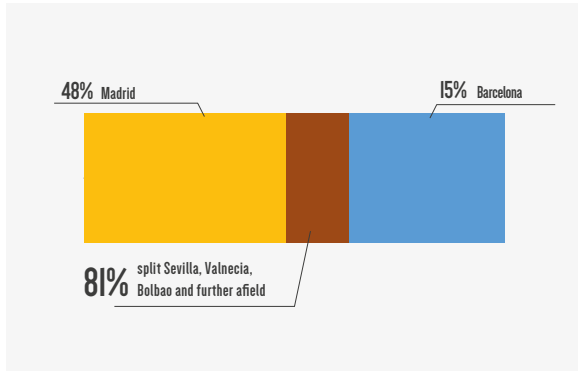


Fuente: Taylor Root, *Global in-house legal market report and salary guide | 2023-2024*

A pesar de que veamos más movimientos en los puestos intermedios, el 8% de los 1336 general counsels, group general counsels o chief legal officer, cambiaron de empleo en los últimos 12 meses.

Este dinamismo, en la búsqueda de empleos internos, se nota sobre todo en la capital española. Ya que, según este estudio, alberga las sedes de las principales empresas y despachos de abogados. Madrid posee la gran mayoría de las ofertas de empleo del sector jurídico y, la reserva de talento así lo muestra.

ABOGADOS EN ESPAÑA



Fuente: Taylor Root: "In-house legal market report and salary guide Spain"

Otra de las ventajas, es la mayor diversidad de género que se aprecia en el sector. Según el informe de Taylor Root, los puestos con menor grado de experiencia los han ocupado en un 62% mujeres y en un 38% hombres. Mientras que en los puestos de general counsel, group general counsel y chief legal officer ha existido una predominancia de hombres (56%) frente a mujeres (44%).

OPORTUNIDADES Y AMENAZAS

La existencia de un mercado laboral dinámico permite que los candidatos puedan elegir su siguiente paso profesional, ya que disponen de más ofertas de empleo. "El sector IT Tech, lifescience, el farmacéutico y el de la energía son los sectores en los que más movimientos ha habido en los in-house", añadía Ravidà.

A pesar de ello, independientemente del sector en que se realicen los movimientos, todas las empresas, van a tener que modernizarse para poder luchar por el talento. La recruiter señalaba que las compañías que más difícil lo van a tener para contratar en el mercado son las que no dispongan de trabajo híbrido, aquellas que no se preocupen por el bienestar de sus empleados, las que tengan menores salarios, las que no oferten conciliación familiar o flexibilidad, o las que no sigan las tendencias del mercado.

Estas empresas se enfrentarán a tiempos difíciles a la hora de asegurar y atraer talento, con candidatos cada vez más exigentes a la hora de plantearse un cambio. A pesar de que la remuneración económica siga siendo un factor importante, según el informe, las oportunidades profesionales, la conciliación de la vida laboral y familiar y la responsabilidad social de la empresa, son cada vez más importantes para los futuros empleados.

Al preguntar a Nicoletta Ravidà si las exigencias de los abogados jóvenes coincidían con las de los más experimentados, la respuesta fue que no. Son más flexibles los abogados que tienen más experiencia. Así lo expone Ravidà. Como explica "se adaptan mejor que las generaciones jóvenes. Aprecian el trabajo híbrido, pero, no es una condición indispensable para ellos. Usan el "sería agradable tener estas condiciones" y, no el "debéis tener".

COMPETENCIA

Con respecto a la retención de este talento, los despachos de abogados siempre se han visto amenazados por el robo de talento de las grandes empresas. Una tendencia que se suele dar, como bien explica Ravidà, en los abogados más experimentados, ya que los jóvenes prefieren realizar su formación en los despachos. "Para luchar por el talento contra las compañías, los despachos deben ofrecer el trabajo híbrido, como ya están haciendo, tener más cuidado con el equilibrio entre la vida personal y profesional de los abogados y subir los salarios. En UK están trabajando mucho en esto porque han perdido mucho talento", señalaba la recruiter.

Las compañías tienen en cuenta la salud mental de los abogados, pero no tanto como los despachos

Los salarios tienden a ser más altos en las firmas legales que en compañías en España

A pesar de ello, no todo son ventajas cuando hablamos de elegir un empleo como abogado *in-house*. Al contrario de lo que muchos creen “las compañías tienen en cuenta la salud mental de los abogados, pero no tanto como los despachos, porque los departamentos legales de las compañías son una parte muy pequeña de toda la estructura de empleados que tienen”, comenta Ravidà, mientras que cuando le preguntábamos por los salarios, ella tenía claro que “los salarios tienden a ser más altos en las firmas legales que en compañías en España. Los de los *in-house*, siguen

creciendo y es una tendencia que se cree que seguirá creciendo en 2024”, concluía.

Por término medio, un interno con uno o dos años de experiencia gana entre 30 y 45 mil euros al año. Su salario sube a 46-60 mil euros si lleva trabajando de tres a cuatro años y sube a 81-100 mil euros si lleva trabajando 8-9 años. Cuando se llega a dirigir el departamento jurídico de una empresa, se gana entre 120 y 150 mil euros al año. Por último, el salario de los general counsels supera los 200.000 euros anuales. Y, las primas anuales oscilan entre el 15 y el 25%. de media.

EXPECTATIVAS PARA EL 2024

Este 2024, según esta investigación, los candidatos a estos puestos seguirán disfrutando de las ventajas de un mercado laboral dinámico. Las empresas tendrán que adaptarse a las exigencias del mercado, mejorar ciertas condiciones laborales, y no solo esto, sino que este año “el desafío de las compañías también es superar la presión para reducir los costes, hacer más con menos gente, y están haciendo mucho para mejorar”, admitía Ravidà.

Para la recruiter el año 2023 se podía caracterizar como un “buen año” para España. Con un mercado dinámico, “que ha respondido bien a la inflación, comparado con otros países europeos. Por eso no veo que haya nada que me indique que se va a ralentizar en el 2024”.





REDPOINT LAW



NICK DAVIES Y BEN LOXTON



Nick Davies: Damos el servicio al cliente que hubiéramos querido como abogados internos

por michael heron



«Tenemos la ventaja de saber lo que es estar en el lado de la mesa del abogado interno, pero esto no es suficiente»

Nick Davies

Una de las cosas más difíciles para los bufetes de abogados es tener éxito en la diferenciación. Cada empresa afirma tener una cultura diferente y un sólido conjunto de valores. Puede ser un desafío para los bufetes de abogados que han existido durante mucho más tiempo, mantener sus valores fundamentales. Esto se puede notar después de que los socios fundadores se hayan ido. Quizás esta sea la principal ventaja de comenzar una empresa desde cero. Los fundadores pueden crear una cultura basada en sus valores y ética desde el primer día. **Nick Davies y Ben Loxton** pusieron en marcha su firma de empleo boutique al final del segundo confinamiento en noviembre de 2021. Era una época en la que el mercado legal atravesaba un período difícil. Si bien el sector estaba experimentando un gran crecimiento, los clientes a veces parecían reacios a contratar nuevos abogados externos en medio de la pandemia. Davies y Loxton pensaban lo contrario. "En abril de 2021, salí a dar un largo paseo por Brecon Beacons con mi buen amigo. Charlamos sobre las autocaravanas, nuestras rodillas doloridas y cuántos kilómetros faltan para

el almuerzo. También decidimos iniciar nuestro propio bufete de abogados", dijo Ben Loxton. Nick Davies recuerda esta caminata de cuatro horas como la conversación en la que planearon todo. "Como ex abogados internos, David y yo estábamos obsesionados con brindar el nivel de servicio que hubiéramos querido como clientes". Luego se convirtió en nuestro valor fundamental y nos resultó más fácil construir nuestra cultura y estrategia en torno a él".

Redpoint se encuentra en su tercer año en el mercado del Reino Unido y ya ha atraído la atención de grandes marcas globales. Davies trabajó internamente en TNT, ahora Fedex, y ejerció la abogacía en Temple Bright, donde fue socio durante seis años. Loxton había sido asociado sénior en Burgess Salomon durante casi diez años y jefe de derecho laboral global en Dyson. Davies admite que constantemente se mantiene bajo control para centrarse siempre en sus valores y pensar en lo que el cliente querría. "Tenemos la ventaja de saber lo que es estar sentados en el lado de la tabla de la general, pero esto no es suficiente por sí solo. Realmente nos enfocamos en el individuo. Podría ser un jefe legal o de recursos humanos, ya que a veces las diferencias entre ambos roles pueden ser obvias, pero también matizadas".

En Iberia estamos empezando a ver surgir más boutiques. Pero es inusual ver a los abogados más jóvenes motivados para iniciar su propio proyecto desde el principio. "Siempre quise comenzar mi propia empresa", dijo Davies. "Fue algo que me motivó. Cuando los jóvenes graduados en derecho me piden consejo profesional, les digo que primero salgan al mundo, adquieran algo de experiencia empresarial y luego se dediquen a la abogacía. Hace una gran diferencia. También les diré en broma que se unan a nuestra empresa, ya que no nos enfocamos en facturables. Sentimos que a veces puede ser contrario a la intuición".

Los contratos de formación a menudo pueden ser cosas difíciles de navegar. Muchos graduados se quejan de que es difícil elegir su carrera tan rápido y temprano después de la facultad de derecho. Davies destaca la importancia que tiene en su



«Fui a dar un largo paseo por los Brecon Beacons con mi buen amigo Nick Davies. Charlamos sobre las autocaravanas, nuestras rodillas doloridas y cuántos kilómetros quedaban hasta el almuerzo. También decidimos crear nuestro propio bufete de abogados»

Ben Loxton

mente la experiencia de la vida real en primer lugar. "Me tomé un año sabático, pero debería haber hecho más antes de empezar a abogar. Creo que también es muy importante ser estratégico durante tu contrato de formación. Muestree tantas áreas de práctica como sea posible, que crea que serán relevantes para el lugar donde quiere estar".

Los abogados que están pensando en abrir una boutique, especialmente al principio de sus carreras, pueden verse tentados a tratar de ser algo que no son. "Nadie puede ser tú, solo tú puedes ser tú", reflexiona Davies. "Puede sonar a cliché, pero realmente nos ayudó a centrarnos en nuestra estrategia y en los clientes con los que queríamos trabajar, así como en los abogados que

podíamos atraer y contratar. No hay nada peor que ver a alguien tratando de ser algo que no es".

Las boutiques a menudo pueden enfrentarse al dilema de qué hacer cuando anticipan un rápido crecimiento. Cuando se le preguntó cuál era su estrategia para los próximos años, Davies dijo que, nuevamente, la decisión se basó en sus valores. "Siempre nos hemos centrado en el crecimiento orgánico y de una manera relativamente conservadora. Recibimos muchos asuntos, y sería muy tentador escalar y contratar más. Pero el servicio lo es todo para nosotros. Nunca querríamos arriesgarnos a poner en peligro la relación con nuestros clientes. Davies destaca que en las empresas más grandes, los GC a menudo pueden sentirse desatendidos y que no se les brindan todas las herramientas que necesitan, como un asesoramiento directo. "A veces, un rápido y simple 'sí o no' es muy útil.

El mercado legal se dirige claramente hacia la abogacía general, demandando especialización y un profundo conocimiento del sector. También parece que los clientes se sienten cada vez más cómodos confiando en su asesor externo, ya que han experimentado previamente la dinámica interna. Si bien esto no garantiza el éxito por sí mismo, existe la sensación entre la comunidad interna de que la relación personal es muy útil. Todos los bufetes de abogados, cuando se les pregunta, dirán que brindan un buen servicio al cliente y asesoramiento legal. Es probablemente la forma más común en que las empresas se describen a sí mismas. Los bufetes de abogados boutique como Redpoint son cada vez más demandados por los consejeros generales, especialmente aquellos que pueden demostrar especialización y conocimiento del sector. Davies concluye que el enfoque de Redpoint es simplemente conocer a la persona y su negocio. "Ben y yo estamos constantemente pensando y hablando entre nosotros sobre cómo ofrecer el mejor servicio posible al cliente. Si tenemos éxito en la creación de una empresa sostenible, rentable y a largo plazo, cada año podría ser más difícil recordar tener estas conversaciones sobre nuestros clientes. Seríamos ingenuos si no tuviéramos miedo de que esto sucediera. Tal vez esa sea la verdadera razón por la que lo convertimos en uno de nuestros valores fundamentales, para que nunca lo olvidemos. ■"



IBERIANLAWYER
AWARDS

3rd Edition

energy

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

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

To candidate:

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

SAVE THE DATE

27 June 2024 • Madrid

Sponsor

FIVE-E
RESPONSIBLE INVESTMENT



Follow us on



#IBLEnergyAwards

KPMG



NOELLE CAJIGAS

Noelle Cajigas: “El límite del aprendizaje lo pone la curiosidad individual”

La socia responsable de deal advisory de KPMG en España y EMA, nos cuenta lo que les hace fuertes y los obstáculos que se encontró como mujer en su carrera profesional

por julia gil

«Cuando una parte del negocio atraviesa un período de menor actividad, normalmente otros están remando más fuerte»

Pese a tener un mercado caracterizado por la incertidumbre y la ralentización en las transacciones, KPMG España cerró el último ejercicio de su área de Deal Advisory con un crecimiento del 8%. En concreto, dentro de la división, corporate finance tuvo un crecimiento del 15%, mientras que la de strategy & value, un 30% y la de due diligence incrementó sus ingresos con respecto al año pasado.

A lo largo del año, 125 profesionales se incorporaron a esta área, formando un equipo de más de 500 profesionales liderados por **Noelle Cajigas**, socia responsable de deal advisory de KPMG en España y EMA. *Financecommunity.es* habló con ella sobre su reciente nombramiento, los desafíos a los que se ha enfrentado en estos últimos 5 meses y su experiencia como copresidenta del capítulo español de Woman Corporate Directors, la mayor organización de afiliación y comunidad de mujeres directivas de empresas del mundo.

¿Cómo definiría su estilo de liderazgo en KPMG?

No creo que sea distinto que antes, supongo que mi trayectoria anterior sigue teniendo un



NOELLE CAJIGAS

«Tener equipos diversos es visto unánimemente como una ventaja competitiva »

peso importante en mi perspectiva y mi estilo. Preguntas como éstas siempre es mejor que las contesten otros. Mis evaluaciones inversas en la firma hablan de empatía, cercanía y buena comunicación y, sin embargo, poco miedo a las situaciones difíciles o a ser exigente.

¿Mayores desafíos a los que se ha enfrentado desde su nombramiento como responsable de deal advisory para la región de EMA?

El mayor desafío es hacer el desempeño del cargo compatible con mi responsabilidad principal, que es dirigir el negocio en el día a día en España. Pero, unos objetivos claros y un buen equipo en ambos perímetros lo hacen perfectamente asumible. También ayuda un compromiso firme, de todos, de no hacer viajes innecesarios, ¡yo me lo tomo muy en serio!

¿Cuál es la clave para seguir creciendo (hasta los 95 millones), pese a la incertidumbre del mercado?

El tener un equipo de unas ciertas dimensiones (somos casi 500 personas en cuatro grandes equipos) nos hace fuertes. Cuando una parte del negocio atraviesa un período de menor actividad, normalmente otros están remando más fuerte. Y, esto lo hemos visto claramente este año, en el



Noelle Cajigas

Noelle Cajigas se incorporó a KPMG en 2016, procedente de BNP Paribas, donde ejercía en ese momento como responsable de Mercado de Capitales y Corporate Debt Platform para Iberia. Posteriormente, fue nombrada socia responsable de Mercado de Capitales y en 2018 fue nombrada socia responsable de Mercados, liderando iniciativas transversales para la firma. En 2021 se convirtió en socia responsable de Deal Advisory de KPMG en España, puesto que compagina con su reciente nombramiento como responsable de Deal Advisory para la región de EMA (Europa, Oriente Medio y África). Forma parte del Comité de Dirección de la firma y también es copresidenta del capítulo español de Women Corporate Directors, la primera organización global de mujeres consejeras.

«Nuestro reto ahora es fidelizar a todas esas profesionales que vienen por detrás para que hagan carrera en la firma a largo plazo y que el peso de las mujeres en las capas más senior de nuestros equipos siga creciendo»

que, por exigencias de la coyuntura del mercado, nuestro equipo de strategy & value creation ha crecido más que, por ejemplo, el de due diligence financiero, anulando así el efecto de la tendencia del mercado.

¿Habéis invertido en el crecimiento?

Si, hemos invertido mucho. Desde que asumí mi puesto en España hace dos años hemos contratado a 9 socios, y todos ellos han sido fichajes de éxito que aportan importantes ingresos incrementales.

¿Qué diría que es lo mejor y lo peor de trabajar en una big four?

Lo mejor es la capacidad permanente que ofrece una firma como la nuestra de aprender y ampliar horizontes, el vivir rodeado de expertos; el límite del aprendizaje en esta casa lo pone la curiosidad individual. Nuestra asignatura pendiente es conectar todas esas piezas de manera automática, el presentarnos siempre como equipo con la oferta completa de inteligencia que tenemos.

Como copresidenta del capítulo español de Woman Corporate Directors (WCD), la mayor organización de afiliación y comunidad de mujeres directivas de empresas del mundo, ¿Cuáles fueron sus motivaciones para unirse a esta organización?

KPMG es socio global de WCD, lo que me

posicionó en este cargo y posibilitó la oportunidad de conocer a fondo la organización. El mandato es promover las mejores prácticas de gobierno corporativo. La exposición recurrente a contenido de vanguardia en esta materia y, sobre todo, la oportunidad de tratar ese contenido junto a esas mujeres increíbles que son las socias de la organización es, una vez más, una oportunidad de enriquecimiento espectacular.


¿Cuál ha sido su experiencia en el ascenso hacia la sociatura, como mujer?

Yo entré en la firma ya como socia, pero puedo hablar desde la experiencia de haber crecido profesionalmente en un entorno similar, el de banca de inversión, donde desde luego viví obstáculos, sobre todo según me hice más senior. Yo he vivido caras de sorpresa en personas con influencia sobre mi carrera al hablar de ambición personal, era otra época, aunque no haya pasado tanto tiempo. Personalmente, creo que ahora mismo todo eso ha desaparecido, desde luego en KPMG. Nuestro reto ahora es fidelizar a todas esas profesionales que vienen por detrás para que hagan carrera en la firma a largo plazo y que el peso de las mujeres en las capas más senior de nuestros equipos siga creciendo.

¿Crees que sigue habiendo desigualdades de género en el mundo financiero? Y no solo en este sector, sino ¿de parte del cliente hacia las mujeres que trabajan en él?

Desigualdades como en otra época, no. Lo que sigue habiendo es una mayoría de hombres en los foros senior de la industria, lógico teniendo en cuenta de dónde venimos, pero sin que ello suponga en ningún caso una desventaja para las mujeres que trabajamos en él. Al revés, yo diría que tener equipos diversos es visto unánimemente como una ventaja competitiva por nuestros clientes.

Lleva casi 8 años en KPMG, ¿Cuál es su idea de futuro?

Estamos al inicio de la ejecución de un plan estratégico que supone hacer crecer un 50% el tamaño de nuestro negocio en tres años. ¡El futuro es así de retador y motivador para todos los que trabajamos en KPMG ahora mismo! 



LEGALCOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

10-14

JUNE 2024

MILAN 8th EDITION

THE GLOBAL EVENT FOR THE LEGAL BUSINESS COMMUNITY

Patronage



Platinum Partners

BonelliErede

CARNELUTTI
LAW FIRM



HERBERT
SMITH
FREEHILLS

MAISTO E ASSOCIATI



pwc

PwC TLS

Gold Partners

Accuracy

Baker
McKenzie.

CASTALDI PARTNERS
1990

GIANNI
ORIGONI &

GPBL

RSINGHER ORTU
AVVOCATI ASSOCIATI

PUCCIO
PENALISTI ASSOCIATI

Silver Partners



AGLATECH14
INNOVATIVE TECHNOLOGY

SANTACROCE

Supporters

ACC Association of
Corporate Counsel
EUROPE

ANDAF
Asociación Española de
Directores Administrativos

Media Partners

LEGALCOMMUNITY

LEGALCOMMUNITYCH

LEGALCOMMUNITYMENA

INHOUSECOMMUNITY

FINANCECOMMUNITY

FINANCECOMMUNITYES

IBERIANLAWYER

THE
LATINAMERICANLAWYER

















FOODCOMMUNITY

www.legalcommunityweek.com

Legalcommunity Week 2024

■ Open with registration

■ Private Event

THURSDAY 6 JUNE		Partners	Venue		
18:30 - 22:30	■	Pre-Opening Cocktail	 Consulenza in Comunicazione d'Impresa	Milan	INFO
MONDAY 10 JUNE					
09:00 - 13:00	■	Opening Conference	 PwC TLS	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	INFO
13:00 🍴 Light Lunch					
14:00 - 16:00	■	Roundtable: "AI and Soft Skills"		Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	INFO
From 18:30	■	General Counsel Cocktail		Gatti Pavesi Bianchi Ludovici Piazza Borromeo 8 - Milan	INFO
From 20:15	■	Rooftop Party		CastaldiPartners Via Savona 19/A - Milan	INFO
TUESDAY 11 JUNE					
8:00 - 9:30	■	Breakfast on Finance		Gianni & Origoni Piazza Belgioioso 2 - Milan	INFO
9:15 - 13:00	■	Conference		Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	INFO
13:00 🍴 Light Lunch					
14:00 - 16:00	■	Roundtable		Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	INFO
16:00 - 18:00	■	Roundtable		Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	INFO
From 19:00	■	Women leadership: the in-house cocktail		Baker McKenzie Piazza Filippo Meda 3 - Milan	INFO
From 20.30	■	Night's Dream Party		Milan	INFO
WEDNESDAY 12 JUNE					
6:15 - 8:30	■	Run the Law		Canottieri San Cristoforo Alzaia Naviglio Grande 122 - Milan	INFO
9:30 - 13:00	■	Conference on Arbitration		Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	INFO
11:00 - 13:00	■	Roundtable		Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	INFO
13:00 🍴 Light Lunch					
14:00 - 16:00	■	Roundtable		Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	INFO
19:15 - 23:00	■	Corporate Awards		Palazzo del Ghiaccio Via Giovanni Battista Piranesi 14 - Milan	INFO


SEE YOU FROM 10 TO 14 JUNE 2024

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

www.legalcommunityweek.com

Legalcommunity Week 2024

 Open with registration

 Private Event

THURSDAY 13 JUNE		Partners	Venue	
09:15 - 13:00		Conference on Pharma		Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan INFO
11:00 - 13:00		Roundtable on Africa		Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan INFO
13:00  Light Lunch				
From 19:30		Rock the Law - Corporate Music Contest		Magazzini Generali Via Pietrasanta 16 - Milan INFO
FRIDAY 14 JUNE				
16:00 - 18:00		International guests greetings		Milan INFO

SEE YOU FROM 10 TO 14 JUNE 2024

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

SAVE THE DATE



13 JUNE 2024

MAGAZZINI GENERALI Via Pietrasanta, 16 - Milan

REGISTER

#CorporateMusicContest

Latam Energy & Infrastructure Awards 2023

2nd Edition
ENERGY
INFRASTRUCTURE

13 December 2023

of Energy & Infrastructure in Latam.
Transition, investments and AI.

Associate General Counsel, Global Litigation, Shell
Guimaraes Ja. Reis, Legal Director, Eletrobras
General Legal Counsel and Board Member, Andrade Gutierrez S.A.

Member of Lawyer

NAVEGAR POR LA GALERÍA DE FOTOS





Los ganadores de los Latin American Lawyer Energy & Infrastructure Awards 2023 fueron anunciados durante la ceremonia de gala celebrada en el Hotel Tivoli Mofarrej de São Paulo, el 13 de diciembre de 2023. Los Energy & Infrastructure Awards reconocieron la excelencia entre los profesionales latinoamericanos activos en esta área.

Los ganadores fueron los siguientes:



IN-HOUSE CATEGORIES

Categoría	Ganador
IN HOUSE TEAM OF THE YEAR	Enel Group
IN HOUSE COUNSEL OF THE YEAR	Yuri Müller Ledra - ENGIE
IN HOUSE TEAM OF THE YEAR ENERGY	Eletrobras
IN HOUSE COUNSEL OF THE YEAR ENERGY	Daniel Shem Cheng Chen - EDP Brasil
IN HOUSE TEAM OF THE YEAR INFRASTRUCTURE	ACCIONA Energía
IN HOUSE COUNSEL OF THE YEAR INFRASTRUCTURE	Inaiê F. Mendes Reis - Prysmian Group
IN HOUSE TEAM OF THE YEAR RENEWABLES	Recurrent Energy
IN HOUSE COUNSEL OF THE YEAR RENEWABLES	Carlos Pompermaier - AES Brasil Energia SA
IN HOUSE TEAM OF THE YEAR OIL & GAS	Shell
IN HOUSE COUNSEL OF THE YEAR OIL & GAS	Daniel Heilbron Chrispim - Galp Brasil
IN HOUSE TEAM OF THE YEAR M&A ENERGY/INFRASTRUCTURE	ENGIE
IN HOUSE COUNSEL OF THE YEAR M&A ENERGY/INFRASTRUCTURE	Fabiana Molina - Ultragaz
IN HOUSE COUNSEL OF THE YEAR LITIGATION/ARBITRATION	André Luiz Cavalcanti - Shell

PRIVATE PRACTICE CATEGORIES

Categoría	Ganador
LAW FIRM OF THE YEAR	Mattos Filho
LAWYER OF THE YEAR	Carlos Vilhena - Pinheiro Neto Advogados
LAW FIRM OF THE YEAR ENERGY	Machado Meyer
LAWYER OF THE YEAR ENERGY	Raphael Gomes - Lefosse
LAW FIRM OF THE YEAR INFRASTRUCTURE	BMA Advogados
LAWYER OF THE YEAR INFRASTRUCTURE	Jose Roberto B Martins - Trench Rossi Watanabe
LAW FIRM OF THE YEAR FINANCE	Pinheiro Neto Advogados
LAWYER OF THE YEAR FINANCE	Grenfel S. Calheiros - Simpson Thacher & Bartlett
LAW FIRM OF THE YEAR PROJECT FINANCE	Tozzini Freire Advogados
LAW FIRM OF THE YEAR M&A ENERGY	Tozzini Freire Advogados
LAWYER OF THE YEAR M&A ENERGY	Giovani Loss - Mattos Filho
LAW FIRM OF THE YEAR M&A INFRASTRUCTURE	Tauil & Chequer Advogados in association with Mayer Brown
LAWYER OF THE YEAR M&A INFRASTRUCTURE	Sergio Amiel - Garrigues
LAWYER OF THE YEAR ADMINISTRATIVE & ENVIRONMENTAL	Luis Fernando Macías Gómez - Philippi Prietocarrizosa Ferrero DU & Uría
LAW FIRM OF THE YEAR LITIGATION	BMA Advogados
LAW FIRM OF THE YEAR ARBITRATION	ECIJA GPA
LAWYER OF THE YEAR ARBITRATION	Diogo Carneiro - Lefosse
LAW FIRM OF THE YEAR ENERGY EFFICIENCY	Dentons Cárdenas & Cárdenas
LAW FIRM OF THE YEAR MINING	Cariola Diez Pérez-Cotapos
LAWYER OF THE YEAR MINING	Jose Vicente Zapata Lugo - Holland & Knight
LAW FIRM OF THE YEAR RENEWABLES	Dentons Cárdenas & Cárdenas
LAWYER OF THE YEAR RENEWABLES	Paolo Salerno - Salerno & Asociados
LAW FIRM OF THE YEAR OIL & GAS	Tauil & Chequer Advogados in association with Mayer Brown
LAWYER OF THE YEAR OIL & GAS	Alexandre Bittencourt Calmon Campos Mello Advogados in cooperation with DLA Piper
LAW FIRM OF THE YEAR ENERGY TAX	EY
PROFESSIONAL OF THE YEAR ENERGY TAX	Marcelo Reinecken - Veirano Advogados
LAW FIRM OF THE YEAR CRIMINAL LAW	Caro & Asociados

IN-HOUSE TEAM OF THE YEAR

CPFL ENERGIA

ELETROBRAS

ENEL GROUP

ENGIE

SHELL



ANA CLAUDIA GONÇALVES REBELLO, EDUARDO MONTANINI, LINA PAOLONE GALLO MIESSI

IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR

GABRIEL ALVES DA COSTA

Shell

JOSÉ EDUARDO GUIMARÃES BARROS

Eletrobras

YURI MÜLLER LEDRA
ENGIE

GUSTAVO PINTO GACHINEIRO

CPFL Energia

ANA CLAUDIA REBELLO

Enel Group



IN-HOUSE TEAM OF THE YEAR

ENERGY

EDP BRASIL

ELETROBRAS

ENEL GROUP

ENGIE

GRUPO ENERGISA



THE TEAM



**IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR
ENERGY**

JOSÉ EDUARDO GUIMARÃES BARROS
Eletrobras

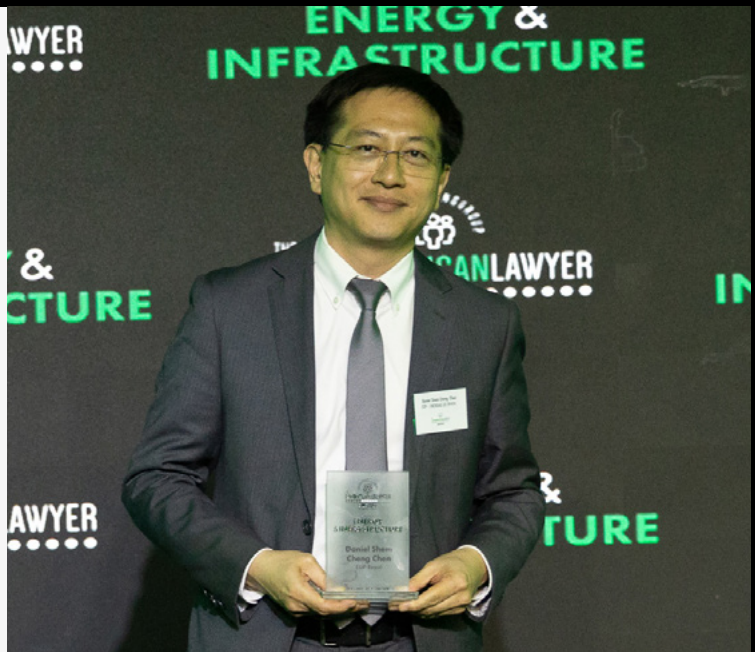
FABIANA MOLINA
ULTRAGAZ

ANA CLAUDIA REBELLO
Enel Group

FERNANDA ROCHA CAMPOS POGLIESE
Grupo Energisa

DANIEL SHEM CHENG CHEN
EDP Brasil

EDUARDO SOARES
CEMIG



**IN-HOUSE TEAM OF THE YEAR
INFRASTRUCTURE**

ACCIONA ENERGÍA

HIDROVIAS DO BRASIL

IGUÁ SANEAMIENTO

NEXA RESOURCES

PRYSMIAN GROUP



HANNA PFEFFER, JON NIEVA, JANAINA MARTINEZ

**IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR
INFRASTRUCTURE**

MAGALY BARDALES ROJAS
Nexa Resources

GIANFRANCO FOGACCIA CINELLI
Hidroviás do Brasil

INAIÊ F. MENDES REIS
Prysmian Group

JON NIEVA ARRONDO
ACCIONA Energía

ADRIANO CANDIDO STRINGHINI
Iguá Saneamento



IN-HOUSE TEAM OF THE YEAR RENEWABLES

ACCIONA ENERGÍA

AES BRASIL ENERGIA SA

ENGIE

MAINSTREAM RENEWABLE POWER

RECURRENT ENERGY



IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR RENEWABLES

ALICE AZEVEDO
Recurrent Energy

ANDRÉS CURIA
Mainstream Renewable Power

YURI MÜLLER LEDRA
ENGIE

JON NIEVA ARRONDO
ACCIONA Energía

CARLOS POMPERMAIER
AES Brasil Energia SA



IN-HOUSE TEAM OF THE YEAR OIL & GAS

ENERFLEX

GALP ENERGIA

IPIRANGA

SHELL

ULTRAGAZ



IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR OIL & GAS

GABRIEL ALVES DA COSTA
Shell

DANIEL HEILBRON CHRISPIM
Galp Energia

CARLO FRATIN
Enerflex

FABIANA MOLINA
Ultragaz

GUIDO SILVEIRA
Ipiranga



IN-HOUSE TEAM OF THE YEAR M&A ENERGY/INFRASTRUCTURE

EDP BRASIL

ENGIE

HIDROVIAS DO BRASIL

IGUÁ SANEAMENTO

ULTRAGAZ



YURI LEDRA, LUCAS SEABRA, CHRISTINA AGUIAR

IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR M&A ENERGY/INFRASTRUCTURE

ALICIA PAOLA GAMBETTA PITA
Hidroviás do Brasil

JOSÉ EDUARDO GUIMARÃES BARROS
Eletrobras

YURI MÜLLER LEDRA
ENGIE

FABIANA MOLINA
Ultragaz

ADRIANO CANDIDO STRINGHINI
Iguá Saneamento



**IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR
LITIGATION/ARBITRATION**

ANDRÉ LUIZ CAVALCANTI
Shell

DANIEL SHEM CHENG CHEN
EDP Brasil

JOSÉ SILVA SOBRAL NETO
Grupo Equatorial Energia

VICTORIA VIÑES
MAIRE



LAW FIRM OF THE YEAR

LEFOSSE

MACHADO MEYER

MATTOS FILHO

PINHEIRO NETO ADVOGADOS

TOZZINIFREIRE ADVOGADOS



LAWYER OF THE YEAR

ALEXANDRE CHEQUER

Tauil & Chequer Advogados in association with Mayer Brown

GIOVANI LOSS

Mattos Filho

ISABEL LUSTOSA

Ulhoa Canto, Rezende e Guerra Advogados

CARLOS VILHENA

Pinheiro Neto Advogados

JOSE VICENTE ZAPATA LUGO

Holland & Knight



LAW FIRM OF THE YEAR ENERGY

HOLLAND & KNIGHT

MACHADO MEYER

PINHEIRO NETO ADVOGADOS

TOZZINIFREIRE ADVOGADOS

VEIRANO ADVOGADOS



DANIEL SZYFMAN, LAURA SOUZA, MARCELO LUCÓN

LAWYER OF THE YEAR ENERGY

RAFAEL BRIZ
Mayora & Mayora

RAPHAEL GOMES

Lefosse

DANIEL SZYFMAN
Machado Meyer

CARLOS VILHENA
Pinheiro Neto Advogados

JOSÉ VICENTE ZAPATA LUGO
Holland & Knight



LAW FIRM OF THE YEAR INFRASTRUCTURE

BAKER MCKENZIE

BMA ADOVAGADOS

CMS WOODHOUSE LORENTE LUDLOW

DENTONS CÁRDENAS & CÁRDENAS

LATINALLIANCE ATTORNEYS CENTRAL

AMERICA



LAWYER OF THE YEAR INFRASTRUCTURE

ANA CÂNDIDA DE MELLO CARVALHO
BMA Advogados

JOSE ROBERTO B. MARTINS

Trench Rossi Watanabe

LEONARDO MIRANDA
TozziniFreire Advogados

MARIA MONTEJO
Baker McKenzie

XIMENA ZULETA
Dentons Cárdenas & Cárdenas



LAW FIRM OF THE YEAR FINANCE

BAKER MCKENZIE

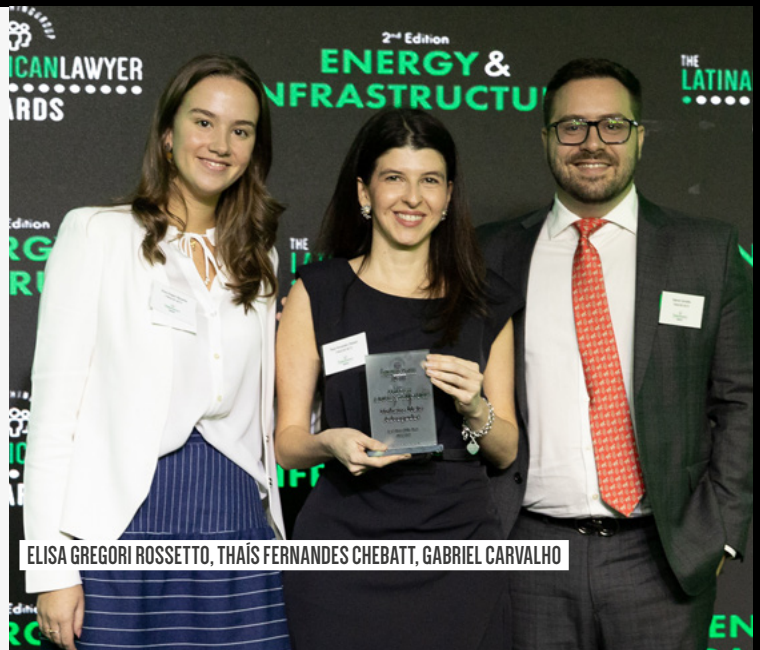
HOLLAND & KNIGHT

**PINHEIRO NETO
ADVOGADOS**

SIMPSON THACHER & BARTLETT

ULHÔA CANTO, REZENDE E GUERRA

ADVOGADOS



ELISA GREGORI ROSSETTO, THÁIS FERNANDES CHEBATT, GABRIEL CARVALHO

LAWYER OF THE YEAR FINANCE

JUAN CARLOS ANDRADE
LEC | Abogados

GRENDEL S. CALHEIROS
Simpson Thacher & Bartlett

JOSÉ LUIZ HOMEM DE MELLO
Pinheiro Neto Advogados

ISABEL LUSTOSA
Ulhôa Canto, Rezende e Guerra Advogados

JULIANA SAA
Holland & Knight



LAW FIRM OF THE YEAR PROJECT FINANCE

BRIGARD URRUTIA

HOLLAND & KNIGHT

MATTOS FILHO

PINHEIRO NETO ADVOGADOS

**TOZZINIFREIRE
ADVOGADOS**



LEONARDO MIRANDA, JUN OYAFUSO MAKUTA, KARIN YAMAUTI HATANAKA, ANA CAROLINA CALIL

LAW FIRM OF THE YEAR M&A ENERGY

BAKER MCKENZIE

CAREY

MARTINEZ DE HOZ & RUEDA

MATTOS FILHO

**TOZZINI FREIRE
ADVOGADOS**



JUN OYAFUSO MAKUTA, LEONARDO MIRANDA, ANA CAROLINA CALIL, KARIN YAMAUTI HATANAKA

LAWYER OF THE YEAR M&A ENERGY

SERGIO AMIEL
Garrigues

ANA CAROLINA CALIL
TozziniFreire Advogados

ANDRES CRUMP
Baker McKenzie

GIOVANI LOSS
Mattos Filho

JUAN FRANCISCO MACKENNA
Carey



LAW FIRM OF THE YEAR M&A INFRASTRUCTURE

CESCON, BARRIEU, FLESCH
& BARRETO ADVOGADOS

GARRIGUES

LEFOSSE

**TAUIL & CHEQUER ADVOGADOS
IN ASSOCIATION WITH MAYER
BROWN**

TOZZINIFREIRE ADVOGADOS

VEIRANO ADVOGADOS



THE TEAM

LAWYER OF THE YEAR M&A INFRASTRUCTURE

SERGIO AMIEL *Garrigues*

Alexandre Chequer
Tauli & Chequer Advogados in association
with Mayer Brown

Eduardo Lanna
Cescon, Barrieu, Flesch & Barreto Advogados

Jun Makuta
TozziniFreire Advogados

Luiz Otávio Lopes
Lefosse



LAW FIRM OF THE YEAR LITIGATION

BMA ADVOGADOS

DEMAREST ADVOGADOS

GONZALEZ CALVILLO

LAMMOGLIA ABOGADOS

ROLIM, GOULART, CARDOSO ADVOGADOS



LAWYER OF THE YEAR ARBITRATION

FELIPE BASCUÑÁN
Allende Bascuñán

RAFAEL BRIZ
Mayora & Mayora

DIOGO CARNEIRO *Lefosse*

GONZALO GONZÁLEZ GALARZA
ECIJA GPA

JOAQUIM SIMÕES BARBOSA
*Borba, Simões Barbosa, Bessone
e Cristofaro – BSBC Advogados*



LAW FIRM OF THE YEAR ENERGY EFFICIENCY

ALLENDE BASCUÑÁN

DENTONS CÁRDENAS & CÁRDENAS

LATINALLIANCE ATTORNEYS CENTRAL AMERICA

MARTINEZ DE HOZ & RUEDA

RITCH MUELLER



LAW FIRM OF THE YEAR RENEWABLES

CAREY

DENTONS CÁRDENAS & CÁRDENAS

MARTINEZ DE HOZ & RUEDA

PINHEIRO GUIMARÃES

SALERNO & ASOCIADOS



LAWYER OF THE YEAR RENEWABLES

SEBASTIÁN ABOGABIR
Guerrero Olivos

JUAN FRANCISCO MACKENNA
Carey

PAOLO SALERNO
Salerno & Asociados

ANDRÉ SIGELMANN
Pinheiro Guimarães

JIMENA VEGA OLMOS
Martinez de Hoz & Rueda



LAW FIRM OF THE YEAR OIL & GAS

DENTONS CÁRDENAS & CÁRDENAS

MACHADO MEYER

MARTINEZ DE HOZ & RUEDA

MATTOS FILHO

SCHMIDT, VALOIS, MIRANDA, FERREIRA & AGE

**TAUIL & CHEQUER ADVOGADOS
IN ASSOCIATION WITH MAYER
BROWN**



LAWYER OF THE YEAR OIL & GAS

ALEXANDRE BITTENCOURT CALMON
*Campos Mello Advogados in cooperation
with DLA Piper*

ALEXANDRE CHEQUER
*Tauil & Chequer Advogados
in association with Mayer Brown*

FRANCISCO A. MACÍAS
Marval O'Farrell Mairal

GIOVANI LOSS
Mattos Filho

DANIEL SZYFMAN
Machado Meyer





THE LATIN AMERICAN LAWYER



THE DIGITAL AND FREE MAGAZINE

DEDICATED TO THE LATIN AMERICAN BUSINESS COMMUNITY

Every issue includes:

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

Follow us on



For information:

info@iberianlegalgroup.com

Search for The Latin American Lawyer or IBL Library on





Un horizonte incierto Para la gestión de patrimonios

por constantino vidal ruiz de Velasco, Socio de ZADAL

Recogiendo las tendencias que pudimos ver a finales del año pasado, así como las últimas modificaciones legislativas y las previsiones a nivel macro que se esperan para 2024, esbozamos a continuación algunas de las cuestiones que serán importantes a lo largo de los próximos meses en relación con la gestión patrimonial.

El factor principal a tener en cuenta para el ejercicio 2024 viene dado por la prórroga del Impuesto sobre las Grandes Fortunas ("ISGF"). Concebido inicialmente como un impuesto temporal aplicable exclusivamente para los ejercicios 2022 y 2023, recientemente se ha aprobado su prórroga sine die mediante la Disposición adicional quinta del Real Decreto-ley, de 27 de diciembre, según la cual el

impuesto se mantendrá: *"en tanto no se produzca la revisión de la tributación patrimonial en el contexto de la reforma del sistema de financiación autonómica"*.

Así pues, tanto el acceso como, especialmente, el alcance de la exención aplicable a determinadas estructuras de empresas familiares seguirán necesitando especial atención en la configuración y estructuración de grandes patrimonios, ya que hubo contribuyentes que decidieron no adaptar su estructura patrimonial a los requisitos exigidos por la norma del Impuesto sobre el Patrimonio ("IP"), en la medida en que el nuevo impuesto patrimonial solo aplicaría durante dos años, por lo que el ajuste temporal (si se nos permite el uso de este

término en el contexto del IP) podría no haber merecido la pena, teniendo en cuenta, no solo la inversión a realizar, sino también posibles costes de oportunidad.

Por otra parte, durante el último trimestre de 2023 pudimos ver mucha actividad en relación con la creación y comercialización de Fondos de Capital Riesgo que, desde el punto de vista de la imposición patrimonial pueden resultar muy interesantes, teniendo en cuenta los pronunciamientos de la Dirección General de Tributos ("DGT"). En este sentido, tanto la ya citada prórroga del ISGF, como la doctrina emitida en sus consultas de la DGT, hacen prever que la tendencia este año 2024 en cuanto a la canalización de la inversión

a través de sociedades de capital riesgo, se mantenga o se intensifique, probablemente acompañada de una reactivación de las operaciones de M&A por parte de los fondos en la segunda mitad del ejercicio, como apuntan la mayoría de las previsiones macroeconómicas.

Asimismo, la aplicación del límite conjunto IRPF-IP-ISGF, se convertirá en la otra gran herramienta en manos del contribuyente para limitar el impacto fiscal y la carga tributaria personal.

En este sentido, las modificaciones llevadas a cabo por las Comunidades de Madrid y Andalucía, en relación el Impuesto sobre el Patrimonio, conducen a un resultado mediante el cual, en principio, la cuota tributaria a ingresar del ISGF sería cero y, en consecuencia, no existiría la obligación de presentar autoliquidación del citado ISGF.

Fundamentalmente, las modificaciones consisten en dejar sin efectos la bonificación del 100% de la cuota del IP durante el tiempo en el que esté vigente el ISGF y, por otra parte, crearían una bonificación en la cuota por

importe igual a la diferencia entre las cuotas íntegras del IP y del ISGF.

Otras Comunidades Autónomas, como Galicia, Cantabria, Baleares y Extremadura siguieron el cambio normativo encabezado por Madrid y Andalucía, aprobando a finales de 2023 medidas parecidas, por lo que habrá que estudiar cómo afectan en cada caso particular.


Este asunto plantea derivadas interesantes y que están relacionadas con la capacidad de llevar a cabo inspecciones por parte de la AEAT, aún en el caso de que no se haya presentado el ISGF por no resultar obligado a hacerlo de acuerdo con la normativa del propio impuesto y con distintos plazos de prescripción.

Por su parte, la Administración tributaria ha modificado el ISGF para incluir el mínimo exento para todos los sujetos pasivos, independientemente de que sean residentes en España, o no (es decir, tanto si tributan por obligación real como personal).

Entendemos que esta modificación abre la

posibilidad de solicitar la devolución de ingresos indebidos con respecto a aquella parte de la cuota del ISGF que se corresponda con dicho mínimo exento, en aquellos casos en los que no se hubiese aplicado, por ser el contribuyente no residente en España en los ejercicios en los que la norma no lo contemplaba (si es que no se había incluido ya este argumento en la impugnación realizada sobre la inconstitucionalidad del impuesto, previamente presentada).

Finalmente, las cuestiones sobre residencia fiscal que tanto han dado que hablar durante los últimos meses con asuntos muy mediáticos seguirán estando encima de la mesa. La reciente jurisprudencia del Tribunal Supremo da muestra de la gran litigiosidad que genera este tema y que, creo, seguirá la misma tendencia en 2024.

En definitiva, muchos cambios que tuvieron lugar en las últimas semanas de 2023 tendrán un impacto relevante en 2024 que, como cada año nuevo, viene cargado de incertidumbre y dudas por despejar. 



World Compliance Association

Investigaciones internas, el poder de las organizaciones para controlar su reputación

por felipe garcia hernández*
abogado y socio de círculo legal
junta directiva world compliance association



La colaboración público privada en la averiguación de los delitos será próximamente una de las claves del Derecho Penal.

Hasta hace poco tiempo, la investigación de los delitos correspondía sólo al Estado, y no podían existir injerencias de otras entidades o personas, esto, en el futuro, como ya está pasando, ya no será así, y las propias organizaciones, se han echado a sus espaldas la difícil tarea de investigar las irregularidades que surgen en sus organizaciones.

El sistema de la Responsabilidad Penal de las Personas Jurídicas traslada a las organizaciones privadas dos grandes obligaciones, una, la de intentar prevenir delitos, y otra, y no menos importante, la de investigarlos.

Los Estados, han pasado la pelota a las organizaciones para intentar que desde dentro se evite la comisión de delitos, y además, que se investiguen los mismos, para que luego, se proceda a presentar este material a la Fiscalía, Tribunales o Policía.

Especialmente en investigaciones complejas, con un componente financiero y tecnológico elevado, donde sencillamente, el Estado no puede llegar a tiempo para destapar la operativa delictiva y los responsables de los hechos, para ello, el ordenamiento llama a las organizaciones a estructurar un modelo de prevención penal,

y establecer mecanismos por los cuales se puedan desarrollar investigaciones internas complejas, presentando al culpable ante las autoridades, y en su caso, mejorando sus controles para que los hechos no vuelvan a producirse, desplegando las acciones de su sistema disciplinario, esto en esencia es el espíritu del compliance, y ya se anunciaba así en la Circular 1/2016 de la Fiscalía General de Estado.

Las empresas y organizaciones, por su parte, han asumido, por propia convicción e interés este traspaso, ya que una vez está en marcha la investigación, pueden controlar la obtención de la prueba, y anticiparse para conseguir un trato penal más favorable, controlando su potencial daño reputacional y teniendo un monopolio sobre el material de la investigación.

Sin embargo, este auge de las investigaciones internas en las organizaciones, no

ha ido acompañado de un marco normativo, creando inseguridad jurídica, que se palía en cierta medida por la Jurisprudencia del Tribunal Supremo y por la Doctrina del Tribunal Constitucional, pero que da buena cuenta, de la urgente necesidad de una norma que termine con la situación actual.

La inseguridad jurídica es tal, que no sólo existen dudas en muchos supuestos en cuanto a la obtención de prueba, si no en cuanto a su custodia, presentación y validez de la misma, debiendo analizarse cada caso de manera exhaustiva, por ejemplo, en el acceso a la correspondencia de los trabajadores o directivos, el uso de aparatos de escucha o videgrabaciones. Los protocolos de las empresas en muchas ocasiones, minimizan los problemas, pero en otros, los agravan e impiden desplegar toda la acción que una investigación interna compleja requiere.

También es muy controvertido y abierto, el debate sobre el tipo de profesional que está más cualificado para liderar y ocuparse de investigación interna.

Sin duda, un abogado especializado debería pilotar y asumir la dirección de una investigación interna compleja, auxiliándose de equipos de forensic, detectives, peritos y auditores, pero es un debate vivo y muy interesante, porque cada agente, tiene algo que aportar, pero sin embargo, el ordenamiento no confiere a todos los profesionales los


mismos privilegios, por ejemplo, sólo el abogado cuenta para con su cliente con el denominado legal privilege, una cuestión capital, y que objetivamente, nos confiere una ventaja importante a la hora de liderar una investigación interna.

Por otra parte, la conducción general de una investigación exige conocimientos jurídicos amplios y profundos. Los interrogatorios a empleados y el acceso a dispositivos son materias de alto riesgo legal y que pueden arruinar los resultados si se cometen errores, echar al traste una investigación y que la propia organización pueda al final ser privada de reclamar responsabilidad penal o civil contra los responsables de las irregularidades, algún Magistrado del Tribunal Supremo, ya ha avisado sobre estos riesgos y ha puesto el foco en la importancia de las investigaciones internas.

Otro aspecto crucial es la confidencialidad. Nadie cuestiona que una investigación interna está entre las funciones de asesoramiento y defensa encargadas a los abogados, y en ese sentido, este material, siempre que sea objeto de encargo para la defensa de la organización a este profesional, ostenta el privilegio legal abogado-cliente, pero esto debería estar más claro en una norma, y a fecha de hoy, seguimos en muchas ocasiones vislumbrando oscuridad en un derecho de gran intensidad como este.

Otro aspecto importante es la protección del material

fruto de la investigación, lo que se denomina en el mundo anglosajón, como work product, y que en buena lógica, dada la equiparación de derechos entre la persona física y jurídica en la jurisdicción penal, debe declararse en una futura norma su especial protección, con independencia de los profesionales que hayan intervenido, salvaguardando este material. Es necesario potenciar y vedar un espacio inviolable que permita a la organización que sospecha que se ha cometido un delito en su seno, indagar los hechos en detalle y sin miedo a que, lo que encuentre y albergue en sus dispositivos u oficinas, pueda volverse contra ella en un procedimiento penal. Igualmente, en la ansiada norma, debería extenderse esta protección del secreto profesional a las comunicaciones a todos los profesionales que participen en su obtención, ya sean o no abogados.

Estos aspectos, todos controvertidos, se han erigido como capitales en las organizaciones, y quien tiene un buen procedimiento para investigar internamente, tiene una ventaja competitiva sobre el resto, porque le permite reaccionar instantáneamente y con la certeza de que sus pruebas están a salvo, controlando el impacto sobre su reputación, mientras tanto, aguardaremos una necesaria regulación de esta apasionante materia. 

**Felipe García Hernández
abogado y socio de Círculo Legal
Junta Directiva World Compliance
Association*

Women in a Legal World

La transparencia es el nuevo “must” en el mundo digital

por adaya maria esteban ruiz



Estamos viviendo el incremento del uso de herramientas que nos ayudan a prever comportamientos y a personalizar los servicios y las ofertas que recibimos, desde el acceso a un puesto de trabajo o a una promoción, las condiciones de un seguro, una hipoteca o un préstamo, o la elección de un determinado proveedor en lugar de otro. Sistemas más sencillos o complejos, en los que pueden o no participar sistemas de *Machine Learning Language* (MLL) pero que, sin lugar a duda, ayudan a tomar decisiones personalizadas en

función del perfil del usuario final del servicio.

No obstante, el uso de todas estas herramientas está sujeto a distintas obligaciones de transparencia, no excluyentes, que, por tanto, en muchas situaciones, se superponen. Por un lado, en Europa, encontramos la obligación básica (que no sintética) de informar sobre cómo tratan nuestros datos personales, para qué finalidades, quién los trata, durante cuánto tiempo y qué consecuencias conlleva ese tratamiento (entre otras cuestiones), derivado de la normativa de protección de datos (en Europa, en particular, el Reglamento (UE) 2016/679 o Reglamento General de Protección de Datos o RGPD; así como, en España, de la Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de Protección de Datos Personales y garantía de los derechos digitales). Esta obligación de transparencia es la que aplica, indiscriminadamente, para casi todos los operadores del mercado.

Pero, por otro lado, nos encontramos otras obligaciones de transparencia específicas que podrán (o no) aplicar a una actividad determinada, en función de los servicios prestados:

- Obligaciones de transparencia en torno a servicios de intermediación en línea y a los motores de búsqueda, de cara tanto a los usuarios profesionales (Reglamento (UE) 2019/1150) como, más recientemente, a todo tipo de usuarios, profesionales y consumidores, especialmente en relación con las grandes plataformas (Reglamento (UE) 2022/2065, también conocido como la *Digital Services Act*), incluyendo información sobre (i) las medidas, herramientas y actividades de moderación de contenido realizadas, y la posible utilización de medios automatizados, (ii) la publicidad y (iii) los sistemas de recomendación.
- Obligaciones de transparencia en torno al

comercio electrónico y uso de cookies y tecnologías de rastreo derivada de la actual Directiva 2000/31/CE (Directiva sobre el comercio electrónico) y la normativa nacional de desarrollo (en España, la Ley 34/2002, de 11 de julio, de servicios de la sociedad de la información y de comercio electrónico) y, en un futuro, de lo que es actualmente la propuesta de Reglamento sobre la privacidad y las comunicaciones electrónicas (conocido como reglamento e-privacy).

- Obligaciones de transparencia impuestas a sistemas de inteligencia artificial, contenidos en la propuesta de regulación de Inteligencia Artificial, publicada el pasado 21 de abril de 2021 y que se espera sea aprobada el próximo 6 de diciembre de 2023. Una vez aprobada, estas obligaciones de transparencia serán obligatorias para los sistemas de inteligencia artificial que sean catalogados como de alto riesgo, así como para otros sistemas que, si bien no son considerados de alto riesgo, presentan ciertos riesgos específicos de manipulación que requieren esta transparencia (por ejemplo, sistemas que se utilicen como chatbots, reconocimiento de emociones, *deepfakes*, etc.).

Además de las obligaciones de transparencia, en algunas ocasiones, es necesario también solicitar el consentimiento (o consentimientos) del

usuario. De conformidad con la normativa (principalmente, art. 6 y 7 y Considerando 32 del RGPD), este consentimiento debe ser “libre, específico, informado e inequívoco”. Sin embargo:

- ¿Acaso el consentimiento es verdaderamente *libre* siempre? Estamos viendo cómo, en muchas ocasiones, si queremos obtener un cierto servicio, se nos ofrece la posibilidad de “pagarlo” o que sea gratis a cambio de nuestros datos personales, olvidándonos de que entonces el pago es la entrega de nuestros datos personales, y sin que podamos negociar los términos de cómo estos van a ser utilizados.
- ¿Acaso el consentimiento es realmente *informado*, considerando todas las obligaciones de transparencia, la práctica del mercado de elaborar largos y complejos textos en los que a veces no es fácil encontrar la información verdaderamente importante y la terrible necesidad de inmediatez? La conjunción entre el preciado tiempo y el ansiado botón de “continuar” nos hace cerrar estos textos sin ni siquiera dedicarles unos minutos.
- ¿Y es que acaso el consentimiento es siempre *específico*? En muchas ocasiones, la forma de escribir y la elección de la palabra utiliza no es fruto de la casualidad, sino de una elección consciente y cuidada para ofrecer la sensación de

estar otorgando información mientras que, al mismo tiempo, no se otorga.

Nos enfrentamos a un aluvión de información sin precedentes que, paradójicamente, dificulta la finalidad para la cual ha sido y sigue siendo promovida: facilitar la información y transparencia, de forma clara, de lo que hacen los servicios digitales y de cómo nos influyen. La promoción de un determinado producto o servicio, la denegación de una tarjeta de crédito, etc.; a veces ni siquiera quien pone en marcha o utiliza el sistema conoce bien por qué genera un resultado u otro, pero el resultado es el mismo: tu tarjeta ha sido denegada.

Adaya Maria Esteban Ruiz
Este artículo expresa las opiniones de su autora.

Adaya Maria Esteban Ruiz

Abogada experta en privacidad, AI, software, contratación tecnológica, comercio electrónico y nuevas tecnologías. Miembro de la asociación de privacidad IAPP, miembro de la Comisión de Tecnología de Women in a Legal World y miembro del Observatorio de Inteligencia Artificial de OdiselA. Ponente en varias universidades.

The Coach Approach

¿Tiendes a la procrastinación? Lee este artículo

por bárbara de eliseu



El nuevo año viene con muchos propósitos, carga de trabajo, grandes objetivos y es necesario gestionarlo todo.

Cuando tienen muchas tareas o tareas grandes o muy importantes por delante, el peso de la responsabilidad, los plazos, la evaluación externa, la autocr tica, hace que algunos abogados pospongan la ejecución de las tareas.

Procrastinar es exactamente eso, posponerlo para mañana, otro día; por tanto, es un acto voluntario de no hacer algo o realizar una actividad alternativa, generalmente más placentera o estimulante.

Resulta que el acto de procrastinar complica la vida del abogado y puede afectar su bienestar físico y psicológico, resultando en mayores niveles de estrés, autocr tica y ansiedad. Y la conducta de procrastinación de los abogados puede continuar incluso cuando el abogado es consciente de las consecuencias negativas que surgen, lo que puede generar aún más sufrimiento.

Entonces,  c mo controlar este comportamiento? Aquí hay 5 pasos que debe seguir para comprender su

procrastinación y superarla.

Conoce tu propia procrastinación

El primer paso consiste en comprender las razones que te llevan a procrastinar. Comprenda las áreas en las que procrastina más y qué hace en lugar de lo que debería hacer cuando procrastina.

Identifique cuáles son sus miedos cuando procrastina.  Es el miedo al fracaso?  Es el miedo a no ser perfecto?  Es el miedo a las opiniones o juicios de otras personas?

Existen numerosas razones por las que un abogado procrastina, como la mala gestión del tiempo, la incapacidad para establecer prioridades, la falta de conocimiento, la falta de motivación, la inercia, entre muchas otras. Estos temores o

motivos hacen que, cuando se acerca el momento de realizar la tarea, el abogado opte por no realizarla, posponiendo su ejecución.

Este conocimiento de la propia procrastinación también implica comprender que la procrastinación es un ciclo que, si no se combate, se reforzará y se volverá vicioso.

Ningún abogado procrastina porque sea testarudo o vago, sino porque en su cerebro tiene sentido, puesto que se siente desmotivado, autocrítico o perfeccionista, temeroso del fracaso o de la opinión de los demás.

Prepárate para hacer algo diferente

El cambio siempre es un desafío. Por tanto, habiendo comprendido los motivos que llevan a los abogados a procrastinar y que dificultan salir de ese ciclo vicioso, es importante entender que el cambio no siempre comienza con la motivación. A veces es importante empezar primero y la motivación vendrá después.

Aún así, para ayudar en el proceso de transformación, es necesario definir qué se quiere y por qué se quiere cambiar. ¿Por qué quieres dejar de ser un abogado procrastinador? ¿A qué versión de ti mismo quieres acercarte? El acto de procrastinar es siempre una decisión. ¿Por qué quieres decidir hacer algo diferente? ¿Qué valores hay detrás de este cambio? Los valores son grandes impulsores.

Te recomiendo que tomes notas a lo largo de esta reflexión que te propongo.

Aprenda a lidiar con pensamientos y emociones difíciles

Los miedos y motivos que llevan a la procrastinación hacen que el abogado tenga pensamientos y emociones difíciles de afrontar y que, por tanto, le llevan a posponer la realización de la tarea. Sabemos que todo lo que causa malestar en el ser humano, lo intentan evitar.

¿Te sugiero que reflexiones sobre las emociones que motivan tu procrastinación? ¿Es ansiedad? ¿Miedo? ¿Falta de confianza?

Intentar evitar estas emociones es normal. Se vuelve problemático cuando es recurrente y sistemático. Evitar sentir emociones difíciles sólo empeora el problema, porque cuanto más quiera el abogado no sentir o pensar en ellas, más las sentirá o pensará. Por tanto, la evitación, aunque sea un mecanismo de defensa común, no es útil.

Alternativamente, puedes aceptar que los pensamientos y emociones negativos son parte de la vida, que su contenido no te define como persona y que, por lo tanto, no debes dejarte atrapar por ellos, pudiendo elegir hacer diferente. En lugar de pensar “No puedo hacerlo”, puedes aceptar que este pensamiento (y la emoción asociada con él) surge en el momento presente, estar

disponible para darte cuenta de que es sólo un pensamiento y que no tienes que “creer” en ello y ser capaz de romper el ciclo de procrastinación (que te llevaría a evitar la tarea) y comenzar la tarea que es importante realizar.

Vuélvete compasivo contigo mismo

No siempre irá bien. Sin embargo, el abogado puede (¡y debe!) tomar una decisión más: elegir ser compasivo en lugar de criticarse a sí mismo.

Ser compasivo con uno mismo no es sinónimo de debilidad o falta de responsabilidad. La autocompasión es un acto de cuidado personal, amabilidad y empatía que puede desempeñar un papel clave para romper el ciclo de procrastinación de un abogado.

Realmente cambiar

¡Nada cambia si no lo haces! Por eso, te sugiero que identifiques algo que vienes procrastinando desde hace algún tiempo, definas las acciones concretas que se deben tomar y establezcas un plazo para que, aplicando los pasos que te mencioné aquí, puedas detener este ciclo de procrastinación y haces lo que hay que hacer. No olvides pensar también por qué necesitas realizar esta tarea. ¿Para llegar a dónde? ¿Para lograr qué?

Trabajar esta habilidad es un proceso continuo que requiere entrenamiento. ¡Celebra cada logro y no te rindas de ti para que el año 2024 sea un año muy productivo y exitoso!

get

Global Energy
Transition Congress
and Exhibition

1-3 July 2024

Allianz MiCo - Milano Convention Centre,
Milan Italy

Accelerating the Global Energy Transition

GET real action | GET real projects | GET real partnerships

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

The only global event uniting the low-carbon energy and industrial ecosystems under one roof.

With **300+ exhibitors**, **20,000+ visitors**, **70 conference sessions** featuring **300+ Ministers** and **CEOs**, this is the event to demonstrate low-carbon solutions to new markets and work together to meet international climate objectives.

**BOOK YOUR
STAND TODAY**

SCAN FOR MORE
INFORMATION



Media Partners



Be an Architect of the Global Energy Transition

 #getcongress getcongress.com

Organised By

dmg events



IBERIAN LAWYER



THE DIGITAL AND FREE MAGAZINE

DEDICATED TO THE IBERIAN
BUSINESS COMMUNITY

Every issue includes:

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

Follow us on



Search for Iberian Lawyer or IBL Library on



N 131 | Febrero 2024

Editor-in-Chief

ilaria.iaquinta@iberianlegalgroup.com

Deputy Editor

michael.heron@iberianlegalgroup.com

In collaboration with

julia.gil@iberianlegalgroup.com

Contributor

mercedes galán, giuseppe salemme, paloma luciáñez,
bárbara de eliseu, pilar lópez asencio, joaquin muñoz

Group Editor-in-Chief

nicola.dimolfetta@lcpublishinggroup.com

Administration Officer

carlos.donaire@iberianlegalgroup.com

Graphic Designer

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

International Project & Conference Manager

anna.palazzo@iberianlegalgroup.com

CEO

aldo.scaringella@lcpublishinggroup.com

General Manager and Group HR Director

stefania.bonfanti@lcpublishinggroup.com

Group Communication and Business Development Director

helene.thierry@lcpublishinggroup.com

Group CFO

valentina.pozzi@lcpublishinggroup.com

Marketing and Sales Manager

chiara.seghi@lcpublishinggroup.com

Account Coordinator for Spain & Portugal

vincenzo.corrado@iberianlegalgroup.com

Account Executive for Brazil and LATAM

amanda.castro@iberianlegalgroup.com

Events Coordinator

ilaria.guzzi@lcpublishinggroup.com

Editor

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

The publisher and authors are not responsible for the results of any actions (or lack thereof) taken on the basis of information in this publication. Readers should obtain advice from a qualified professional when dealing with specific situations. Iberian Lawyer is published 11 times a year by Iberian Legal Group SL.

© Iberian Legal Group SL 2020 - January 2022
Copyright applies. For licensed photocopying, please contact info@iberianlegalgroup.com

Legal Deposit

M-5664-2009