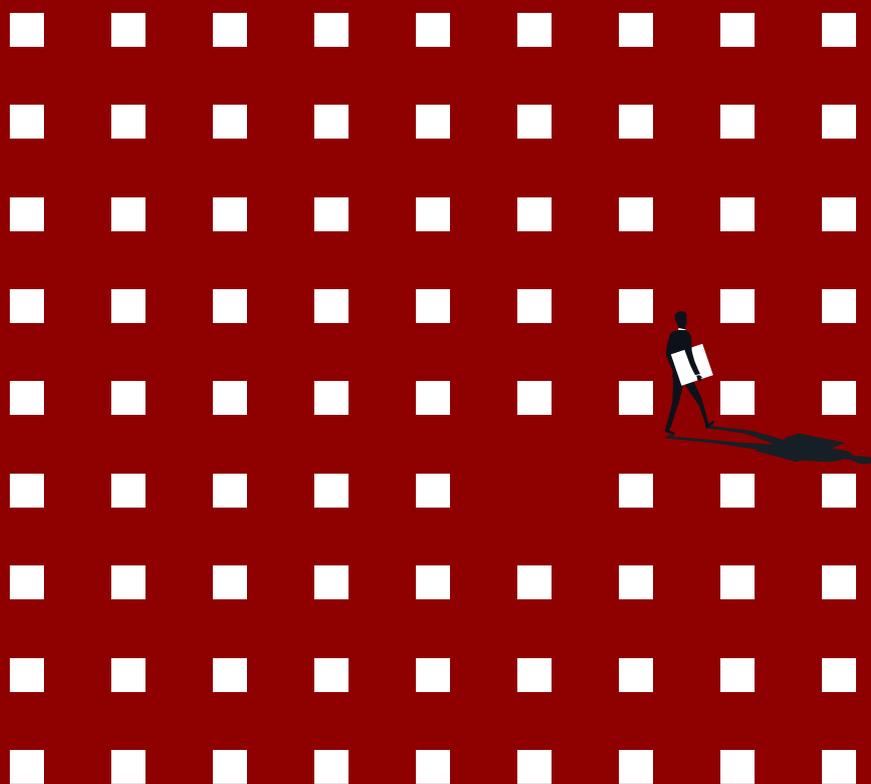




Garrigues celebra 50 Años en Nueva York

José Manuel Benito:
la vocación de prestar un servicio
de IO a los clientes internos

El tímido mercado de M&A
de infraestructuras



Puertas giratorias: todos los cambios y nombramientos de socios en 2023

En 2023, *Iberian Lawyer* registró 119 traslados de socios y el nombramiento de 47 nuevos socios (junto con 20 puestos ejecutivos dentro de las firmas)

Editorial

Ilaria Iaquinta



Una visión general del 2023

Al despedirnos de este año, es momento de hacer una pausa y repasar los cambios dinámicos que han sacudido el mercado legal ibérico en los últimos 12 meses. En un panorama caracterizado por el constante flujo de transformación, es imperativo reconocer que los cambios, ya sea en asociaciones, transiciones de liderazgo o expansiones geográficas, representan más que simples fluctuaciones. Reflejan la naturaleza adaptable del mercado legal, impulsada por la innovación, la globalización y un compromiso inquebrantable para satisfacer las necesidades en evolución de los clientes y el panorama empresarial más amplio.

Observando los nombramientos a socios y a los puestos de liderazgo dentro de los despachos de abogados; y los movimientos de socios entre firmas (o empresas), el año pasado ha sido verdaderamente transformador. Estos cambios – que están documentados en dos artículos específicos, uno para España y otro para Portugal, así como en la entrevista a Isaac Millán, quien hizo la transición del ámbito corporativo a la práctica legal, asumiendo la dirección de la oficina de Madrid de Ceca Magán – no solo redefinen el funcionamiento

interno de cada bufete, sino que también tienen un impacto tangible en el ecosistema legal en general. De hecho, delinean el futuro de la profesión al mostrar quiénes son los líderes del mañana. Sin embargo, a pesar de que la tecnología y la inteligencia artificial están ganando terreno cada vez más y han ingresado oficialmente en las agendas y discusiones públicas de los abogados, la profesión legal sigue estando fuertemente arraigada en las personas. Es sobre los talentos sobre los que se construirá el panorama legal de los años venideros.

Este número también se centra en la búsqueda de la internacionalización. El 50 aniversario de Garrigues en Nueva York sirvió como una oportunidad para hablar no solo sobre el recorrido del despacho en los Estados Unidos, sino también sobre otras firmas españolas que establecieron su presencia en la Gran Manzana. Además, entrevistamos al socio director de Samaniego Law, Javier Fernández-Samaniego, reclutado el septiembre pasado por Osborne Clarke para liderar su nueva oficina en Miami. Más allá de los límites de los Estados Unidos, el foco se dirige hacia India, que podría convertirse en un terreno prometedor. Las oportunidades emergentes en esta región han despertado el interés de los despachos internacionales, señalando una nueva frontera lista para la exploración y el crecimiento.

Como es habitual, entrevistamos a consejeros generales clave, como los de Mercadona y Lonza. Estas conversaciones ofrecen una comprensión más profunda de los roles y responsabilidades en evolución dentro de la profesión legal.

En conclusión, al pasar la página hacia el nuevo año, llevemos delante las lecciones aprendidas, abrazando el dinamismo que define la industria legal. Los desafíos y oportunidades que se avecinan llaman a los abogados a navegar por territorios desconocidos con determinación, innovación y una dedicación firme a los principios que sustentan su profesión.

Brindemos por un año prometedor, lleno de crecimiento continuo, aprendizaje y una comprensión más profunda del siempre cambiante mundo legal. 



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, 19/02/2024
- Iberian Lawyer Labour Awards Madrid, 19/02/2024

MARCH

- Iberian Lawyer Inspiralaw 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 Inspiralaw Italia Milan, 09/04/2024
- Legalcommunity Tax Awards Milan, 11/04/2024
- Iberian Lawyer Sustainability Summit - Portugal Lisbon, 16/04/2024

MAY

- LegalcommunityCH Awards Zurich, 16/05/2024
- Legalcommunity Forty under 40 Awards Milan, 23/05/2024
- 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 Legaltech Day Madrid, 24/09/2024
- 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
- Foodcommunity Awards Milan, 25/11/2024

DECEMBER

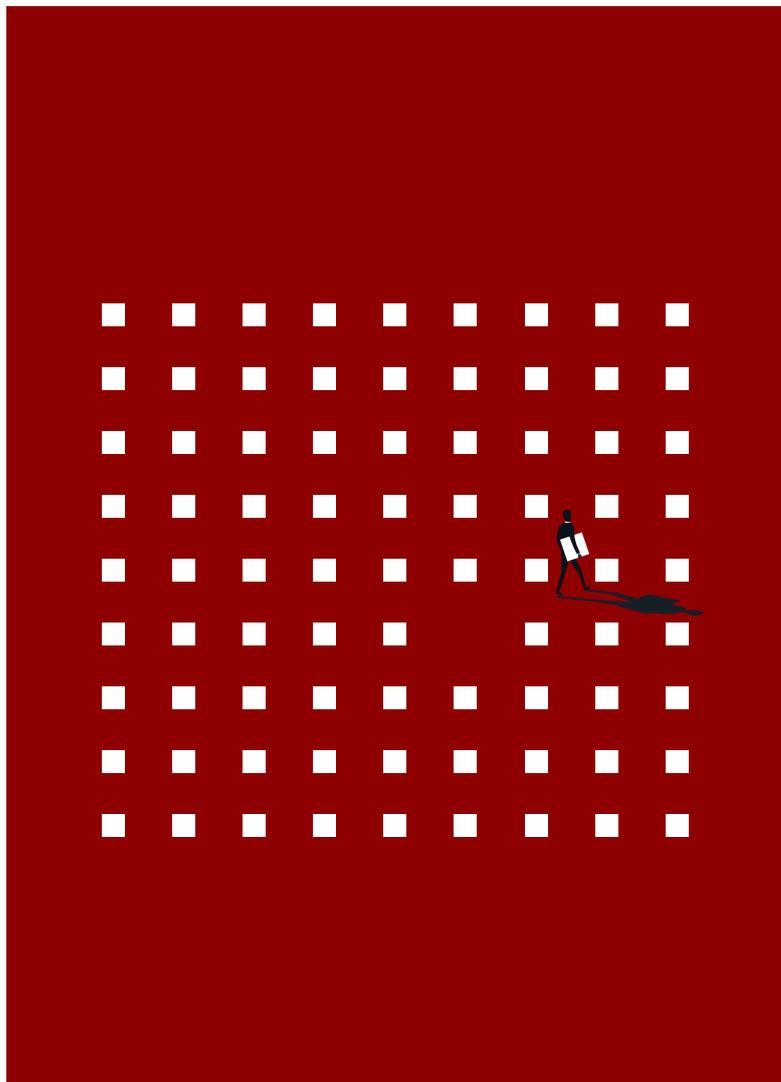
- The LatAm Energy & Infrastructure Awards São Paulo, 11/12/2024

LEGEND

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

Contenidos

IBERIANLAWYER 130



39

Puertas giratorias: todos los cambios y nombramientos de socios en 2023

En 2023, Iberian Lawyer registró 119 traslados de socios y el nombramiento de 47 nuevos socios (junto con 20 puestos ejecutivos dentro de las firmas)

9

ON THE MOVE

Garrigues nombra 16 nuevos socios y senior partner

21

ON THE WEB

Estamos estables?

25

Garrigues celebra 50 Años en Nueva York

31

Estado mental de Nueva York

35

Samaniego: su llegada para dirigir la oficina de Osborne Clarke en Miami

49

De empresa a despacho de abogados

53

IVA en la era digital

57

El diario del Legalday 2023

63

De patito feo a cisne en laboral

67

Antonio Bañón, el abogado en la sombra

71

Merry go round: todos los movimientos y nombramientos de los socios en 2023

79

Fin de la NHR?

83

El tímido mercado de M&A de infraestructuras

87

José Manuel Benito: la vocación de prestar un servicio de IO a los clientes internos

91

Hacia un futuro sostenible

95

Despachos de abogados: es el momento de India

101

ESPECIAL

Gold Awards

127

Sandbox de IA: una oportunidad para favorecer la competitividad tecnológica de las empresas españolas

129

WCA

El compliance laboral

131

WLW

La Metamorfosis del Abogado: Navegando la Revolución en el Sector Jurídico

133

THE COACH APPROACH

Networking lo es todo: ¡haz que funcione!

135

EXPERT OPINION

Subrogación contractual
Sentencia del STJ (Portugal) de 8 de marzo de 2023 Asunto nº 445/19: una vuelta al pasado?

On the Move



PROMOCIÓN

Garrigues nombra 16 nuevos socios y senior partner

La junta de socios de Garrigues, celebrada en Barcelona, ha aprobado -con efectos 1 de enero de 2024- el nombramiento de 16 nuevos socios de capital, así como el nombramiento de **Rosa Zarza** como primera mujer que ocupa el cargo de socia senior del despacho, en sustitución de **Javier Ybáñez**, quien, al término de su mandato, continuará como socio responsable de la práctica de Latinoamérica.

Los profesionales de Garrigues ascendidos a socios en España son: **Beatriz Amillo Torrano**. Mercantil y Fusiones y Adquisiciones (Madrid); **Francisco Javier Cabarcos Dopico**. Dispute resolution: litigios y arbitraje (Vigo); **Estíbaliz Colina Cárcamo**. Mercantil y Fusiones y Adquisiciones (Bilbao); **Isabel Cortés Pulido**. Fiscal (Madrid); **Miguel Ángel Díaz Gómez**. Laboral (Sevilla); **Álvaro Domínguez Heredero**. Fiscal (Madrid); **Julián García Payá**. Laboral (Valencia); **Marta Gracia Domènech**. Fiscal (Barcelona); **Javier Guinot Barona**. Fiscal (Valencia); **Carlos Lasa Arozamena**. Mercantil y fusiones y adquisiciones (San Sebastián); **Sara Luján Luján**. Laboral (Barcelona) y **Guillermo Zamora Marfil**. Mercantil y Fusiones y Adquisiciones (Sevilla).



INTEGRACIÓN

Ceca Magán integra a los socios César Álvarez y Javier Romano

Ceca Magán ha reforzado su área mercantil, con la integración de los socios mercantiles **César Álvarez** y **Javier Romano**, que se unen a los socios **José María Pastrana**, **Alejandro Alonso** y **José Carlos González** en Madrid.

César Álvarez se incorpora junto con su equipo formado por las abogadas **Crina Radu** y **Esmeralda Vilchez**. El abogado cuenta con una dilatada experiencia en el sector energético y tiene un profundo conocimiento en los sectores estratégicos de logística, transporte y construcción, habiendo participado a lo largo de su carrera de más de 20 años en un centenar de procesos de M&A y financiación de proyectos

Javier Romano será el nuevo socio en el que la firma deposita el reto de iniciar las acciones para una pronta apertura de la primera oficina en Galicia, concretamente en Vigo. Javier cuenta con una dilatada experiencia en el asesoramiento jurídico corporativo de empresas, especialmente en los sectores agroalimentario y de la empresa familiar.



NUEVA DIRECCIÓN

SRS confirma su nueva dirección

SRS Legal ha anunciado un cambio en su dirección, con la elección de **César Sá Esteves** y **Octávio Castelo Paulo** como nuevos socios codirectores de la firma. **Pedro Rebelo de Sousa** pasa a ser socio senior.

César Sá Esteves dirigía el departamento laboral de SRS Legal y Octávio Castelo Paulo el departamento de corporate & finance y TMT. En la Junta General en cuestión también se eligió un nuevo

Consejo de Administración, que estará presidido por Pedro Rebelo de Sousa e integrado por los recién nombrados socios codirectores, César Sá Esteves, Octávio Castelo Paulo, así como por los socios José Luís Moreira da Silva, Alexandra Valente, Gonçalo Anastácio, Alexandre Roque y Maria José de Tavares.



INCORPORACIÓN

Bruno Melo Alves es nuevo socio de Melo Alves

Bruno Melo Alves se ha incorporado a Melo Alves Advogados como socio y representa un refuerzo del área de contencioso penal y administrativo, compliance e investigaciones internas y una apuesta en el aspecto internacional, concretamente en el impulso del Desk asiático y angoleño. Melo Alves se une a los socios fundadores **Carlos Melo Alves** y **Tiago Melo Alves**. El nuevo socio procede de VdA - Vieira de Almeida e Associados, donde estaba desde 2015, como asociado coordinador en las áreas de contencioso administrativo y derecho penal. Anteriormente, trabajó en el departamento contencioso y laboral de Miranda & Associados.

PROMOCIÓN

Latham & Watkins promociona a 3 nuevos counsels en Madrid



Latham & Watkins ha anunciado la promoción de 3 nuevos counsels: **Carmen Esteban, Veronika Miskovichova y Blanca Vázquez de Castro**. Esto forma parte de las promociones anuales anunciadas por la firma de 34 asociados elegidos socios y otros 48 asociados promocionados a la función de counsel, con efecto a partir del 1 de enero de 2024.

Carmen Esteban (Madrid) es miembro de los departamentos de fusiones y adquisiciones y capital riesgo y mercantil. Asesora a clientes en España y en todo el mundo en fusiones y adquisiciones, capital riesgo y asuntos corporativos en general.

Veronika Miskovichova (Madrid) es miembro del departamento inmobiliario y mercantil. Asesora a clientes en operaciones de M&A y private equity con componente inmobiliario, joint ventures, financiación y refinanciación de activos inmobiliarios y financiaciones estructuradas.

Blanca Vázquez de Castro (Madrid) es miembro de la práctica de fiscalidad transaccional y del departamento fiscal. Asesora a empresas en España y a firmas globales de capital riesgo en cuestiones fiscales estratégicas en operaciones de fusiones y adquisiciones, financiación y reestructuración, con especial experiencia en los sectores inmobiliario, de telecomunicaciones y de servicios financieros.

DEPARTAMENTO FISCAL

Albert Mestres confirmado como nuevo socio de Toda & Nel-lo

Albert Mestres ha sido nombrado socio de Toda & Nel-lo. El abogado ha sido promocionado a socio del departamento de derecho fiscal, una de las áreas estratégicas de la firma y que mayor crecimiento ha experimentado en los últimos años. Albert hasta su nombramiento trabajaba como counsel, seguirá al frente de la práctica de fiscalidad internacional y operaciones, su área de especialización, liderando un equipo que también se ha visto reforzado.





EN LA EMPRESA

Ravago incorpora a Borja Plana como Asesor Jurídico para EMEA

Ravago, el productor belga de plásticos ha incorporado a **Borja Plana** como EMEA Legal Counsel. Se incorpora procedente de Zurich Seguros, donde trabajaba desde mayo de 2018. Borja Plana ha desarrollado su carrera profesional trabajando para despachos de abogados como abogado corporativo. Entre estos despachos se encuentran Dr. Frühbeck Abogados y Bartolome&Briones. Entre las empresas para las que ha trabajado se encuentran Alliance Healthcare, LoanBook o Danone.



INCORPORACIÓN

KPMG Abogados incorpora a José Ramón Cuervo y Eva Hernando como socios en Galicia

Eva Hernando cuenta con más de 25 años de experiencia en derecho mercantil. En concreto, está especializada, entre otras materias, en operaciones

de fusiones y adquisiciones, reestructuraciones societarias, contratación internacional y gobierno corporativo. Antes de incorporarse a KPMG Abogados, Eva ha sido socia directora del departamento jurídico de Grant Thornton Galicia y responsable del departamento jurídico del grupo Gallego Copo. También ha sido consejera independiente de Bimba y Lola desde el 21 de enero hasta la actualidad.

José Ramón Cuervo cuenta con más de 23 años de experiencia en asesoramiento fiscal. Entre otras áreas, es especialista en planificación fiscal de empresas familiares, reorganizaciones societarias, planificación patrimonial y sucesión empresarial, así como en fiscalidad internacional, movilidad de empleados y precios de transferencia. En relación con su trayectoria profesional, ha sido durante los últimos años socio responsable del área fiscal de Grant Thornton Galicia, habiendo trabajado también en el sector financiero y en Garrigues Abogados en Galicia.



2nd Edition

ENERGY & INFRASTRUCTURE

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

13 December 2023

Tivoli Mofarrej São Paulo Hotel

Alameda Santos, 1437 - Cerqueira César, São Paulo

Program

18.30 CHECK-IN

18.45 COCKTAIL

19.15 ROUNDTABLE

**The future of Energy & Infrastructure in LatAm:
energy transition, investments and AI.**

SPEAKERS

Gabriel Costa, Associate General Counsel Global Litigation, *Shell*

Jose Eduardo Guimaraes Barros, Legal Director, *Electrobras*

Daniel Esteves, General Legal Counsel and Board Member, *Andrade Gutierrez S.A.*

MODERATOR

Amanda Medeiros, Journalist, *The Latin American Lawyer*

20.00 CEREMONY

21.00 DINNER

REGISTER HERE

For general information:

amanda.castro@iberianlegalgroup.com

To candidate:

elia.turco@iberianlegalgroup.com

www.thelatinamericanlawyer.com

DRESS CODE: business suit / cocktail dress

Follow us on



#TheLatamLawyerAwards

ENERGY & INFRASTRUCTURE

JURY



**Jon Nieva
Arrondo**
General Counsel
Acciona Energía Brasil



**Alice
Azevedo**
Associate General
Counsel
Latam Recurrent Energy



**Inaiê
F. Mendes Reis**
Legal Affairs Director and
ESG Ambassador LATAM
PRYSMIAN GROUP



**Rickard
Schafer**
Managing Director, Grupo
ASJA Brasil



**Victoria
Viñes**
International Arbitrations
Head of Department
Maire Tecnimont



**Monique
Gonçalves
Soriano**
BRK Ambiental



**Magaly
Bardales Rojas**
Gerente Corporativo Legal y
Relaciones Institucionales
Nexa Resources Perú



**Carlo
Fratin**
Associate General
Counsel – Latin America
Enerflex



**Daniel
Chrispim**
Head of Legal
Galp Brasil



**Guido
Silveira**
Vice Presidente Jurídico
e de Relações Institucionais
Ipiranga



**Gianfranco
Cinelli**
Diretor Executivo
Jurídico e Regulatório
Hidroviás do Brasil



**Jose Eduardo
Guimaraes
Barros**
Diretor Jurídico Geral
Eletrobras



**Carlos
Pompermaier**
Vice-Presidente de Assuntos
Corporativos e Regulação
AES Brasil



**Yuri
Müller Ledra**
General Counsel & Ethics
Officer Brazil (Diretor Jurídico
e de Ética) *ENGIE*



**Renata
Martins**
Diretora Jurídica na
AENA Brasil

Follow us on



#TheLatamLawyerAwards



REINCORPORACIÓN

EY reincorpora a Adolfo Zunzunegui al comité de dirección de la firma

EY ha reincorporado a **Adolfo Zunzunegui** como socio responsable de desarrollo corporativo e institucional y como miembro del Comité de Dirección de la firma. También será socio de EY Abogados. Se reincorpora procedente de Allen & Overy, donde trabajaba como socio desde 2017. Entre 2001 y 2009 trabajó en Freshfields Bruckhaus Deriger, posteriormente en 2010 se incorporó a EY como socio de servicios financieros y en 2017 se incorporó a Allen & Overy. Adolfo es licenciado en Derecho por la Universidad Pontificia Comillas.



DOS NUEVOS SOCIOS Y UN COUNSEL

SRS nombra dos nuevos socios y un of counsel

Leonor Francisco y **Nuno Calaim Lourenço** han sido promocionados a socios y **Duarte Pirra Xarepe** a of counsel.

Leonor Francisco, del Departamento de Trabajo y Seguridad Social de la SRS, tiene una carrera que

abarca alrededor de 25 años, siendo una destacada profesional del derecho laboral en Portugal.

Nuno Calaim Lourenço, del Departamento de Competencia y Unión Europea de SRS, trae consigo más de 20 años de experiencia en Derecho de la Competencia, habiendo trabajado no sólo en Portugal, sino también en Bruselas. Duarte Pirra Xarepe, también del Departamento de Competencia y Unión Europea de SRS, también tiene una destacada trayectoria en derecho, con alrededor de 20 años de experiencia en Portugal y España

RESPONSABLE DE FISCALIDAD

Gómez-Acebo & Pombo incorpora a Aitor Soloeta como responsable de fiscalidad en Bilbao

Gómez-Acebo & Pombo ha reforzado su departamento fiscal y su oficina de Bilbao con la incorporación de **Aitor Soloeta**, hasta ahora socio del departamento Tax & Legal de PwC.

Aitor inició su carrera profesional como abogado en el Departamento Fiscal del despacho barcelonés Cuatrecasas Abogados, asesorando a empresas durante 9 años, para pasar posteriormente a trabajar para la Administración Pública durante 21 años; 10 de ellos como Inspector de Hacienda, 4 años como jefe de los Departamentos de Hacienda y Promoción Económica de una Entidad Local, 3 años como jefe de la administración económica de las Juntas Generales de Bizkaia, y los últimos 4 años como Director General de la Hacienda Foral de Bizkaia. Posteriormente, retomó su actividad en el sector privado durante 4 años, como socio del Departamento Fiscal de la oficina de Bilbao de PwC, y ahora inicia un nuevo proyecto incorporándose a Gómez-Acebo & Pombo.





COUNSEL DE ENERGÍA

Osborne Clarke incorpora a Luis Gil Bueno como counsel de energía

Osborne Clarke ha fichado a **Luis Gil Bueno**, hasta ahora senior counsel en Dentons, como energy counsel.

Gil Bueno se incorporó a Gómez-Acebo en 1998. Sin embargo, a finales de 2002 abandonó la firma para incorporarse al departamento jurídico de Gas Natural (ahora Naturgy), puesto que dejó tres años y medio después para volver a GA_P, donde permaneció más de dieciséis años. Hace mes y medio, Luis Gil Bueno se incorporó a Dentons como senior counsel. Ahora se incorpora a Osborne Clarke como energy counsel.



PROMOCIÓN

BDO Abogados nombra cuatro nuevas directoras en España

La firma de servicios jurídicos BDO Abogados ha nombrado cuatro nuevos directores para reforzar su estructura directiva en España: **Inmaculada Muñoz**, directora nacional del área de movilidad global & inmigración de BDO Abogados; **Laia Folguera**, directora del área de reestructuraciones e insolvencias de BDO Abogados en Barcelona; **Yune Dirube**, nueva directora de reestructuraciones de BDO Abogados en Madrid; y **Lucía Segarra**, directora del área mercantil de BDO Abogados en Valencia.



INCORPORACIÓN

Montero Aramburu incorpora como socia a María José García-Serrano

Montero Aramburu ha incorporado a la inspectora de Hacienda del Estado **María José García-Serrano Jiménez** como nueva socia del departamento fiscal de la oficina de Madrid.

Con más de 20 años de experiencia profesional al servicio de la Administración Pública, García-

Serrano, hasta ahora jefa de equipo en el departamento de inspección de la delegación de Madrid, ha desempeñado puestos en todas las áreas de la Agencia Estatal de Administración Tributaria (departamentos de gestión, recaudación e inspección). Así, ha acumulado conocimientos del sistema tributario y de la propia agencia como organización, ya que ha desempeñado el cargo de subdirectora general adjunta, primero de Planificación y Control y luego de Recaudación Ejecutiva, dentro del Departamento de Recaudación de la AEAT, y ha sido delegada ejecutiva y jefa de la unidad regional de recursos humanos y administración económica en la Delegación Especial de la AEAT en Madrid.

Anteriormente, trabajó en la Dirección General de Tributos - Subdirección General del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas - y en la Unidad de Gestión Provincial de la Delegación Especial de Cataluña, como subinspectora de unidad.



PRÁCTICA FINANCIERA

HSF incorpora a Sergio Cires como socio de la práctica de finanzas

Herbert Smith Freehills ha incorporado a **Sergio Cires**, como nuevo socio de la práctica de finanzas, dirigida por **Armando García-Mendoza**, en la oficina de Madrid, a partir del próximo mes de enero. Cires procede de Jones Day, donde trabajaba como abogado de

mercados financieros. Procedente de Jones Day, Cires ha asesorado y representado a instituciones financieras nacionales e internacionales, fondos de capital y deuda y corporaciones a lo largo de sus más de 15 años de experiencia profesional. También se ha especializado en el asesoramiento en diversas operaciones corporativas y de financiación de proyectos, así como en reestructuraciones y refinanciaciones de deuda.



ÁREA LEGALTECH

RSM incorpora a Lucía Carrau Mínguez como directora del área legaltech

RSM, firma de servicios de auditoría, legal, fiscal y consultoría, ha incorporado a **Lucía Carrau Mínguez** como directora del área legaltech. Es fundadora de Innova.Legal, un proyecto de legaltech. Lucía cuenta con un perfil multidisciplinar y experiencia en el ámbito del emprendimiento, los negocios digitales y el vertical legaltech, siendo experta en asesoramiento mercantil desde hace quince años y habiéndose especializado en el asesoramiento de proyectos tecnológicos y startups.



OF COUNSEL

AdCE integra a Tiago Cochofel de Azevedo como of counsel

Antas da Cunha Écija ha anunciado la contratación de **Tiago Cochofel de Azevedo**, que se incorpora procedente de VdA. Las áreas de actuación preferentes de Tiago Cochofel de Azevedo son el Derecho del Trabajo, la Tecnología Laboral y las Relaciones Laborales Internacionales. En los últimos años, ha prestado servicios de consultoría (principalmente a empresas de los sectores farmacéutico y bancario), en los más diversos aspectos del derecho laboral y de la seguridad social, a nivel individual y de colectivos de trabajo.



IN-HOUSE

Fiduciam nombra a Borja de Ramón director jurídico

Fiduciam, la compañía de financiación alternativa que abrió oficina en Madrid el pasado mes de abril, ha anunciado el nombramiento de **Borja de Ramón** como general counsel. Borja de Ramón procede de la startup ThePower, donde ocupaba el puesto de director jurídico.

Borja inició su carrera profesional en Linklaters España, donde trabajó seis años en el departamento de fusiones y adquisiciones. Tras su paso por Linklaters, Borja creó el departamento jurídico de la start-up ThePower.

ÁREA DE FINANZAS REGULATORIAS

Ontier incorpora a Gonzalo Navarro como director de regulatory finance

Ontier ha reforzado sus prácticas de finanzas y banca con el nombramiento de **Gonzalo Navarro Ruiz** como director del área de finanzas regulatorias.

Recientemente, fue director legal y de cumplimiento normativo de 'Portfolio Stock Exchange' durante tres años, y fue responsable de obtener la autorización regulatoria de la Comisión Nacional del Mercado de Valores para la empresa. Anteriormente, fue miembro durante más de nueve años del departamento jurídico del Grupo BME, y gestor de infraestructuras y mercados regulados de valores en España.





INCORPORACIÓN

Squire Patton Boggs contrata a Mayte Requejo para dirigir el área de delitos económicos

Squire Patton Boggs ha fichado a **Mayte Requejo**, hasta ahora of counsel de la misma práctica en Pérez-Llorca. Se incorpora al equipo de Javier Izquierdo como of counsel para liderar el área de penal económico

Con más de 20 años de experiencia a sus espaldas, Mayte cuenta con un alto grado de especialización en el asesoramiento en las áreas de derecho penal y derecho penal económico, materias sobre las que ha realizado numerosas publicaciones y opiniones. Ha compaginado su labor académica con el ejercicio profesional de la abogacía, asesorando a particulares y empresas ante tribunales nacionales e internacionales.

DEPARTAMENTO PROCESAL

RCD incorpora a Gustavo Calzado como socio de litigios

RCD ha incorporado a **Gustavo Calzado** como nuevo socio del departamento procesal. Se incorpora procedente de Ejaso, donde ha trabajado como socio de procesal desde noviembre de 2021.

Antes de incorporarse a RCD, Gustavo Calzado ha desarrollado su carrera profesional como socio en varios despachos de abogados nacionales e internacionales, así como en diversos puestos directivos en el asesoramiento jurídico de empresas. Gustavo cuenta con más de 20 años de experiencia como especialista en litigios y arbitrajes nacionales e internacionales, así como en disputas contractuales, societarias y de propiedad industrial, competencia desleal y derecho penal económico.



En la web

Estamos estables?

Después de una expansión alentadora después de la pandemia en 2021 y 2022, la economía de la UE está perdiendo impulso. La Comisión Europea publicó su pronóstico económico para el otoño de 2023 y prevé una recuperación gradual de la actividad económica y una continua disminución de la inflación. Esto se contrapone a una desaceleración de la economía de la UE, debido al alto costo de la vida y, a los aumentos de los tipos de interés. Para los consumidores, la inflación en la zona del euro va en la dirección correcta, bajando a su nivel más bajo en dos años, hasta el 2,9% en octubre, frente a su máximo del 10,6% el año pasado. En general, el mercado laboral está funcionando bien, y se prevé que la tasa de desempleo en la UE se mantenga generalmente estable, en un 6,0% en 2023 y en 2024.

El Gobierno español aprobó en mayo y junio otros dos paquetes de medidas (con un costo combinado esperado de 2,7 mil millones de euros, o 0,2% del PIB) para mitigar el impacto de los altos precios de la energía, incluyendo, entre otras cosas, una ampliación de la reducción del IVA para los alimentos básicos y el apoyo directo a los sectores del transporte por carretera y marítimo. Mientras tanto, se prevé que el saldo del gobierno general de Portugal alcance un superávit del 0,8% del PIB en 2023, frente al déficit del 0,3% del PBI en 2022.

Las transacciones en Iberia siguieron fluyendo a través de varios sectores. Una de las mayores transacciones de España involucró a Pérez-Llorca, Herbert Smith Freehills y EY Abogados, quienes asesoraron en la venta de 1.8 mil millones de euros de la subsidiaria de energía renovable del Grupo Ecnor, Enerfín, a la compañía energética noruega Statkraft. También vimos a Linklaters asesorar sobre la emisión de notas preferentes superiores de \$3.75b por Santander. También de España fue el acuerdo que involucró a Eversheds Sutherland, quien asesoró a Welzia Investments en la venta de Welzia Management SGIIC a Abante. Ecija estuvo involucrada en un interesante proyecto del mundo del entretenimiento y asesoró a los Latin Grammy Awards en la primera gala de Latin Recording Academy Awards celebrada en España. Sevilla fue el lugar para la celebración de la música latina, con actuaciones de artistas como Rosalía, Alejandro Sanz, Anitta y Jorge Drexler, entre otros. La empresa asesoró en todas las cuestiones relativas a la producción audiovisual: contratos de servicios, contratos para la producción, contrato de patrocinio, contrato para la televisión y la radiodifusión.

Del sector energético Clifford Chance asesoró a Galp en la financiación del proyecto de cinco plantas fotovoltaicas con una capacidad agregada de 236 MW ubicadas en España. La financiación sindicada de unos 120 millones de euros incluyó arreglos innovadores, en particular relacionados con la hibridación de las plantas. Osborne Clarke asesoró a Foresight en la venta del 50% de las tres granjas solares de 99MW en Murcia a EB-SIM.

Desde Portugal, Telles asesoró a los accionistas de BlueClinical acerca de la integración de Blueclinical en Astrum, un grupo paneuropeo creado recientemente por Henko Capital Partners y Caiado Guerreiro asesoraba a Golden Park sobre su entrada en Portugal, asesorando a la marca española en todas las cuestiones jurídicas inherentes a la licencia de Azartia Games. Sérvulo asesoró a Oceánico II – Fundo de Investimento Imobiliário Fechado, gestionado por Interfundos, en la venta de 185 parcelas de tierra que componen Quinta do Morgadinho, en Loulé, Algarve, a Bondstone. Por último, Antas da Cunha Ecija, asesoró a TUI en la adquisición de Cocus Portugal, empresa con la que el grupo de viajes alemán estableció una asociación en 2017, para crear un Centro de Desarrollo de Software en Portugal.

Pérez-Llorca, Herbert Smith Freehills y EY Abogados asesoran en la venta de 1.8 mil millones de euros de Enerfin a Statkraft



ALBERTO FRASQUET



GUILLERMO URIARTE SENÉN

Pérez-Llorca, Herbert Smith Freehills y EY Abogados han asesorado sobre la venta de 1.8 mil millones de euros de la subsidiaria de energía renovable del Grupo Elecnor, Enerfin, a la compañía energética noruega Statkraft. La plataforma renovable de Enerfin incluye 1.500 megawatts (MW) en funcionamiento y en construcción y una sólida cartera de proyectos en diferentes etapas de desarrollo a nivel mundial. La transacción también está pendiente de las respectivas aprobaciones en los diferentes países y el cierre de la operación se espera en la primera mitad de 2024. El equipo Pérez-Llorca asesorando a Statkraft y el equipo ha sido formado por socios **Didac Severino**, **Ana Cremades** y **Juan Palomino**. El equipo de HSF asesoró al Grupo Elecnor y el equipo fue formado por **Alberto Frasquet** (socio), **Guillermo Uriarte Senén** (socio). EY prestó servicios de debida diligencia financiera, fiscal, legal y laboral al Grupo Elecnor, encabezado por **Sonia Diaz** y **Rafael Alvarez-Mendizabal**.

ÁREA DE PRÁCTICA

M&A

DEAL

1.8 billion euros sale of Elecnor Group's renewable energy subsidiary, Enerfin, to Statkraft

FIRMA

Pérez-Llorca, Herbert Smith Freehills and EY Abogados

SOCIOS (ASESORANDO AL COMPRADOR).

Alberto Frasquet and Guillermo Uriarte Senén de HSF

VALOR

1.8 billón de euros

Linklaters asesora sobre la emisión de notas preferentes de \$3.75b por Santander



JORGE ALEGRE

Linklaters ha asesorado a los acreedores sobre la emisión por Santander de notas de preferencia superior por un total de 3.75 mil millones de dólares. La firma ha asesorado a un equipo combinado de oficinas de Madrid y Nueva York, liderado por **Jorge Alegre** (socio de Madrid), **Jeff Cohen** (socio de Nueva York) y **Pablo Ruiz de Assín** (Madrid managing associate).

ÁREA DE PRÁCTICA

Bancaria

DEAL

Emisión por parte de Santander de notas preferentes superiores por un monto total de 3.75 mil millones de dólares

FIRMA

Linklaters

SOCIO LIDER

Jorge Alegre

VALOR

3.75 billón de euros



Labour ^{5th Edition}

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

SAVE DATE

19 February 2024 • Madrid

Follow us on 



#IBLLabourAwards

For information: awards@iberianlegalgroup.com

To candidate:

vincenzo.rozzo@iberianlegalgroup.com

guido.santoro@iberianlegalgroup.com

elia.turco@iberianlegalgroup.com



GARRIGUES EN NUEVA YORK

Garrigues celebra 50 Años en Nueva York

Hace medio siglo Garrigues estableció su presencia en EEUU. *Iberian Lawyer* ha conversado con la socia directora de la oficina americana, Carla Frangoni, sobre los hitos y logros de la firma y su visión hacia el futuro

por Iliaria Iaquina

«En 1973 Garrigues se convirtió en uno de los primeros de Europa y en el primero de España en abrir una oficina en Nueva York»

Era el año 1973 cuando Garrigues abría las puertas de su oficina en Nueva York. Y con este paso, se convertía en el primer despacho español y en uno de los primeros de Europa en desembarcar en Estados Unidos.

Eran años de cambios para el mercado. España estaba experimentando una rápida transformación económica y social, y muchas empresas estaban empezando a expandirse internacionalmente. El objetivo del bufete era, entonces, acercarse a clientes españoles con operaciones e intereses en la región, a los despachos americanos que les asesoraban y a las grandes empresas que desde allí invertían y buscaban expandirse en España, Portugal y Latinoamérica.

Además, con la oficina en la Gran Manzana, empezaba el largo viaje de internacionalización de Garrigues, que factura actualmente en el extranjero alrededor del 13% de su volumen de negocios total, ya que en 2022 Garrigues registró unos ingresos globales de 443,15 millones de euros, 386,21 millones en España y 57 millones en el resto del mundo. De hecho, después de Nueva York siguieron las aperturas de Bruselas en 1985; Londres, Lisboa y Oporto, Varsovia, Shanghái y Casablanca en los 2000; y Lima, Bogotá, Ciudad de México y Santiago de Chile en la década de 2010. Hoy la firma cuenta con 30 oficinas en 12 países (a las que se añaden desks internacionales que coordinan proyectos en: Asia Pacífico, Brasil, Francia, Alemania, India, Italia y EEUU) con más de 2.000 profesionales.

Los logros

A lo largo de los años, la oficina estadounidense ha asumido «un rol institucional relevante y

ha desarrollado un know-how muy valioso, con contactos importantes con despachos e instituciones americanas y un conocimiento profundo de cómo funciona el mercado y el sistema legal en EEUU», explica a *Iberian Lawyer* **Carla Frangoni**, socia directora de la sede americana de Garrigues.

De hecho, durante estas cinco décadas la oficina de la Quinta Avenida ha evolucionado en términos de áreas de práctica, abogados y cartera de clientes. Inicialmente, comenzó como una oficina de representación, con un socio como punto de referencia y, en los 2000, se estableció una práctica fiscal y mercantil en



CARLA FRANGONI

«En 2023 Garrigues celebra 50 años de operaciones en los EEUU»

derecho español. La socia directora enfatiza: «Hoy contamos con un equipo de abogados mercantilistas (colegiados en España, NY y FL) y podemos ofrecer a nuestros clientes en EEUU asesoramiento en derecho español en tiempo real. A nuestros clientes españoles, portugueses y latinoamericanos les llevamos de la mano en su desarrollo e implantación en Estados Unidos, siendo un recurso importante y un punto de referencia para su expansión en el continente americano».

La cultura y los valores españoles de ética, calidad y compromiso han desempeñado un papel fundamental en el éxito de la firma en EEUU, según destaca la socia. «Nuestros clientes españoles buscan en nuestro apoyo y asesoramiento los valores y la manera de trabajar que ya conocen de nuestros abogados y oficinas en España. Eso les da confianza y la fuerza para afrontar el reto que el mercado americano supone para ellos. Les hace sentir “acompañados”. También esos valores y cultura son claves para prestar asesoramiento a clientes americanos que quieren invertir en España, porque les ayuda a comprender las dinámicas y la manera de trabajar

de nuestro país y a colmar ese “gap cultural” que muchas veces se puede poner de manifiesto», comenta.

Evolución del mercado

Durante estos años Garrigues ha sido testigo de cambios significativos en el mercado legal estadounidense, que han hecho necesaria una adaptación continua. Mientras que en 1973 los mayores despachos se encontraban sólo en NY y Washington DC, hoy están distribuidos en todas las ciudades más importantes, como Miami, Chicago, Los Ángeles, Boston y Atlanta. En términos económicos, en 2022, los despachos americanos contaron con un ingreso total de 394.300 millones de dólares.

En resumidas cuentas, el mercado legal estadounidense es extenso y altamente dinámico, con una dependencia creciente de la tecnología. «Como en cualquier otro sector, cada día hay más dependencia de la tecnología. Nosotros jugamos con ventaja porque Garrigues siempre ha sido un despacho situado a la vanguardia de la innovación», subraya Frangoni. Además, «hay mucho movimiento dentro del sector legal. Los abogados suelen cambiar de despacho cada 5-10 años. Por tanto, siempre hay que mantener las relaciones personales», añade la socia directora.

Planes y desafíos futuros

Garrigues tiene como objetivo continuar fortaleciendo su presencia en EEUU, confirma Frangoni, cubriendo tanto el mercado estadounidense como el canadiense desde Nueva

EQUIPO NY OFICINA



York. El bufete busca estrechar relaciones con instituciones, despachos de abogados y clientes, al tiempo que mantiene su papel como recurso para los inversores españoles, portugueses y latinoamericanos que buscan expandirse en Estados Unidos. «Asimismo, NY juega un rol importante para nuestras oficinas en América Latina, y es clave para promocionar y coordinar nuestra practica en los países latinoamericanos y acercar clientes y abogados americanos a

las novedades, desarrollos normativos y las oportunidades de negocio que se presentan en Latinoamérica. Desde NY, somos un punto central para operaciones multijurisdiccionales que cubren EEUU, Latinoamérica, España y Portugal», enfatiza la socia directora. En términos más generales «el desafío más grande es entender el mercado legal y estar al día de los cambios, cada vez más frecuentes, sobre todo en materia regulatoria», concluye. 



President John F. Kennedy and Antonio Garrigues y Diaz-Cañabate (right).
Credits: Abbie Rowe. White House Photographs. John F. Kennedy
Presidential Library and Museum, Boston

GARRIGUES Y LOS ESTADOS UNIDOS

Que la historia de la internacionalización de Garrigues comenzara por los Estados Unidos era algo esperable desde la fundación del despacho en 1941 por los hermanos **Antonio Garrigues Díaz-Cañabate** y **Joaquín Garrigues**. Garrigues Díaz-Cañabate estaba casado con la estadounidense **Helen Annie Walker**, hija de un antiguo ingeniero de ITT Corporation (entonces propietaria de Telefónica), y en 1962 fue nombrado embajador de España en los EEUU.

«A través de mi madre teníamos contactos con la embajada de EE.UU. y con estadounidenses que venían a España. Cuando me incorporé al bufete contaba con unos 12 abogados, algo grande para España, pero cuando fui a EE.UU. vi despachos de 200 - 300 abogados, algo increíble», contó **Antonio Garrigues Walker** a *Iberian Lawyer* en una entrevista realizada en 2007 ([aquí está el enlace](#)).

El presidente de honor de Garrigues, hijo de Antonio, es el principal responsable de la evolución del bufete, que ha pasado de ser un pequeño despacho comercial a un gigante con aspiraciones internacionales.

En la entrevista antes mencionada, Garrigues Walker recuerda que a mediados de los años 60 creó un club paneuropeo de bufetes de abogados, el "Club de Abogados". «En 1966 éramos un país aislado, bajo la dictadura franquista. Nadie venía aquí, todo el mundo estaba preocupado, pero se estaba creando el Mercado Común y sentí que teníamos que mirar fuera de España para presentar nuestros servicios», dijo. A mitad de los años setenta, continuó, la proyección internacional de la firma había tenido tanto éxito que el despacho tenía prácticamente el monopolio de la inversión extranjera. Contó una anécdota. «Henry Ford vino a España en 1974 para establecer una fábrica de Ford en Valencia y dijo: "He oído hablar tanto de Garrigues que no sabía que usted era un hombre, pensaba que era una especie de impuesto"».

«¿Se imagina abrir una oficina en Nueva York a principios de los 70 cuando España ni siquiera era un país desarrollado?», añade en la entrevista **José María Alonso** (socio director del despacho entre 1982 y 2012) destacando el papel de Garrigues Walker como pionero en las ambiciones internacionales de la firma. Desde entonces, Garrigues ha sido el primer despacho español en abrir en Bruselas, Casablanca y Varsovia.



IBERIANLAWYER

SUSTAINABILITY SUMMIT SPAIN

“EFG” - ENVIRONMENT, FINANCE, GOVERNANCE

SAVE THE DATE

19.02.2024



MADRID

REGISTER NOW

Supporter



ILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRID

For info:

anna.palazzo@iberianlegalgroup.com



IBERIANLAWYER
.....

SUSTAINABILITY SUMMIT SPAIN

“EFG” - ENVIRONMENT, FINANCE, GOVERNANCE

- 09:00 ● ☕ REGISTRACIONES Y CAFÉ DE BIENVENIDA
- 09:30 ● MENSAJES DE BIENVENIDA
- 09:40 ● **MESA REDONDA I “ENVIRONMENT”**
“HERRAMIENTAS ESTRATÉGICAS Y MEDIDAS PARA LA SOSTENIBILIDAD MEDIOAMBIENTAL”
- 10:40 ● **MESA REDONDA II “FINANCE”**
“FINANZAS SOSTENIBLES: DESARROLLOS Y OPORTUNIDADES”
- 11:40 ● ☕ COFFEE BREAK
- 12:10 ● **MESA REDONDA III “GOVERNANCE”**
“CSR: LA NUEVA GOVERNANZA SOSTENIBLE”
- 13:10 ● PREGUNTAS Y COMENTARIOS FINALES
- 13:30 ● 🍴 ALMUERZO

For info:

anna.palazzo@iberianlegalgroup.com



Estado mental de Nueva York

Los despachos de origen español
que tienen oficinas en la Gran Manzana

por Iliaria Iaquinta

Tienen una oficina en la Gran Manzana Garrigues, Cuatrecasas, Gómez-Acebo & Pombo, Uría Menéndez y Pérez-Llorca

Nueva York, conocida como la capital mundial de las finanzas y epicentro global para la industria legal, ha sido durante mucho tiempo un imán para los bufetes de abogados internacionales que buscan establecer su presencia en el corazón de América. Entre las numerosas firmas que han establecido su presencia en la ciudad que nunca duerme, hay también algunas españolas. Entre ellas, como ya se lee en el artículo anterior, Garrigues, que, habiendo dado sus primeros pasos en el mercado en 1973 fue el primer despacho español y uno de los primeros de Europa en desembarcar en Estados Unidos. Mirando a los primeros diez despachos de origen español que más facturaron en 2022 ([aquí el artículo](#)) tienen una oficina en la Gran Manzana también Cuatrecasas, Gómez-Acebo & Pombo, Uría Menéndez y Pérez-Llorca. Su presencia en el paisaje legal neoyorquino les permite estar cerca de los centros financieros y de negocios más importantes del mundo.

LOS PIONEROS

Exactamente 17 años después de Garrigues, en 1990, Uría Menéndez ingresó en el mercado de los servicios jurídicos de EEUU inaugurando una oficina en Nueva York. Desde el piso 47 del 277 de Park Avenue, la firma asesora a clientes norteamericanos en sus inversiones en España, Portugal y Latinoamérica. Entre los asuntos en los que intervienen los abogados de la oficina estadounidense figuran la optimización de las estructuras legales, la coordinación y estructuración legal de proyectos en Norteamérica en colaboración con otras firmas norteamericanas y canadienses, y cuestiones de índole mercantil y tributaria que tienen vínculo con España y Portugal. A partir del verano de 2021, al mando de



277 DE PARK AVENUE



1 ROCKEFELLER PLAZA

la oficina está **José Félix Zaldívar de la Rica** ([aquí la noticia](#)). El abogado – que trabaja principalmente en operaciones de M&A y de financiación en los sectores de energía, infraestructuras e inmobiliario – se incorporó a Uría Menéndez en 2010, estuvo en São Paulo, en el equipo de M&A de Cravath Swaine & Moore LLP en Nueva York como foreign associate attorney y es socio desde 2021.

En el año 2000 Cuatrecasas abrió las puertas de su oficina en 1 Rockefeller Plaza, actualmente liderada por el ex banquero de inversiones en Salomon Brothers **Antonio Baena**. Desde el 2013 hasta el 2017, el abogado dirigió la oficina de Cuatrecasas en Londres, en el 2018 pasó a dirigir la oficina de Nueva York y, actualmente, también codirige la oficina de Londres. Entre los principales socios basados en la ciudad figuran el especialista en M&A **Diego Pérez-Yarza** y el abogado chileno **Alfonso Ugarte**, desplazado en septiembre 2022 para liderar la práctica latinoamericana de mercantil en los Estados Unidos y Canadá. Cuatrecasas asesora en la región en materia mercantil y fiscal,

en operaciones transfronterizas, incluyendo fusiones y adquisiciones, private equity, acuerdos comerciales, reestructuraciones corporativas, y transacciones en el sector inmobiliario y de clientes privados. La oficina actúa como puente para inversores y empresas en sus operaciones en Estados Unidos, Canadá, Península Ibérica y Latinoamérica a veces formando equipos conjuntos con asesores locales.

LOS AÑOS 2010

En la década 2010-2019 apostaron por el mercado estadounidense, estableciendo una sede en la ciudad que nunca duerme, Gómez-Acebo & Pombo y Pérez-Llorca.

Gómez-Acebo & Pombo abrió la oficina de Nueva York en 2012. Precisamente, la sede se halla ubicada en la planta 20 del 126 East 56th Street, entre Park Avenue y Lexington Avenue, en el corazón del Plaza District, donde se concentran la mayoría de los principales despachos americanos y internacionales. «Poner un pie en Nueva York es un salto importante para el despacho. Reforzará el posicionamiento y contribuirá a mantener el papel protagonista que siempre ha tenido Gómez-Acebo & Pombo en el mercado internacional. Sin duda, la apertura de Nueva York simboliza la



126 EAST 56TH STREET



SEAGRAM BUILDING

fortaleza de la firma y su apuesta por el futuro», comentaba el histórico de la firma y ahora jubilado **Gonzalo Ulloa** en la nota de prensa publicada con motivo de la inauguración de la oficina. En la actualidad, el bufete presta asesoramiento legal y fiscal en derecho español, portugués y de la UE, con especialistas en M&A, reestructuraciones de grupos, financiaciones de capital y deuda y, en general, en materia societaria, contractual y comercial.

Pérez-Llorca abrió su oficina en el Seagram Building en Park Avenue en 2015, trasladando a la capital un pequeño equipo del despacho y al socio de corporate **Iván Delgado** (que la puso en marcha y dirigió durante cinco años). «Si la apuesta por Londres venía por ser la capital financiera de Europa, Nueva York se nos presenta como el centro operacional desde el que trabajar tanto en el mercado estadounidense como en el latinoamericano. Creemos que Nueva York era la plaza que nos faltaba para, tras la apertura de Londres, cubrir el mercado anglosajón y latino», señalaba el socio director **Pedro Pérez-Llorca**, en ese momento. Desde 2021, **Javier Gómez** está al mando de la oficina y se dedica a estrechar lazos con fondos y compañías norteamericanas, acompañar a los clientes en sus operaciones en estos territorios, asesorándoles en todas las cuestiones relativas al derecho español. El pasado septiembre el despacho anunció la incorporación de **Felipe Nazar** ([aquí la noticia](#)), especializado en disputas internacionales, para reforzar el trabajo en los asuntos litigiosos en el continente americano. En esa ocasión, la firma también habló de un plan de expansión de la oficina que prevé, en los próximos meses, la duplicación de su espacio en el edificio, obra del arquitecto **Ludwig Mies van der Rohe**, que ha sido la base operativa de Pérez-Llorca desde su apertura. ■





Samaniego: su llegada para dirigir la oficina de Osborne Clarke en Miami

Iberian Lawyer conversó con Javier Samaniego. El abogado se ha incorporado recientemente a Osborne Clarke y es el nuevo director de la oficina de Miami del despacho

por michael heron

«De hecho, en principio mi título era 'deputy managing partner' (mientras llegaba alguien más experimentado - que al final no hizo falta)»

Una palabra para describir a **Javier Samaniego** es 'único'. El abogado salió de una relativa oscuridad para abrir la oficina de Bird & Bird en Madrid en 2005. Si bien había tenido una exitosa carrera en Cuatrecasas y posteriormente en Linklaters, la decisión de contratar a un abogado de 35 años sorprendió en ese momento. Samaniego nos explica en esta entrevista que prospera en la adversidad y disfruta de los desafíos. Sin duda, este impulso fue el que garantizó el lanzamiento de Bird & Bird en España y su crecimiento, que resultó ser un gran éxito. Desde que dejó la oficina de

Madrid de la firma británica, Samaniego fundó su propia ASLP, que luego se integró en EY, y recientemente tomó el mando de la oficina de Osborne Clarke en Miami. Su función es apoyar a los clientes, en EE. UU., América Latina y Europa, y trabajar en estrecha colaboración con su equipo estadounidense en ambas costas.

Fue elegido para abrir Bird & Bird en Madrid en 2005. En aquel momento, la firma londinense era percibida por muchos como una boutique de propiedad intelectual y tecnología. ¿Cómo reaccionó el mercado ante este nuevo proyecto, teniendo en cuenta que, con permiso, no era un socio lateral que acaparaba los titulares de los periódicos, sino un asociado de Linklaters de 35 años?

Sí, muchos me dijeron que no había espacio para más firmas internacionales, que me faltaban canas en un mercado tan tradicional como en el español (de hecho, en principio mi título era "deputy managing partner" mientras llegaba alguien más experimentado - que al final no hizo falta) y que ninguna firma que no gravitase en torno a un equipo fuerte de mercantil / transaccional podía tener éxito. Sabía que no íbamos a conseguir que un Ibex-35 nos encomendase nada relevante, pero el mundo de los negocios es más amplio que ese (excelente) grupo de empresas. Contábamos con el apoyo de la firma y sus oficinas que ya tenían muchos clientes con necesidades en España que empezaron a confiar en nosotros y, desde el primer momento, muchos clientes (particularmente multinacionales americanas y europeas) confiaron en nuestro proyecto. Contábamos con diferenciadores claros: altísima especialización sectorial, alcance internacional, sin casi conflictos de interés y, tal vez lo más importante, con un excelente equipo fundador procedente de los mejores despachos.

¿Las dudas sobre el éxito del proyecto le motivaron aún más para triunfar?

Bueno, yo soy de las personas que se crece en la adversidad y que disfruta con los retos. Sólo te puedo decir que si bien tenía 34 años cuando abrí el proyecto tenía ya 10 años de experiencia - en horas de trabajo tal vez equivalían

«Sabía que no íbamos a conseguir que un Ibex-35 nos encomendase nada relevante, pero el mundo de los negocios es más amplio que ese (excelente) grupo de empresas»

20 - adquiridos en dos firmas excelentes (Cuatrecasas y Linklaters) que me habían enseñado mucho, contaba con la confianza del CEO de la firma en Londres, el apoyo que un gran despacho y un equipo fundador - todo fue una labor de equipo increíble - lleno de pasión y energía. Siempre digo que, incluso el fracaso (que hubiéramos tenido que cerrar a los 3 años) habría sido un gran éxito porque ¿cuánto vale esa experiencia? Este un mensaje que me gustaría dar a los “menos 40” que nos lean. Animo a todos los jóvenes y no tan jóvenes a aspirar llegar lejos, ya que, como se dice, arriba hay menos competencia.

Después de casi 12 años dirigiendo el proyecto, ¿qué le impulsó a fundar Samaniego Law?

Sentí que, una vez más, había un espacio en el mercado de la abogacía de los negocios que nadie estaba ocupando y que era el momento para lanzar un “ALSP” (proveedor alternativo de servicios legales) en el mercado de habla hispana. Conocía muy de cerca alguno de los líderes en “Managed Services” que habían emergido en EE. UU. y, geográficamente,

veía que además de seguir en Madrid era importante - como el tiempo ha demostrado- tener una presencia en Miami era una plaza importante para desarrollar Latam. De nuevo, el espíritu emprendedor, mi atracción por los retos y contar con un equipo excelente que creyó en la idea, se ocuparon del resto.

¿Cuáles han sido los hitos más destacados de los proyectos?

El primer año de vida del despacho (en 2017) el estudio Financial Times Innovative Lawyers nos reconoció como uno de los 10 proyectos más innovadores de Europa. Conseguimos alianzas con los grandes líderes mundiales del “Managed Services” (UnitedLex, Integreon, EY). Entre otros logros son: la confianza de grandes multinacionales, solución de forma alternativa de numerosos conflictos, atraer un equipo excelente. Además, dimos oportunidades de trabajo por proyectos a excelentes profesionales y abrimos una importante conversación en el sector legal para cambiar la forma de hacer las cosas. En lo personal el nombramiento por España como uno de los ocho árbitros y conciliadores - en mi caso conciliador - del CIADI/ICSID fue un gran espaldarazo tras años empujando el ADR/solución alternativa de conflictos.

Hábleme de Osborne Clarke, qué le impulsó a trasladarse, por qué Miami y cuáles han sido sus mejores momentos hasta ahora.

La pandemia evidenció que Samaniego Law necesitaba un socio capitalista o industrial para hacer crecer su modelo, seguir atrayendo y reteniendo talento y dando el servicio adecuado. Había dicho que no volvería a grades despachos, pero Osborne Clarke comparte el mismo

«Sentí que, una vez más, había un espacio en el mercado de la abogacía de los negocios que nadie estaba ocupando y que era el momento para lanzar un “ALSP»

planteamiento en EE. UU. - donde no práctica US Law sino que cuenta, desde hace dos décadas con oficinas de representación en San Francisco, desde 2000, tal como en Nueva York desde 2016 - y donde nuestro modelo "Miami para Latam" encajaba a la perfección a la firma. Sintonizamos en la pasión por la presentación alternativa de servicios legales a través de OC Solutions. Además, los compañeros de mis dos áreas de práctica: arbitraje internacional y derecho tecnológico cuentan conmigo para seguir desarrollándose y creciendo geográficamente. María Meshcherskaya y yo nos encontramos en pleno proceso de integración en la firma y lo que nos motiva es que, a diferencia de otras organizaciones donde eres una mera pieza de un engranaje ya construido, en OC queda mucha historia por escribir y grandes retos por delante.

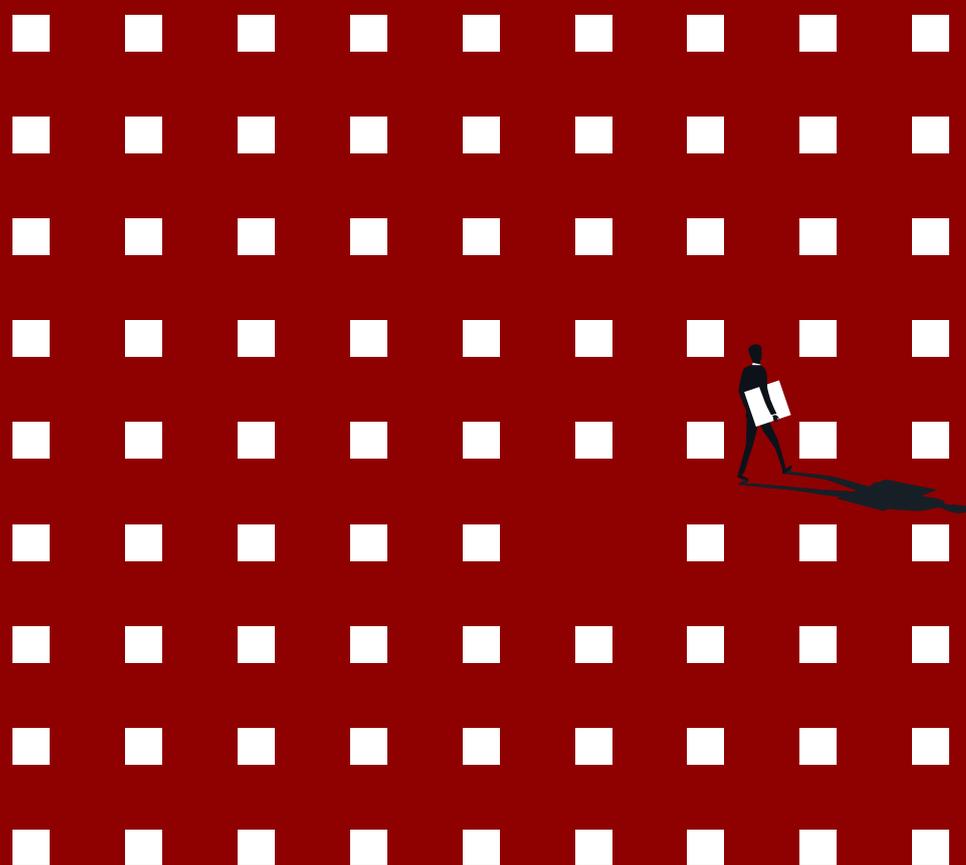
¿Cómo ve su futuro profesional?

Disfrutando con las oportunidades profesionales y los retos que me esperan. Pero, sobre todo, ayudando a los clientes a resolver sus conflictos y retos legales de forma más eficiente ya usando tecnología, pensando fuera de lo establecido y tratando siempre de innovar. A medida que pasa el tiempo, más personas me confían sus asuntos de resolución de disputas. He invertido mucha energía en desarrollar mi práctica de árbitro y mediador internacional y esta confianza de mis clientes es muy gratificante y me da muchas satisfacciones. Y, por supuesto, seguiré contribuyendo con los think-tanks, universidades, asociaciones profesionales donde trato de aportar mi pequeño granito de arena y, donde continúo aprendiendo mucho. 



Javier Samaniego

Javier Samaniego dirige la oficina de Osborne Clarke en Miami, FL. La práctica de Javier se enfoca en ayudar a los clientes europeos de la firma en su expansión a América Latina y Estados Unidos, y viceversa. Se especializa en resolución de disputas internacionales y derecho de TI, privacidad, ciberseguridad y datos. Samaniego tiene una sólida reputación como abogado líder en TI y fue uno de los primeros abogados de privacidad en España y Europa. Su práctica se centra en asesoramiento comercial y contencioso relacionado con grandes proyectos de TI y transformacionales, resolución de disputas de ERP, cumplimiento global de GDPR, ciberseguridad y secretos comerciales.



Puertas giratorias: todos los cambios y nombramientos de socios en 2023

En 2023, *Iberian Lawyer* registró 119 traslados de socios y el nombramiento de 47 nuevos socios (junto con 20 puestos ejecutivos dentro de las firmas)

por *ilaria iaquinta*

+25% interanual en cambios de posiciones

El 2023 confirma ser un año dinámico para el mercado legal español. En particular, los cambios de posiciones de los socios – pasando de un despacho (aunque en ocasiones también de una empresa o de un cargo administrativo) a otro – han aumentado un 24% con respecto al 2022. Los impulsores fueron el mercantil / fusiones y adquisiciones / comercial (que es el sector al que uno de cada cuatro abogados se ha movido), el litigación y arbitraje, y el laboral.

Por otro lado, ha habido una caída significativa en el crecimiento interno de los profesionales dentro de los despachos legales, los nombramientos a socio han marcado un -43% en comparación con el año anterior.

Estos son los principales resultados del análisis de mercado realizado anualmente por *Iberian Lawyer*, recopilando las noticias publicadas, a lo largo del año, a través de su página web.

En concreto, según el observatorio de *Iberian Lawyer*, desde enero de 2023 (hasta el 20 de noviembre de 2023) 119 socios han cambiado las gorras. En el mismo periodo, se han producido 47 nombramientos de socios y 20 nombramientos en puestos directivos dentro de los despachos. Estas cifras proceden de las comunicaciones oficiales de los despachos de abogados o de la recogida de informaciones publicadas en LinkedIn por parte de la redacción.

MOVIMIENTOS DE SOCIOS

En general, respecto a la procedencia de los profesionales, cabe destacar que el 77% de los cambios se produjo de un despacho de abogados a otro. El porcentaje restante se trasladó desde un cargo administrativo o desde una empresa, como es el caso de **Isaac Millán**, que en julio se incorporó a Ceca Magán como socio director de la oficina de Madrid, desde la compañía sanitaria QuirónSalud ([aquí la noticia](#)).

En cuanto al género de los socios, el 27% de los profesionales que cambiaron de puesto fueron mujeres. Entre ellas: **Yolanda Azanza** que dejó Clifford Chance, en julio, para entrar en Pérez-Llorca como socia, para reforzar la práctica de mercado de capitales ([aquí la noticia](#)); o **Mercedes Romero**, que se trasladó en enero desde DAC Beachcroft a Ontier como socia en el área de litigación y arbitraje ([aquí la noticia](#)); o **Verónica Ester**, que se incorporó a Broseta como socia de público y procesal desde BDO, ([aquí la noticia](#)) el pasado octubre.

En cuanto al área de actividad, entre las áreas más "animadas" destaca mercantil / fusiones y adquisiciones / comercial con un 25% de los movimientos. Como los de **Alexander Kolb** a Gómez Acebo & Pombo y **Fernando Torrente** de Allen & Overy a Baker McKenzie (ver box dedicado). Litigación y arbitraje sigue con el 13% de los cambios, entre los que destacan los de **Javier Izquierdo** que dejó Pérez-Llorca por Squire Patton Boggs en septiembre ([aquí la noticia](#)) y el de **Alex Ferreres** que se incorporó a Linklaters desde Uría Menéndez en enero ([aquí la noticia](#)). Luego tenemos: laboral con un 11% de movimientos de socios, como la contratación por parte de Toda & Nel-lo de **Elena Rubio** de CNSV Abogados, en septiembre ([aquí la noticia](#)), y la de RocaJunyent

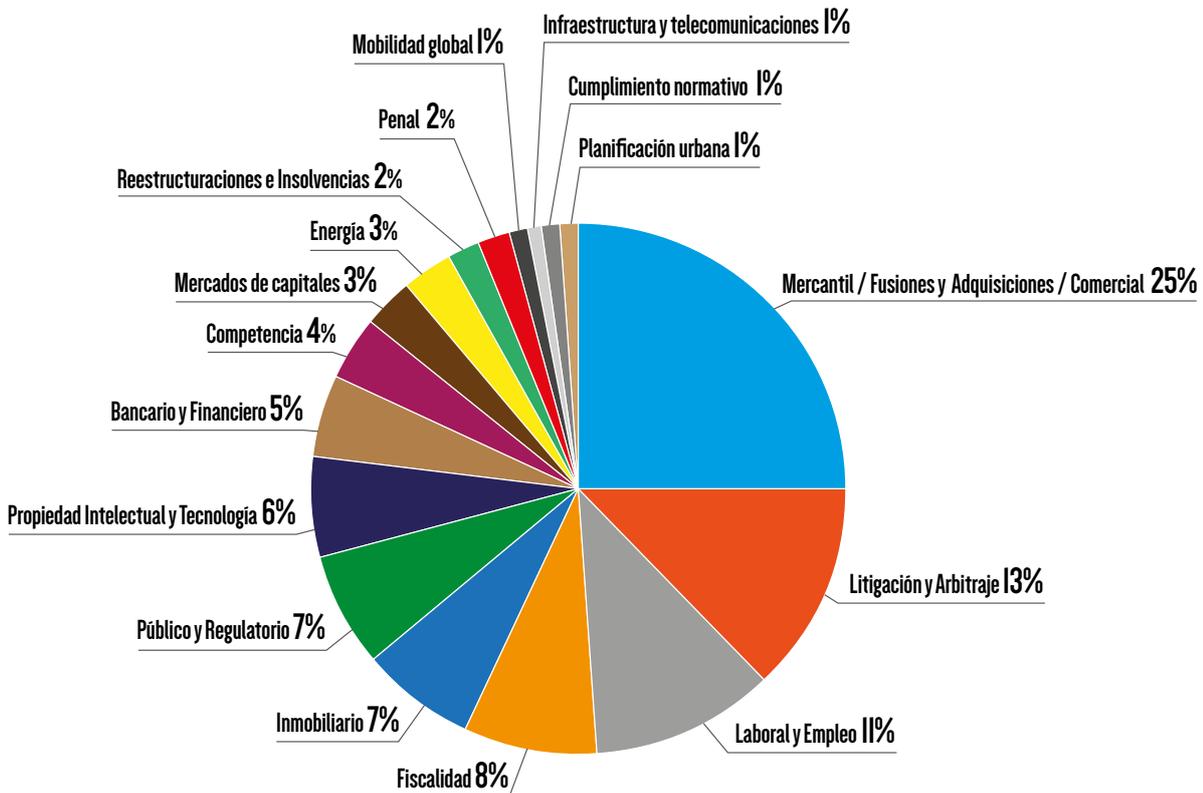
-43% interanual en los nombramientos

de **Alberto Novoa** desde Ceca Magán en febrero ([aquí la noticia](#)); fiscal con un 8%, donde destaca la contratación de **Aitor Soloeta**, que era socio en PwC Tax & Legal, como responsable del departamento tax de la oficina de Bilbao de Gómez Acebo & Pombo en el mes de noviembre ([aquí la noticia](#)) o de **María José García-Serrano Jiménez** en Montero Aramburu ([aquí la noticia](#)); inmobiliario y público y regulatorio con un 7% cada uno; propiedad intelectual y tecnología con un 6%; bancario y financiero con un 5%; competencia con un 4% y otros (14%).

Mirando más de cerca a los bufetes, la marca con mayor número de contrataciones laterales este año ha sido Andersen, que integró nada menos que a 10 socios (se trata de **Javier Moya, Ignacio Sáenz de Santamaría, Eva Fuerte, María Victoria Vega, Íñigo Zumalabe, Ramón Portela, Marcos Mas, Guillermo Muñoz-Alonso, Borja Molina Salinero y Silvia de Andrés Arnaiz**). Le siguen Ceca Magán y Ecija con siete nuevos socios cada uno. Los que perdieron más socios fueron KPMG Abogados con cinco socios además de Allen & Overy y Clifford Chance con tres cada uno.

77% de los cambios se produjeron de un despacho de abogados a otro

Áreas de práctica con los mayores cambios



CAMBIOS DE SOCIOS 2023

| NOMBRE | APPELLIDO | DE | A |
|----------------|----------------------------|------------------------------------|-------------------------------|
| Juan Carlos | Fernández Fernández-Avilés | Labormatters Abogado | Abdón Pedrajas Littler |
| Victoria | Villanueva | N/A | Abdón Pedrajas Littler |
| Eduardo | Riera | D4 Abogados | Altalex |
| Borja | Molina Salinero | DLM Abogados y Asesores Tributario | Andersen |
| Eva | Fuerte | N/A | Andersen |
| Guillermo | Muñoz-Alonso | CMS Albiñana & Suárez de Lezo | Andersen |
| Ignacio | Sáenz de Santamaría | EY Abogados | Andersen |
| Íñigo | Zumalabe | Ecija | Andersen |
| Javier | Moya | Jones Day | Andersen |
| Marcos | Mas | N/A | Andersen |
| María Victoria | Vega | Ejaso ETL Global | Andersen |
| Ramón | Portela | Mercer Consulting | Andersen |
| Silvia | de Andrés Arnaiz | Ruiz Gallardón Abogados | Andersen |
| Ion | Mendizábal | Grupo Stoneshield | Ayuela Jiménez |
| David | Velázquez | N/A | Baker McKenzie |
| Fernando | Torrente | Allen & Overy | Baker McKenzie |
| Ana | Padial | Arochi & Lindner | Baylos |
| Javier | Codes Belda | RCD | CMS Albiñana & Suárez de Lezo |
| | Gerbolés de Galdiz | RocaJunyent | ThinkSmartLaw |
| | B26 Group | Belagua Abogados | KPMG Abogados |
| Conchita | Sáinz Sodupe | Ashurst | Bird & Bird |
| Fernando | Gutiérrez Rizaldos | Dentons | Bird & Bird |
| José | de Santiago Forn | GOLD Abogados | Bird & Bird |
| Alba | Muxi Tresserres | Andersen | BPV Abogados |
| Juan | Blanc | Crowe Legal | BPV Abogados |
| Manuel | Alonso | Crowe Legal | BPV Abogados |
| Simona | Alen | Gesdocument | BPV Abogados |
| Verónica | Ester | BDO Spain | Broseta |
| Joaquín | Fabre | Baker McKenzie | Cases & Lacambra |
| Blanca | Liñan Hernandez | BDO Spain | Ceca Magán |
| César | Álvarez | Maino Legal | Ceca Magán |
| Isaac | Millán | Quirónsalud | Ceca Magán |
| Javier | Romano | Lener | Ceca Magán |
| José María | Labadi | Dentons | Ceca Magán |
| Juan Carlos | Alfonso Rubio | Monedero&Gil | Ceca Magán |
| Miguel | Lobón | Lener | Ceca Magán |
| Alberto | Mata Rodríguez | Deutsche Pfandbriefbank | CMS Albiñana & Suárez de Lezo |
| Salvio | Codes Belda | RCD | CMS Albiñana & Suárez de Lezo |
| Santiago | Ulloa Rubio | Aquatherm Technologies | Cremades & Calvo-Sotelo |
| Nils | Döhler | Marinel-fo | Daus Abogados |
| Roberta | Poza | PwC Tax & Legal | Deloitte Legal |
| Javier | Moya | Andersen | Dentons |
| Santiago | Hurtado | Simmons & Simmons | Dentons |

| NOMBRE | APPELLIDO | DE | A |
|----------------|-----------------------|--|--------------------------|
| Andrés | Lorrio | EY Abogados | DLA Piper |
| José María | Barrios Garrido | Deloitte Legal | DLA Piper |
| Pablo | Echenique | Cases & Lacambra | DLA Piper |
| Jesús | Estévez | Mazars | DWF-RCD |
| Alfonso | Fernández de Trocóniz | N/A | Ecija |
| Álvaro | Rodríguez de la Calle | KPMG Abogados | Ecija |
| Gorka | Goenechea Permisán | Balaguer Morera & Asociados | Ecija |
| Ignasi | Subirachs | N/A | Ecija |
| Jorge | González Cortade | Ayuntamiento de Madrid | Ecija |
| Luis Felipe | Fernández de Trocóniz | N/A | Ecija |
| Sönke | Lund | Grupo Gispert | Ecija |
| María Victoria | Vega | VDT Abogados | Ejaso ETL Global |
| Adolfo | Zunzunegui | Allen & Overy | EY Abogados |
| Ana | Royuela | Baker McKenzie | EY Abogados |
| Eduardo | Gómez de Enterría | Dentons | Fieldfisher Spain |
| Victor | Casarrubios | Jones Day | Fieldfisher Spain |
| Gonzalo | Ramón y Cajal | Ramón y Cajal Abogados | Fils |
| Mireia | del Pozo | Área Pública Abogados | Garrigues |
| Jacobo | Baltar | Banco Caminos | Giménez-Salinas Abogados |
| Aitor | Soloeta | PwC Tax & Legal | Gómez Acebo & Pombo |
| Alexander | Kolb | N/A | Gómez Acebo & Pombo |
| Almudena | Larrañaga | DRL Abogados | Gómez Acebo & Pombo |
| Andrew | Ward | Cuatrecasas | Gómez Acebo & Pombo |
| Luis | García del Río | DRL Abogados | Gómez Acebo & Pombo |
| Eva | Ochoa | Pintó Ruiz & Del Valle | Grau & Angulo |
| Sergio | Cires | Jones Day | Herbert Smith Freehills |
| Javier | Muñoz Méndez | Pérez-Llorca | Jones Day |
| Alexandra | Borrallo | Clifford Chance | KPMG Abogados |
| Clara | Alcaraz | Clifford Chance | KPMG Abogados |
| Eva | Hernando | Grant Thornton | KPMG Abogados |
| José Ramón | Cuervo | Grant Thornton | KPMG Abogados |
| Claudia | Burés | Pintó Ruiz & Del Valle | La Guard |
| José María | Martín | N/A | Lawyou |
| Flora | Egea | BBVA | Legal Army |
| Enrique | Fort | Guillén Bécarea Legal Fiscal & Laboral | Lener |
| Alex | Ferreres | Uria Menéndez | Linklaters |
| Deepa | Daryanani | Deloitte Legal | López-Ibor DPM |
| Marcos | Martínez Fernández | N/A | Manubens |
| Javier | Hernández | Toda & Nel-fo | Marimón Abogados |
| Gonzalo | Jiménez | Above Sport | Martínez-Echevarría |
| José Manuel | Rodríguez | DIG Abogados | Martínez-Echevarría |
| Manuel | Toledano | N/A | Martínez-Echevarría |

| NOMBRE | APPELLIDO | DE | A |
|------------|------------------------|--|------------------|
| Roberto | Vallina | RocaJunyent | MLAB Abogados |
| Javier | Menchién | Ramón y Cajal Abogados | Montero Aramburu |
| José | Blanco | Ramón y Cajal Abogados | Montero Aramburu |
| Julio | Pernas | Dueñas Ruat Abogados | Montero Aramburu |
| María José | García-Serrano Jiménez | Agencia Estatal de Administración Tributaria | Montero Aramburu |
| Mercedes | Romero | DAC Beachcroft | Ontier |
| Javier | Bau | KPMG Abogados | Pérez-Llorca |
| José María | Miralles | Cellnex | Pérez-Llorca |
| Raúl | Rubio | Deloitte Legal | Pérez-Llorca |
| Teresa | Méndez | Allen & Overy | Pérez-Llorca |
| Yolanda | Azanza | Clifford Chance | Pérez-Llorca |
| Amaia | Rivas Kortazar | FROB | Pinsent Masons |
| Patricia | Pérez Lago | Bird & Bird | Pinsent Masons |
| Silvia | Mañá | Fieldfisher Spain | PwC Tax & Legal |
| Yolanda | Puiggrós | RocaJunyent | PwC Tax & Legal |
| Juan Pedro | Dueñas | Dueñas Ruat Abogados | RCD |
| Miguel | Espinosa | Espinosa Abogados | RCD |
| Alberto | Novoa | Ceca Magán | RocaJunyent |

| NOMBRE | APPELLIDO | DE | A |
|--------------|----------------------------|-------------------------|--------------------------|
| Gerard | Pérez Olmo | RCD | RocaJunyent |
| Oriol | Valenti | N/A | RocaJunyent |
| Ernes | Gutiérrez Tamargo | ETL Global | RSM |
| Juan Carlos | Lois | Sterna Abogados | RSM |
| Luis | Carvajal | Carvajal Abogados | RSM |
| Daniel | Gómez de Arriba | N/A | Selier Abogados |
| Héctor | Pérez Tapia | Core Capital Finanzas | Selier Abogados |
| Olivia | Delagrangue | Kennedys Law LLP | Simmons & Simmons |
| Javier | Izquierdo | Pérez-Llorca | Squire Patton Boggs |
| Blanca | Cortés | RocaJunyent | ThinkSmartLaw |
| Elena | Rubio | CNSV Abogados | Toda & Nel-lo |
| Beatriz | Rúa | KPMG Abogados | Vaciero |
| Eduardo | Borrego | KPMG Abogados | Vaciero |
| Ana | Martínez Ramón | KPMG Abogados | VC Biolaw |
| Beatriz | Pavón Sánchez de la Blanca | Marsh | Watson Farley & Williams |
| Ignacio | Paz | Herbert Smith Freehills | White & Case |
| José Antonio | de la Calle | DelaCalle | White & Case |
| Pablo | García-Nieto | Herbert Smith Freehills | White & Case |
| Adolfo | Zunzunegui | Allen & Overy | EY Abogados |

LOS 3 CAMBIOS MÁS SIGNIFICATIVOS DE 2023

ANDREW WARD



En septiembre Gómez-Acebo & Pombo incorporó a **Andrew Ward** como socio de competencia y derecho de la Unión Europea. Ward era coordinador del grupo de competencia y derecho de la Unión Europea de Cuatrecasas y es un reconocido experto en control de concentraciones, investigaciones de las autoridades de defensa de la competencia, gestión de riesgos así como ayudas de estado y otras cuestiones de derecho de la Unión Europea. Esta incorporación va alineada con la estrategia de la firma para seguir potenciando el negocio transaccional. La incorporación refuerza el área de competencia liderada por **Iñigo Igartua** de la oficina de Barcelona y que cuenta, además, con **Miguel Troncoso** como socio y director de la oficina de Bruselas ([aquí la noticia](#)). Este fichaje se suma a la reciente incorporación del ex-Linklaters Alexander Kolb, como socio de M&A ([aquí la noticia](#)).

FERNANDO TORRENTE



El histórico del sector mercantil y de mercado de capitales **Fernando Torrente** ([aquí la noticia](#)) ha dejado en julio la firma del Magic Circle Allen & Overy después de seis años y medio (a la que había llegado procedente de Cuatrecasas) para integrarse en Baker McKenzie en calidad de socio responsable de M&A y mercado de capitales. El abogado, que tiene más de 30 años de experiencia, ha sido el asesor jurídico de algunas de las operaciones de mayor relevancia en España en los últimos años. Este ha sido un fichaje estrella para el equipo de mercantil de la firma liderada por **Rodrigo Ogea** y **Bruno Domínguez**, que ha sido uno de los despachos con mayor crecimiento en 2022 (+22,7%, hasta los 92,96 millones).

ALEJANDRO (ALEX) FERRERES COMELLA



En enero Linklaters ha cerrado la contratación de **Alex Ferreres**, ex socio responsable del área procesal y arbitraje de la oficina de Barcelona de Uría Menéndez, como socio del área de procesal. Ferreres se incorporó a Uría Menéndez en 1997 del despacho Pou d'Avilés o Associats y fue nombrado socio en 2006. Es un abogado procesalista que se centra, sobre todo, en las distintas áreas de la responsabilidad civil. Alex cuenta con muchos años de experiencia en litigación mercantil y en la defensa de empresas ante demandas colectivas. Por ejemplo, ha trabajado en la defensa de algunos casos muy relevantes relacionados con la responsabilidad por productos desarrollados en los últimos años ([aquí la noticia](#)).

27% de los profesionales que cambiaron de puesto fueron mujeres

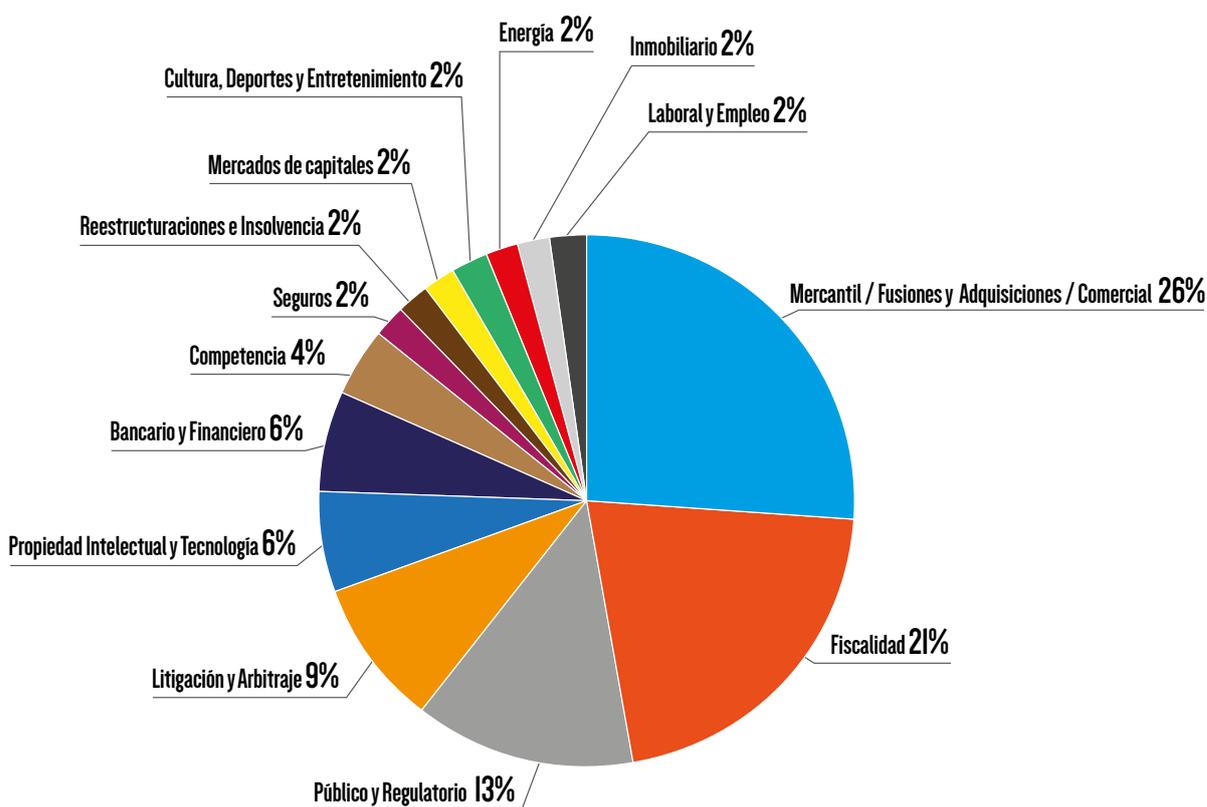
NOMBRAMIENTOS

Además, según los datos recogidos por la redacción de *Iberian Lawyer* se han producido 48 nombramientos de socios en 2023. Promociones que han involucrado a mujeres en un 40% de los casos. Entre ellas, por ejemplo, **Begoña Martínez** en Linklaters ([aquí la noticia](#)), **Florence Legeay** en Pérez-Llorca ([aquí la noticia](#)) y **Carmen Alonso y Laura Pons** en Baker McKenzie ([aquí la noticia](#)).

El área de actividad con mayor crecimiento es la de mercantil / fusiones y adquisiciones / comercial (25%) donde se produjeron, por ejemplo, los nombramientos de **Pablo García Oliván** y

Rocío García en Squire Patton Boggs ([aquí la noticia](#)) y de **Victor Artola Recolons y Pablo Enrile** en Ontier ([aquí la noticia](#)). Sigue fiscalidad (21%), donde podemos mencionar por ejemplo a **Pilar Vacas** en RocaJunyent ([aquí la noticia](#)) y a **Ricardo Héctor** en CMS Albiñana & Suárez de Lezo ([aquí la noticia](#)). A continuación, se encuentran: litigación y arbitraje (8%), bancario y financiero y propiedad intelectual y tecnología (con un 6% cada uno); competencia (4%) y otros (14%). El despacho de abogados que ha promocionado un mayor número de socios es Andersen con seis nuevos partners, seguido por Baker McKenzie y Ontier con cuatro nuevos socios cada uno.

25% de los movimientos se produjeron en la área mercantil / fusiones y adquisiciones / comercial



Además, hubo 20 nombramientos para cargos ejecutivos dentro los bufetes y relativos a roles nacionales o internacionales asignados a los socios. Entre ellos se encuentran, por ejemplo, los nombramientos como presidente ejecutivo o presidente (**Alfonso Diez de Rivera** de Elzaburu – [aquí la noticia](#)); como socio director del bufete (**María González Gordon** de CMS Albiñana & Suárez de Lezo – [aquí la noticia](#); y **Roberto Pomares**

de King & Wood Mallesons – [aquí la noticia](#)); o como socio responsable de una sede extranjera (**Pablo Hontoria Salgado**, jefe de la oficina de Pérez-Llorca en Singapur – [aquí la noticia](#)); o jefe de departamentos o equipos a nivel internacional o nacional (**Carmen Millán** y **Ismael Aznar** en PwC Tax & Legal como responsables globales de fusiones y adquisiciones y sostenibilidad y cambio climático respectivamente – [aquí la noticia](#)).

NOMBRAMIENTOS A SOCIOS 2023

| NOMBRE | APELLIDO | FIRMA |
|--------------|------------------|-------------------------------|
| Cristian | Cañadas | Aktion Legal |
| Borja | de Gabriel | Andersen |
| Carlos | Morales | Andersen |
| Elena | Martínez Hoces | Andersen |
| Javier | Bustillo | Andersen |
| José Miguel | López | Andersen |
| José Vicente | Morote | Andersen |
| Ángel | S. Freire | Araoz & Rueda |
| Joaquín | Macías Pérez | Ashurst |
| Carlos | Martín | Baker McKenzie |
| Carmen | Alonso | Baker McKenzie |
| Juan Pedro | Cortés | Baker McKenzie |
| Laura | Pons | Baker McKenzie |
| Javier | Gómez-Ferrer | BDO |
| Almudena | Medina Rodríguez | Ceca Magán |
| Carlos | Cid Parras | Clyde & Co |
| Clara | Bermejo Pérez | Clyde & Co |
| Ricardo | Héctor | CMS Albiñana & Suárez de Lezo |
| Luis | Belart | Dentons |
| Ana | Donate | Elzaburu |
| Carlos | Morán | Elzaburu |
| Ana | Arrieta | ETL Global |
| Saioa | Carretero | ETL Global |
| Yurena | Medina | Evergreen Legal |
| José Luis | Prieto | Freshfields |
| Carlos | Rueda | Gómez-Acebo & Pombo |
| José María | Alonso | Latham & Watkins |
| Javier | González Villar | Lener Asesores |
| Juan Ignacio | Echarren | Lener Asesores |

| NOMBRE | APELLIDO | FIRMA |
|------------|----------------------|--------------------------|
| María José | Torres Padilla | Lener Asesores |
| Begoña | Martínez | Linklaters |
| Ignacio | Zamora Santa Brígida | López-Ibor Mayor |
| Álvaro | Crespo | Marimón Abogados |
| Yolanda | Martínez | Marimón Abogados |
| Carmen | Basarán | Ontier |
| Eutimio | Martínez | Ontier |
| Pablo | Enrile | Ontier |
| Victor | Artola Recolons | Ontier |
| Xavier | Colet | Pedrosa Lagos |
| Florence | Legeay | Pérez-Llorca |
| Javier | Salinas | Ramón y Cajal Abogados |
| Esther | Boix | RocaJunyent |
| Pilar | Vacas | RocaJunyent |
| Carmen | Torres | Simmons & Simmons |
| Pablo | García Oliván | Squire Patton Boggs |
| Rocío | García | Squire Patton Boggs |
| Albert | Mestres | Toda & Nel-lo |
| Laura | Cadenas Zamora | Watson Farley & Williams |

40% de las promociones han involucrado a mujeres

NOMBRAMIENTOS A CARGOS EJECUTIVOS

| NOMBRE | APELLIDO | FIRMA |
|--------------|--------------------|-------------------------------|
| Juan Ignacio | Alonso Dregi | Andersen |
| Santiago | Martínez Lage | Ayala de la Torre Abogados |
| Julio | Aguado | Balms Abogados |
| María | González Gordon | CMS Albiñana & Suárez de Lezo |
| Sandra | Costas | Cuatrecasas |
| Sergio | Agüera | Cuatrecasas |
| Alfonso | Díez de Rivera | Elzaburu |
| Antonio | Castán | Elzaburu |
| Íñigo | Gutiérrez Allué | ETL Global |
| Elena | López | Ius+Aequitas Trial Lawyers |
| Roberto | Pomares | King & Wood Mallesons |
| Javier | González Villar | Lener Asesores |
| Anna | Núñez Miró | Molins Defensa Penal |
| Cristina | Camarero | Ontier |
| Jordi | Casas | Osborne Clarke |
| Miguel | Lorán | Osborne Clarke |
| Pablo | Hontoria Salgado | Pérez-Llorca |
| Carmen | Millán | PwC Tax & Legal |
| Ismael | Aznar | PwC Tax & Legal |
| Irantzu | Irastorza Martínez | Uría Menéndez |

LOS 3 NOMBRAMIENTOS MÁS IMPORTANTES DE 2023

MIGUEL LORÁN Y JORDI CASAS



Osborne Clarke ha nombrado a **Miguel Lorán** y **Jordi Casas** como socios co-directores del despacho en España a partir del 1 de enero de 2023. Casas está especializado en derecho comercial y fusiones y adquisiciones. Ha sido miembro del Consejo Internacional del despacho durante varios años, el órgano que establece la estrategia internacional del despacho. Lorán está especializado en derecho tributario y es presidente del Consejo Internacional del despacho, el órgano supervisor internacional. Como jefe del equipo tributario en España, su trabajo se centra en asesorar en transacciones internacionales y planificación fiscal para multinacionales ([aquí la noticia](#)).

ROBERTO POMARES



En febrero, **Roberto Pomares** se ha convertido en el nuevo socio director de King & Wood Mallesons (KWM) España. Abogado con una trayectoria de más de 25 años, Pomares forma parte de la oficina de Madrid desde su fundación en 1999, donde desde hace más de una década dirige al equipo de M&A. El abogado está especializado en transacciones corporativas nacionales e internacionales y es uno de los abogados de M&A más destacados en España. Ha asesorado en todo tipo de asuntos corporativos como adquisiciones, traspasos, inversiones y desinversiones en capital riesgo, transacciones en mercados secundarios (adquisiciones y IPOs) y reestructuraciones corporativas ([aquí la noticia](#)).

JAVIER FONTCUBERTA



En los últimos días de diciembre de 2022, cinco meses después del trágico fallecimiento de **Jorge Badía**, **Javier Fontcuberta** ha sido nombrado director general de Cuatrecasas (y **Luis Pérez de Ayala** vicepresidente de la firma). Fontcuberta es socio de M&A en el bufete desde 2009. Antes de unirse a Cuatrecasas, trabajó en PwC España. Su experiencia se centra en contratos comerciales, fusiones y adquisiciones en el sector industrial y gobierno corporativo. Bajo el liderazgo de Badía, Cuatrecasas registró una facturación récord de 350 millones de euros en 2021 y, en el momento de su fallecimiento a los 59 años, Badía era considerado el "artífice detrás de la modernización" de la firma. Los accionistas de Cuatrecasas nombraron a **Rafael Fontana** (presidente ejecutivo) como socio director temporal mientras la firma trabajaba en la selección del reemplazo permanente de Badía ([aquí la noticia](#)).

INTEGRACIONES DE BUFETES DE ABOGADOS

A los cambios mencionados en el artículo hay que añadir también los derivados de la integración o fusión de despachos de abogados, que suponen claramente el traspaso de profesionales de una firma a otra.

Iberian Lawyer ha contado 10 fusiones en 2023. A continuación, se pueden consultar:

BPV Abogados - Grupo Gispert

Grupo Gispert, fundado en 2010 por **Guillermo Briones, Jordi Biosca** y **Pau Viaplana**, se ha integrado a BPV Abogados para dar un paso más allá en la internacionalización de la firma. El despacho cuenta con un total de 70 profesionales especializados en todas las áreas de práctica jurídicas, en fiscalidad y en asesoría empresarial. Ha sido uno de los últimos movimientos destacados en el sector legal en Cataluña ([aquí la noticia](#)).

RS Boutique Legal - RSGM Abogado

Tras la integración de Diego Gutiérrez a la firma dirigida por **Alejandro Rey**, el despacho RS Boutique Legal ha pasado a llamarse RSGM Abogados. El nuevo bufete madrileño cuenta con seis abogados y tres of counsel. Con este cambio ha reforzado la especialización en derecho de la insolvencia y de los negocios ([aquí la noticia](#)).

ETL Global - Miguel Legislalab, Farrerons Assessors y ASSPE

ETL Global ha incorporado a la boutique Miguel Legislalab, liderada por **Felisa Miguel** y especializada en el asesoramiento laboral del sector audiovisual. Fundada en 1988 y con sede en Barcelona, MIGUEL LEGISLAB está focalizada en el asesoramiento legal de todo tipo de operaciones del negocio de la cultura cinematográfica, audiovisual, teatro y artes escénicas ([aquí la noticia](#)). ETL Global también ha integrado en Cataluña las firmas de asesoría fiscal, laboral y contable Farrerons Assessors y ASSPE, sumando un equipo de 18 profesionales ([aquí la noticia](#)).

López-Ibor Abogados -DPM Abogados

Los despachos López-Ibor Abogados y De Pasqual & Marzo Abogados (DPM Abogados) han anunciado su fusión, adoptando el nombre López-Ibor DPM. El despacho llega a contar con un equipo de 60 profesionales con presencia en Madrid, Barcelona y Valencia ([aquí la noticia](#)).

Andersen - Aceta Legal y Daya Abogados

Andersen ha integrado el despacho Aceta Estudio Jurídico y Tributario en la oficina de Sevilla, un equipo dirigido por **Carlos Álvarez Zapata**, que se une como socio para reforzar el área de fiscal. El despacho suma así cinco nuevos profesionales al incorporar también a **Lorena Sánchez, Jesús Algarrada, Esther Masegosa** y **Ana Piñero** ([aquí la noticia](#)).

La firma internacional también ha integrado a DAYA Abogados, ampliando capacidades y equipos en la oficina de Madrid, con gran incidencia en el departamento de fiscal. El equipo está compuesto por más de 30 personas y es liderado por el que fue fundador del despacho, Javier Artiñano ([aquí la noticia](#)).

PKF Attest - Luño y Gracia

PKF Attest ha llegado a Zaragoza integrando el equipo de Luño y Gracia, consultora experta en asesoramiento fiscal, legal, contable y auditoría, con el fin de ofrecer su porfolio de soluciones en la comunidad aragonesa, en la que tenía clientes, pero no contaba con presencia física ([aquí la noticia](#)).

Cremades & Calvo-Sotelo - Pajares y Asociados

Cremades & Calvo-Sotelo llega a Zaragoza de la mano del despacho Pajares y Asociados que se ha integrado en él. Con esta acción, la sede aragonesa pasa a ser la segunda oficina del bufete con mayor relevancia en España tras la oficina de Madrid. **José Pajares** se ha convertido en el socio director del departamento de Reestructuración y Derecho de la Insolvencia ([aquí la noticia](#)).

MOVIMIENTOS IN-HOUSE

En cuanto a los movimientos *in-house*, Iberian Lawyer ha registrado los siguientes:

| NOMBRE | APELLIDO | ROL | DE | A |
|-----------|-------------------|------------------------------|----------------------|-------------------------|
| Borja | Marqués Tria | Group Deputy General Counsel | KPMG | Dia Group |
| Antonio | Chiusolo | Legal Counsel | ABEI ENERGY | FIVE-E |
| Valentina | Calle | Legal Counsel | Samsung Electronics | FIVE-E |
| Sagrario | Fernández | General counsel | Dia Group | Hotelbeds |
| Antonio | Gomariz | Legal Counsel Europe | Soltec | Jinko Solar |
| Fernando | Reina | Managing counsel | BayWa r.e. | Lightsource bp |
| Teresa | González Ercoreca | Head of legal department | Micro Focus | Paramount |
| José Luis | Luna | General counsel | Ontier | Pérez-Llorca |
| Javier | Cebrián | Labour counsel | Grant Thornton Spain | Power Electronics |
| Borja | Plana | EMEA Legal Counsel | Zurich Insurance | Ravago |
| Clara | Cerdán Molina | Chief legal officer | Ferroglobe | Solarig Global Services |





ISAAC MILLÁN, JAIME VELARDE, ESTEBAN CECA GÓMEZ-AREVALILLO



ESCUCHA EL
PODCAST



VE EL VÍDEO

De empresa a despacho de abogados

Diez preguntas a Isaac Millán, que después de más de 10 años como in-house se ha incorporado a Ceca Magán

por Julia Gil

«En un futuro, puede que sí que me sea de ayuda ese conocimiento de la gente del sector y puede ser una fuente de captación de clientes»

Si observamos los currículos de los abogados españoles, es más frecuente encontrar una tendencia en la que estos abandonan los despachos para adentrarse en el mundo de la empresa. Muchos de los abogados que trabajan hoy en día dentro de las asesorías jurídicas de empresas cuentan con experiencia en despachos de abogados.

A la inversa de esta tendencia, **Isaac Millán** se incorporó en junio de 2023 como socio director de la oficina de Madrid de Ceca Magán procedente de la asesoría jurídica de Quironsalud. *Iberian Lawyer* ha hablado con él para entender este cambio y cuál es la estrategia de este abogado, que antes compraba servicios jurídicos y ahora los vende.

¿Por qué decidió realizar este cambio de *in-house* a estudio legal?

No es el cambio más habitual, pero, después de 13 años en Quironsalud, era hora de asumir un nuevo reto profesional. Ceca Magán me ofreció un proyecto muy interesante y decidí sumarme. Sin ser lo más típico también ocurre.

¿Cuál es la estrategia que sigue dentro del despacho?



ISAAC MILLAN

«No queremos crecer a cualquier precio»

Me dedico a la gestión de la oficina de Madrid y también llevo algunos casos. La estrategia es asentar el crecimiento del despacho y afianzarnos como un gran despacho del derecho de los negocios y con gran calidad jurídica. No queremos crecer a cualquier precio, pero sí que tenemos una sana ambición de ocupar un espacio mayor en el marco del derecho de los negocios.

Ahora mismo es socio director de la oficina de Madrid ¿compagina esta dirección con el asesoramiento dentro de casos? ¿Qué sectores abarcas?

Me pidieron que no me centrara en las ventas al principio, sobre todo, porque hacía falta gestión interna debido al crecimiento que hablábamos. Pero sí que trato con clientes, gente que me conoce de diferentes sectores, gente que se encuentra cómoda trabajando conmigo. En el futuro me gustaría introducir el sector salud en la firma, pero debo centrarme por ahora en esa gestión de la oficina de Madrid.

¿Qué podría decir que es lo que aporta un general counsel que ha comprado servicios jurídicos durante varios años, a un despacho que los vende?

Yo creo que se aporta mucho valor habiendo estado en el lado de la empresa comprando estos servicios, porque permite enfocar la venta de servicios entiendo muy bien lo que necesita la empresa. Cuando formas parte de una asesoría jurídica interna, continuamente te estas “poniendo en los zapatos” de diferentes áreas de negocio, lo que te proporciona una visión muy buena de las necesidades de la empresa.

¿Cuáles considera que son los contras o los mayores desafíos de este cambio?

El cambio viene más en encajar con la cultura del despacho; con sus políticas, sus automatismos... para mí ese es el reto. Pero, ya sea empresa o despacho, el reto está en encajar con la nueva organización.

¿Cuál es su estrategia para ganar clientes? No dispone de una cartera de clientes, pero sí de la relación con los abogados internos de otras empresas.

En esta etapa no estoy centrado en esa labor comercial, como comentaba anteriormente, sino más en la labor de gestión del despacho. Pero, curiosamente, los clientes de los que dispongo

ISAAC MILLAN Y JAIME VELARDE



«Ya sea empresa o despacho, el reto está en encajar con la nueva organización»

no son general counsel, sino gente de otras áreas o perteneciente a la dirección general de empresas que quieren que trabaje con ellos. En un futuro, puede que sí que me sea de ayuda ese conocimiento de la gente del sector y puede ser una fuente de captación de clientes.

Desde su punto de vista, ¿es más difícil crecer como general counsel?

Yo lo equipararía a lo mismo que un socio en un despacho, desde el punto de vista jerárquico. Si entendemos el crecimiento como la asunción de nuevas responsabilidades, los general counsel son cada vez más gestores de riesgo que necesitan tener un muy buen conocimiento jurídico, un gran conocimiento de la empresa y que cada vez se involucran más en aspectos organizativos, proyectos y compliance. Pero si entendemos el crecimiento como una asunción de nuevos puestos en el escalafón de la jerarquía, es verdad que el crecimiento puede estar limitado. Como socio ocurre lo mismo, aunque siempre puedes asumir nuevas capacitaciones o reinventarte desde el punto de vista profesional.

¿Cree que trabajar en un despacho es una opción más segura?

Seguro no hay nada, ni en un despacho ni en una asesoría jurídica. De lo que se trata es de trabajar cada día y estar actualizado con la situación jurídica de la empresa.

¿Cree que es más fácil este cambio si se trata de un despacho pequeño?

Diría que sí. Si el despacho es pequeño los recursos son más limitados y se deben dirigir a intentar crecer o a intentar captar más clientes. Y la gestión es algo que vendrá después cuando se alcance un determinado tamaño.

¿Volvería a trabajar en una empresa?

Si, aunque no haya nada seguro, más que el cambio. Soy un abogado mercantilista, porque me encantan las empresas, por ello me he desarrollado como profesional en una empresa. Pero estoy encantado en Ceca Magán, cuyo tamaño hace que se le pueda considerar como una empresa. No me cierro puertas. 

Ceca Magán en números

1973
año de fundación

150+
profesionales

150+
países

5
oficinas
Madrid,
Barcelona,
Santa Cruz de Tenerife,
Sevilla y Las Palmas de Gran Canaria



IVA en la era digital

Como funcionan las regulaciones fiscales en las ventas a través de redes sociales

por mercedes galán

Las maneras actuales de promocionar productos en redes sociales han generado nuevas estrategias creativas para dirigirse a públicos específicos. No obstante, es importante entender bien las normas tributarias, especialmente en lo relacionado con el impuesto sobre el valor añadido (IVA).

CUESTIONES TRANSFRONTERIZAS

Con el marketing en redes sociales, las empresas pueden llegar a clientes en diferentes países. Esto plantea cuestiones relacionadas con las ventas transfronterizas y la aplicación de diferentes tasas de IVA según la ubicación del cliente. Como nos cuenta **Marta Álvarez Senra**, socia del área de fiscal de Cuatrecasas, “la promoción y venta a través de redes sociales amplifica las posibilidades de llegar a clientes en diferentes jurisdicciones. Ello obliga a analizar, en cada caso, las reglas de localización de la operación, que determinan si aplica el IVA del lugar donde se encuentre el vendedor o el cliente. Dicha localización dependerá de si se trata de operaciones BtoB o BtoC, de si lo comercializado son bienes o servicios, así como de su importe”.

La digitalización de servicios en redes sociales a través de plataformas intermediarias o facilitadoras puede implicar la entrega de productos digitales o servicios en línea. Como nos explica Álvarez Senra, “es crucial analizar el alcance de su intervención para determinar si pueden convertirse en intermediario “en nombre propio”, de manera que se produzcan dos prestaciones de servicios en cadena, del proveedor a la plataforma y de la plataforma al cliente final”.

Tampoco podemos olvidar que al actuar como procesadores de pagos estas plataformas pueden tener responsabilidades relacionadas con la gestión del IVA en nombre de los vendedores. En este sentido, como apunta Álvarez Senra, “desde julio de 2021, las plataformas que facilitan entregas a distancia de bienes importados de fuera de la UE con un valor intrínseco inferior a 150 euros, así como entregas por parte de empresarios no establecidos en la UE se considera que adquieren y entregan dichos bienes, de manera que vienen obligadas a la repercusión del impuesto a los consumidores y a su ingreso ante las administraciones competentes”.

La revolución digital en los negocios ha desafiado las normativas fiscales tradicionales, ya que las leyes no han evolucionado al ritmo de blogs, sitios web y redes sociales. En respuesta, algunas jurisdicciones han adoptado medidas específicas de “valor añadido digital” para abordar esta brecha. Estas nuevas reglas intentan capturar, y hacer tributar, el valor añadido que aporta la jurisdicción del mercado. “En España, contamos para el impuesto sobre determinados servicios digitales, en vigor desde el ejercicio 2021, que grava los beneficios obtenidos por las interfaces digitales por la realización de servicios de publicidad dirigida, intermediación en línea y los de transmisión de datos”, nos dice Álvarez Senra.

LOS INFLUENCERS

Muchas marcas de sectores variados han optado por potenciar el canal de las redes sociales para promocionar sus productos a través de los llamados influencers o creadores de contenido. Esta nueva figura de profesionales promueve



MARTA ÁLVAREZ SENRA

productos y servicios, es decir, realizan una actividad económica sujeta a una serie de normas fiscales de obligado cumplimiento. Por ello, no debería haber duda de que son sujetos pasivos del IVA, al estar desarrollando una actividad económica por cuenta propia y con habitualidad.

Los ingresos de estos profesionales a menudo no solo provienen de pagos en efectivo o dinerarios, sino que también reciben productos de las marcas que promocionan. Estos productos son esencialmente una forma de pago en especie por los servicios de promoción y publicidad que ofrecen. En términos de IVA, este intercambio mutuo se conoce comúnmente como "barter transactions".

En este caso y sobre si cabe la posibilidad de que la entrega de productos de las marcas se consideren muestras gratuitas o publicitarias, no sujetas al IVA cuando su cuantía es inferior a 200 euros, **José Manuel Almudi Cid**, profesor titular de derecho financiero y tributario de la UCM y colaborador de Ambar Partners, considera que habrá sujeción al IVA cuando dicha entrega sea consecuencia de una actividad económica del influencer vinculada con la promoción del producto. Solo en situaciones en las que no existe un compromiso de publicitar los bienes y no está pactada una retribución, cabría considerar que no hay sujeción en virtud de las muestras gratuitas o publicitarias de escaso valor

Otro escenario que considerar es si parte de la retribución es en especie y parte retribuida. Aquí nos encontramos ante dos prestaciones recíprocas, que generan consecuencias tanto desde la óptica de la imposición directa (IRPF, impuesto sobre sociedades o IRNR) como desde la perspectiva del IVA". El siguiente ejemplo que apunta Almudi Cid es claro al respecto: "Si tomamos la situación de un influencer que promociona un hotel a cambio de publicidad, en la factura que deberá emitir el hotel tendrá que venir reflejado el coste de los servicios de alojamiento prestados, importe que debe reflejarse en la factura. Se debe desglosar la base imponible y la cuota de

IVA, teniendo en cuenta el valor otorgado por las partes a dicha contraprestación, salvo que se trate de partes vinculadas, en cuyo caso habrá de tomarse como referencia el precio de mercado".

En este caso, el cliente del influencer podrá deducirse este gasto "ya que se trata de un servicio prestado por otro profesional vinculado con su actividad. A nivel contable y fiscal el resultado sería nulo, puesto que el valor de la comida o el alojamiento será el mismo que tiene como coste la promoción realizada" nos apunta Almudi Cid. Por su parte, el influencer que presta el servicio deberá emitir la correspondiente factura "al considerarse un rendimiento de una actividad profesional o empresarial a efectos del IRPF, salvo que su colaboración responda a una situación puntual, en la que no concurra una ordenación de medios materiales y personales, en cuyo caso la renta percibida tendrá la naturaleza de ganancia patrimonial a efectos del IRPF", concluye Almudi Cid. 



JOSÉ MANUEL ALMUDI CID



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

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



El diario del Legalday 2023

La agenda del evento organizado por *Iberian Lawyer* con la participación de Ambar Partners, Auren, Cerejeira Namora Marinho Falcão, Dilitrust y el soporte de ACC Europe y del Ilustre Colegio de la Abogacía

El 7 de noviembre el *LegalDay*, el evento centrado en *business community* del mercado ibérico, reunió en el hotel Urban de Madrid a abogados *in-house* y de práctica privada para discutir y debatir sobre el papel fundamental de la tecnología los departamentos jurídicos *in-house*.

Los principales actores del sector jurídico (21 ponentes) compartieron sus conocimientos y experiencias y debatieron sobre los retos de la profesión durante tres sesiones. Participaron más de 150 representantes de empresas y bufetes de abogados.

La jornada comenzó a las 9:00 horas con el registro de entrada y un café de bienvenida, seguido de los discursos de bienvenida de **Aldo Scaringella**, CEO de LC Publishing Group, **Eugenio Ribón**, decano del Ilustre Colegio de la Abogacía de Madrid (ICAM) y **Ana Prado Blanco**, general counsel de Mercedes-Benz Iberia y ACC Europe Country Representative en España.



ANA PRADO BLANCO

El debate se centró de inmediato en el fondo de la cuestión, con la mesa redonda “*In-house counsel and IA: how is your team going to look like in 10 years*”. Bajo la moderación de **Julia Gil**, periodista de *Iberian Lawyer*, **Francesc Casajuana Cuscò** (*general counsel & executive committee member* de Danone Iberia), **Diolimar García González** (*legal*



EUGENIO RIBÓN

director and member of responsible ai committee de Prosegur Group), **Julia García Navarro** (*head of legal risk & insurance and secretary of the board* de Transfesa Logistics), **Yolanda Herrán Azanza** (*general counsel* de Acciona Energía) y **John Rigau** (*vice president & general counsel* de PepsiCo West Europe) debatieron sobre la evolución de la profesión jurídica.



ROUNDTABLE I - IN-HOUSE COUNSEL AND AI:
HOW IS YOUR TEAM GOING TO LOOK LIKE IN 10 YEARS?

Tras una rápida pausa dedicada a la creación de contactos, la conferencia prosiguió a las 11.45 con una segunda mesa redonda, esta vez centrada en “*Unleashing the potential: AI in the hands of GC*”. En alternancia, con la moderación de **Mercedes Galan**, periodista de *Iberian Lawyer*, intervinieron **Asier Crespo** (*legal director* de Microsoft Ibérica), **María de los Reyes Escrig Teigeiro** (*general counsel and head of compliance coordination for affiliated companies member of boards of directors* de Aena Desarrollo Internacional), **Javier Ramírez** (*vice president & associate general counsel regions litigation* de HP y *head of advocacy* de ACC Europe), **Alexandra Reis** (*senior counsel PT* de Tabaqueira / Philip Morris International), **Jorge Ribeiro Mendonça**



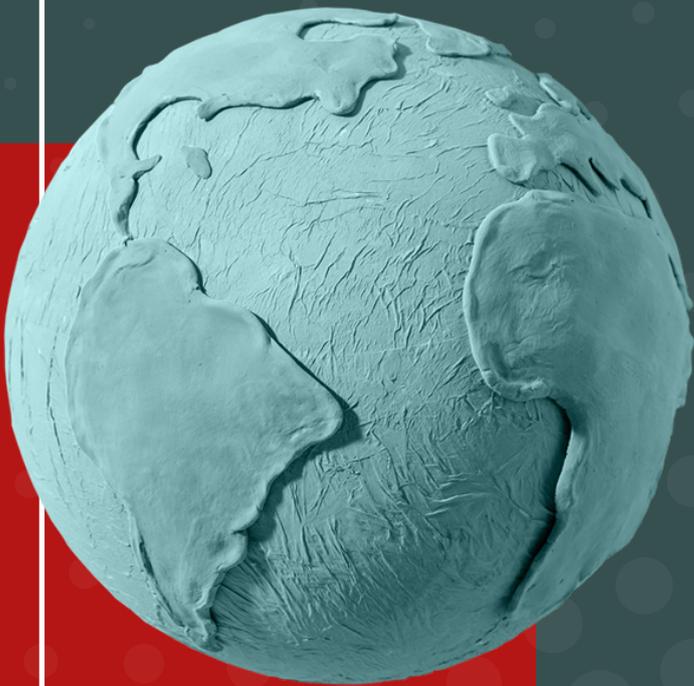
IBERIANLAWYER
.....

SUSTAINABILITY SUMMIT PORTUGAL

“EFG” - ENVIRONMENT, FINANCE, GOVERNANCE

SAVE THE DATE

16.04.2024



LISBON

REGISTER NOW

For info:

anna.palazzo@iberianlegalgroup.com



IBERIANLAWYER
.....

SUSTAINABILITY SUMMIT PORTUGAL

“EFG” - ENVIRONMENT, FINANCE, GOVERNANCE

- 08:45 ● ☕ CHECK-IN AND WELCOME COFFEE
- 09:15 ● WELCOME MESSAGES
- 09:40 ● **ROUNDTABLE I “ENVIRONMENT”**
“STRATEGIC TOOLS AND MEASURES FOR ENVIRONMENTAL SUSTAINABILITY”
- 10:40 ● ☕ COFFEE BREAK
- 11:00 ● **ROUNDTABLE II “FINANCE”**
“SUSTAINABLE FINANCE: DEVELOPEMENTS AND OPPORTUNITIES”
- 12:00 ● **ROUNDTABLE III “GOVERNANCE”**
“CSR: THE NEW SUSTAINABLE GOVENANCE”
- 13:30 ● CLOSING REMARKS AND LIGHT LUNCH

For info:

anna.palazzo@iberianlegalgroup.com

(of counsel de Cerejeira Namora Marinho Falcão) y **Andrea Viale** (Global head of legal de Idealista).



ROUNDTABLE II - UNLEASHING THE POTENTIAL: AI IN THE HANDS OF GC

Inmediatamente después del almuerzo, la jornada de trabajo continuó con la mesa redonda “*The AI impact: redefining profession and compensation*” moderada por Julia Gil. **Juan Manuel Caballero Caballero** (senior legal counsel and legal operations de Indra), **Fátima Correia Da Silva** (chief compliance officer, head of legal and data protection officer de Critical Techworks), **Carlos Menor** (legal director and compliance officer de Renault Group Iberia), **Mariano Pérez de Cáceres** (chief legal & compliance officer de Meliá Hotels International), **Nicoletta Ravidà** (managing director Southern de Taylor Root) y **Elisabet Rojano-Vendrell** (head of legal Spain & Latin America de Menarini Group) hablaron sobre el tema.

La conferencia terminó a las 15:45 y luego fue seguida por los Gold Awards a las 19:30. 



ROUNDTABLE III - THE AI IMPACT: REDEFINING PROFESSION AND COMPENSATION





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



ÁLVARO GARCÍA, JOSÉ LUIS DÍEZ, RITA FERNÁNDEZ-FÍGARES, SANTIAGO CARRERO, PABLO BERNAL

De patito feo a cisne en laboral

El derecho laboral se ha convertido en una práctica esencial para las empresas. *Iberian Lawyer* habló con los cinco socios fundadores del despacho Everfive Abogados, expertos en derecho laboral y en el desarrollo de planes de igualdad y canales de denuncia

por julia gil

«Nosotros tratamos más con los directores de recursos humanos o relaciones laborales y con sus equipos, que con los general counsels o las asesorías jurídicas»

Pablo Bernal

EL “PATITO FEO” DEL DERECHO

Las nuevas leyes y los cambios continuos en la regulación laboral han hecho que estos abogados tengan que estar siempre al día de las novedades y proporcionar ayuda a las empresas que necesitan externalizar sus servicios. “Nosotros tratamos más con los directores de recursos humanos o relaciones laborales y con sus equipos, que con los general counsels o las asesorías jurídicas. Y, ahora, se están enfrentando a nuevas políticas, que no existían antes, que son desconocidas, como, por ejemplo, los planes de igualdad. Por ello externalizan estos servicios a los despachos especializados” explicaba Pablo Bernal.

Y, es que, la ayuda que brindan a estos directores de recursos humanos de grandes y pequeñas empresas, y a sus equipos, depende mucho del conocimiento legal o jurídico que estos poseen. Álvaro García dejaba claro que su trabajo “depende del perfil del director de recursos humanos y de su equipo y de la formación en derecho que tengan. Porque hay empresas que vienen con parte del trabajo hecho y otras que, por el perfil del director de recursos humanos, necesitan más apoyo jurídico”. A lo que Rita Fernández-Fígares añadía que incluso aquellas empresas que ya recibían

Pablo Bernal, Santiago Carrero, Rita Fernández-Fígares, Álvaro García y José Luis Díez fundaron, en julio de 2020, la boutique legal de laboral, Everfive Abogados, con la idea de ayudar, tanto a grandes corporaciones multinacionales como a PYMES, en todos los ámbitos de las relaciones laborales. Todos ellos habían trabajado con anterioridad para la *big four* KPMG, pero su relación se fortaleció al compartir una etapa de su carrera profesional en el despacho RCD, donde decidieron unirse para dar vida a este nuevo proyecto.



PABLO BERNAL, JOSÉ LUIS DÍEZ

«Al abogado mercantilista o jurista puro, el derecho laboral le resulta una materia un tanto ajena, por ello se apoyan en despachos especializados»

Santiago Carrero

el apoyo de otros despachos de abogados laboristas también acudían a ellos para llevar a cabo temas laborales específicos.

Y, cuando les preguntábamos sobre la existencia de abogados especialistas en derecho laboral dentro de las empresas, todos tenían muy clara su visión. “Al abogado mercantilista o jurista puro, el derecho laboral le resulta una materia un tanto ajena, por ello se apoyan en despachos especializados” explicaba Santiago Carrero, mientras que José Luis Díez, nos contaba entre risas que: “Nos han hecho importantes, pero porque el derecho laboral solía ser el “patito feo” y ahora incluso hemos visto que se pueden llegar a paralizar las empresas por temas laborales”

UGT..., que pueden tener más dificultad para conocer la estructura del despacho que los representantes elegidos. Y, a nivel general, ya no solo los despachos, sino que: “Hay muchísimas empresas, incluso las más grandes, que todavía no cuentan con un plan de igualdad. No lo cumplen alrededor de un 70% de las compañías, según el Ministerio de Igualdad” concluía Carrero.

CANALES DE DENUNCIA

La Firma también está especializada en ayudar a las compañías en la implantación y habilitación de los diversos canales y protocolos de denuncia necesarios, tales como los de acoso laboral, de acoso sexual o por razón de sexo, LGTBI o en las

PLANES DE IGUALDAD

Desde marzo de 2022, todas las empresas a partir de 50 trabajadores se han visto obligadas a contar con un plan de igualdad. Y, es que, esta medida no deben solo cumplirla las empresas, sino también los despachos de abogados. Y, si en su defecto, cuentan con menos de ese número de profesionales, la ley da libertad para implantarlo o no, según Pablo Bernal.

Pero ¿es sencilla esta implantación en los despachos de abogados? “Los despachos lo tienen muy fácil para implantar estas medidas, porque son abogados. Lo complicado es la negociación de unas medidas que son estándar y sencillas pero que la propia regulación ha complicado” explicaba José Luis, a lo que Rita añadía que “lo complicado de estos planes es la agrupación de los puestos de igual valor. Pero, los despachos están estructurados por niveles: junior, senior, socios. Con lo cual, es mucho más fácil esa labor de aglutinamiento, que en empresas donde no existe esa división”.

A pesar de que se vea como un proceso sencillo, Santiago Carrero, dejaba claro que muchos de estos despachos no poseen representación sindical, y cuando desarrollan estos planes de igualdad lo hacen con las organizaciones sindicales más representativas o con CC.OO.,



RITA FERNÁNDEZ-FIGARES, SANTIAGO CARRERO

«De la normativa laboral, los despachos de abogados no se libran tampoco»

Álvaro García

empresas de más de 50 empleados, a habilitar un canal interno, a través del cual los trabajadores puedan denunciar de forma anónima conductas de corrupción. Respecto de este último, al igual que las empresas, los despachos que cumplan estos requisitos, tenían hasta el pasado 1 de diciembre de 2023 para implantarlos. Sin lugar a duda, coinciden los entrevistados en que todos ellos están obligados a contar con uno, y a comunicar tanto interna como externamente, la existencia de este.

“De la normativa laboral, los despachos de abogados no se libran tampoco” explicaba Álvaro García. Es por ello por lo que José Luis Díez explica que tanto las empresas como los despachos cuentan con uno, a pesar de que: “Luego ha aparecido el canal de “whistleblowing”, que es un canal con un contenido más amplio que el de las relaciones laborales.”

Por otro lado, la elección del canal de denuncia o la persona que debe gestionar esas denuncias es otro de los temas controvertidos a los que se enfrentan tanto las empresas como los despachos. A pesar de ello, siempre hay soluciones alternativas, como explica Pablo Bernal, como la existencia de empresas en las que disponen de un empleado que lleva cabo un “triaje”, es decir, determina por qué canal debe enviarse esa denuncia. “Después, si es necesario nos llaman a nosotros para que seamos los tramitadores y hablemos con las partes involucradas”, concluye el socio.

EL FUTURO DE LA FIRMA

Para finalizar la entrevista y con los cinco socios de Everfive delante, después de haber hablado sobre toda la normativa laboral, se lanzó la pregunta: ¿Tienen pensado ampliar el equipo? “Somos 10, y queremos crecer, pero acompasados con los resultados. No queremos fusionarnos con otros despachos, aunque no descartamos colaboraciones. Nuestra idea es crecer y que los clientes confíen en nosotros, y no solo en los despachos grandes” concluía el socio Santiago Carrero 

Everfive

01.07.2020

inicio de actividad

Socios Fundadores

Pablo Bernal
Santiago Carrero
Rita Fernández-Figares
Álvaro García y José Luis Díez

10 abogados

equipo total

Derecho laboral

especialidad



ANTONIO BAÑÓN

Antonio Bañón, el abogado en la sombra

El abogado encargado de crear el departamento de derecho público de la oficina de Madrid de Squire Patton Boggs explica por qué considera su departamento como un “complemento de lujo”

por julia gil

«Teresa Zueco, ha sabido aprovechar todo el potencial existente en la firma antes de su llegada y liderar un proceso de crecimiento para convertir a Madrid en una plaza de referencia dentro de la red de oficinas»



El abogado que trabaja en la sombra. Así es como se define **Antonio Bañón**, director de la práctica de derecho público y energía de la oficina de Madrid de Squire Patton Boggs. “Estoy en la sombra en el sentido de que ayudo y apoyo en todas las operaciones en las que se requiere derecho público. No busco el protagonismo frente a nadie. Aquí remamos todos y si gana el despacho, ganamos todos” dice a *Iberian Lawyer* el abogado encargado de formar al equipo de derecho público desde cero.

Licenciado en Derecho y Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Pontificia Comillas (ICADE) y miembro del Ilustre Colegio de Abogados de Madrid, asesora en cuestiones generales relativas a la normativa de derecho público, así como en distintos sectores regulados, como energía, telecomunicaciones y transporte; y su carrera profesional se puede dividir en tres etapas.

LA CARRERA

La primera etapa comenzó en 2015 cuando se incorporó a Ramón y Cajal Abogados. Durante más de dos años formó parte de este despacho tradicional, al que llegaba con cierta inseguridad en sí mismo, tras haber intentado superar la oposición del Cuerpo de Abogados del Estado durante cinco años: “Me cuestioné mucho. Varios despachos me rechazaron antes de empezar esta etapa. A mi yo de Ramón y Cajal le diría que al final las cosas salen. La aptitud es un valor multiplicador pero la actitud es exponencial” explica Bañón.

Su segunda etapa estuvo marcada por su incorporación en 2017 a la big four Deloitte Legal, despacho que el mismo describe como un “transatlántico” en el que todas sus áreas se sustentan entre ellas. Durante esta etapa el abogado destaca que descubrió que “la abogacía no es un trabajo, es una profesión”.

No fue hasta marzo de 2022, cuando **Teresa Zueco** (socia directora) le propuso incorporarse al despacho internacional Squire Patton Boggs, para dirigir la práctica de derecho público, lo que supuso un gran salto profesional para él. “El paso ha sido bastante grande, por el rol que he asumido dentro del despacho. Pasé de estar en un equipo con tres socios (Deloitte Legal) por arriba, a liderar una práctica que ya existía en el despacho, pero que no estaba consolidada como independiente”, añade el abogado. Al llegar a Squire Patton Boggs, se quedó sin esa protección o paraguas, como él lo llama, para tener que afrontar esa relación con el cliente con una asunción de responsabilidad plena y autónoma. “Este salto profesional me ha obligado a dar un paso al frente en cuanto a la relación con los clientes y, junto con el apoyo del equipo de Squire, buscar ese aspecto diferenciador para trasladar seguridad a la hora de ofrecer nuestros servicios al mercado. Es una cuestión de confianza”.

EL PRESENTE

Dentro del despacho, Bañón se considera a sí mismo como un abogado en la sombra, sin connotaciones negativas, perteneciente a un departamento de derecho público que no

«Con los clientes hay que insistir, intentando anticipar necesidades, hay que ganarse la confianza, tampoco tienen la obligación de darte nada»

actúa como departamento motor, sino como “complemento de lujo” para todos los demás. “Apoyamos a los equipos de M&A, de *project finance*, de laboral y fiscal, en todos los aspectos regulatorios que requieran los asuntos en los que trabajan”.

Durante esta última etapa, Bañón ha tenido que lidiar con numerosos desafíos. “El mayor desafío que hemos tenido ha sido posicionarnos. No solo con clientes externos, sino también con los internos (concibo la práctica como un complemento), y necesitamos estar en el radar de todos los socios, tanto en España como en el resto de las jurisdicciones en las que está presente Squire”, afirma el abogado. “Teresa Zueco, ha sabido aprovechar todo el potencial existente en la firma antes de su llegada y liderar un proceso de crecimiento para convertir a Madrid en una plaza de referencia dentro de la red de oficinas, siendo ya de las jurisdicciones europeas que está creciendo a mayor ritmo. Esta filosofía, sin duda, ha facilitado la labor de posicionamiento del departamento de derecho público” explica Bañón.

Otro de los desafíos que menciona el abogado en lo referente al ejercicio de su práctica es que: “En derecho público a nivel global, el reto es abismal. Hay muchísima competencia y hay que intentar conseguir clientes y tener la mayor visibilidad posible”, aunque Bañón también afirma que “Con los clientes hay que insistir, intentando anticipar necesidades. Hay que ganarse la confianza, tampoco tienen la obligación de darte nada”.

Su papel de líder de la práctica lo compagina con la paternidad, por ello, el abogado entiende que la flexibilidad es clave para poder llevar a cabo su trabajo y la considera esencial para poder



«El mayor desafío que hemos tenido ha sido posicionarnos»

formar y retener un equipo eficiente con talento joven: “En este departamento hay plazos muy ajustados que cumplir y temas muy complejos sobre regulación. Yo les pido dedicación y ganas al realizar su trabajo y que apliquen el máximo rigor, siempre buscando la excelencia. Es una exigencia del mercado. Pero siempre teniendo en cuenta y respetando la situación particular de cada miembro del equipo” explica el abogado. “Los abogados más jóvenes cada vez buscan despachos en los que la flexibilidad y la conciliación sean pilares importantes dentro de las políticas de la empresa.”

¿Dónde se ve dentro de 5 años? “¿Socio director?” dice entre risas. “Bromas aparte, si soy socio de Squire sería un gran éxito”, responde. “Pero, por ahora, me centro en contribuir como uno más del equipo a posicionar la oficina de Madrid tanto como referencia en el mercado español como a nivel internacional para nuestra red”, concluye. 

LEGALCOMMUNITYWEEK



LC PUBLISHING GROUP

10-14

JUNE 2024

MILAN 8th EDITION

THE GLOBAL EVENT FOR THE LEGAL BUSINESS COMMUNITY

SAVE THE DATE

Platinum Partner



Gold Partners



Media Partners

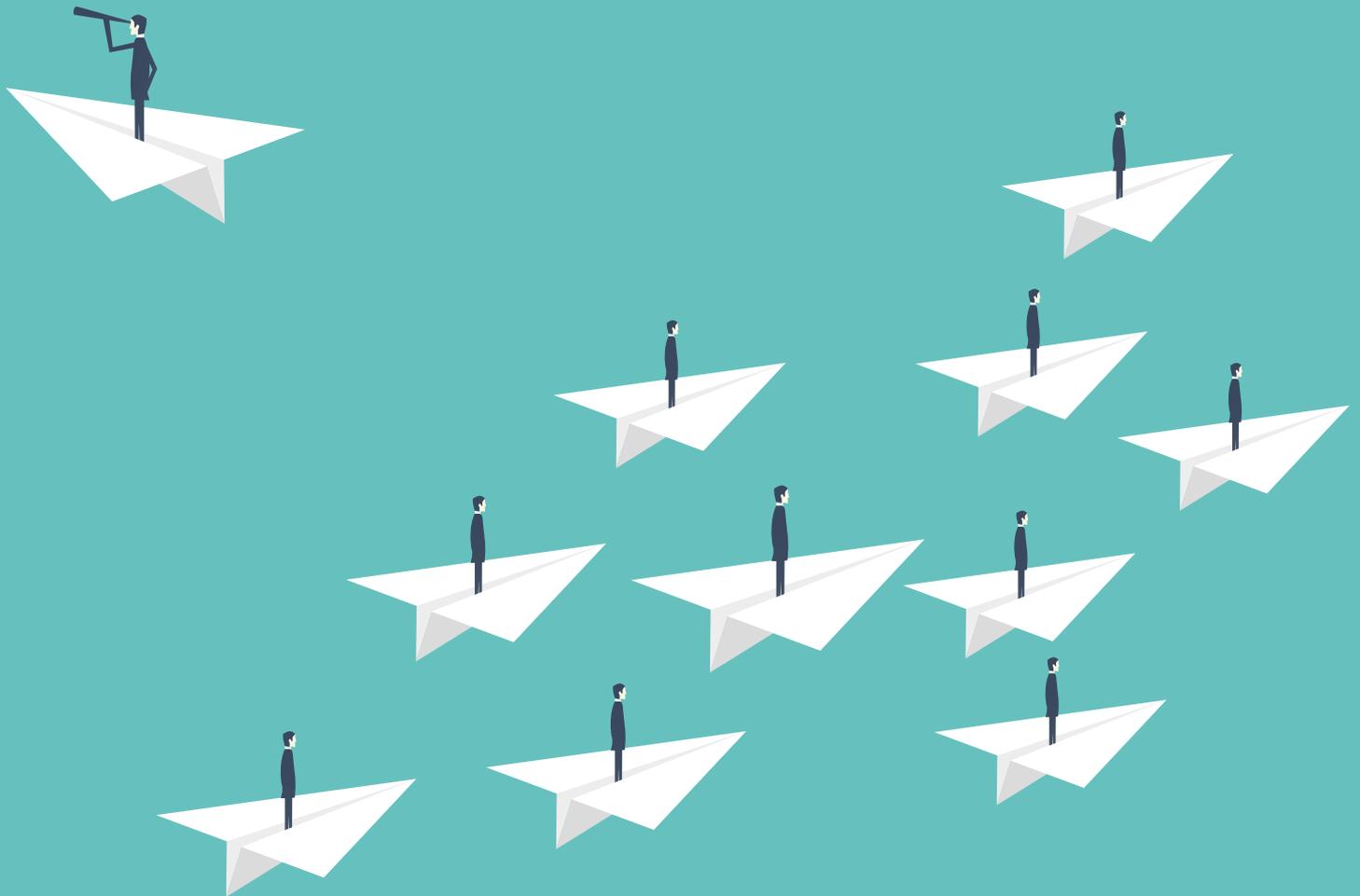


www.legalcommunityweek.com



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

| 70 |



Merry go round: todos los movimientos y nombramientos de los socios en 2023

En 2023, *Iberian Lawyer* registró 22 movimientos de socios y el nombramiento de 31 nuevos socios en Portugal

por michael heron

+100% interanual en movimientos de socios

El año 2023 ha demostrado ser interesante en cuanto a movimientos y nombramientos de socios. Iberian Lawyer registró 22 movimientos de socios como contrataciones laterales (un aumento del 100% respecto a las 11 contrataciones laterales confirmadas en 2022 y 31 nuevos nombramientos de socios, ligeramente por debajo de los 34 nuevos nombramientos de 2023). Los datos de contratación lateral son, quizás, una ligera anomalía este año, dado que ocho socios de SLCM se incorporaron a Cuatrecasas, tras su integración a principios de año ([aquí está la noticia](#)).

MOVIMIENTOS DE LOS SOCIOS

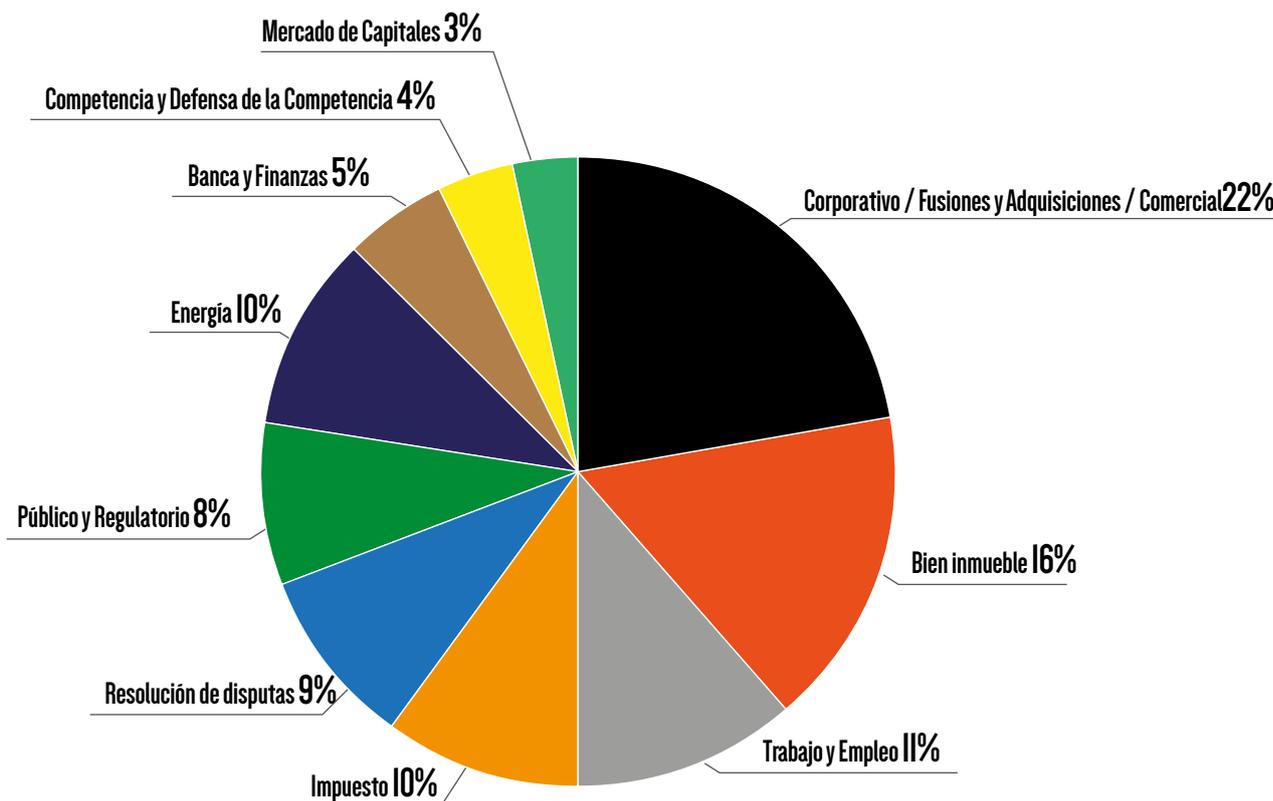
En cuanto al género de los socios, el 41% de los profesionales que cambiaron de puesto fueron mujeres. Entre ellas, **Patrícia Vinagre e Silva**, que dejó GPA en julio para unirse a Andersen como socia para fortalecer la práctica de derecho público ([aquí está la noticia](#)) **Mariana França Gouveia**, quien fortaleció la práctica de resolución

de disputas de VdA al unirse desde PLMJ ([aquí está la noticia](#)).

En cuanto al área de actividades, entre las más activas, corporativa/M&A/comercial con un 22% de los movimientos. El movimiento más significativo de esta área fue, posiblemente, **Gonçalo Capela Godinho** ([aquí está la noticia](#)), quien fue contratado por Pérez-Llorca como socio, para contribuir al desarrollo internacional de la firma e impulsar las relaciones con clientes e instituciones fuera de España, más concretamente en Portugal y Brasil. Y, lo que es más importante, será responsable de la puesta en marcha de la oficina de Lisboa de Pérez-Llorca a finales de 2024.

Más de cerca, la firma con mayor número de contrataciones laterales este año ha sido Cuatrecasas, que ha integrado a ocho socios, seguida de Telles con tres.

Áreas de práctica que experimentan más cambios



PARTNERS MOVES 2023

| NOMBRE | APELLIDO | DE | PARA |
|-----------|--------------------|-----------------------------------|-----------------|
| Pedro | Ferreira Malaquias | Úria Menéndez-Proença de Carvalho | Abreu Advogados |
| Patricia | Vinagre e Silva | VdA | Andersen |
| Gonçalo | Castro Ribeiro | DLA Piper | Broseta |
| Gonçalo | Machado Borges | Morais Leitão | CS'Associados |
| Alexandra | Martins | SLCM | Cuatrecasas |
| Diana | Simão Lourenço | SLCM | Cuatrecasas |
| Inês | Pinheiro | SLCM | Cuatrecasas |
| Luis | Cortes Martins | SLCM | Cuatrecasas |
| Maria | Raquel Moreira | SLCM | Cuatrecasas |
| Martim | Anahory | SLCM | Cuatrecasas |
| Miguel | Pena Machete | SLCM | Cuatrecasas |
| Rafael | Lucas Pires | SLCM | Cuatrecasas |

| NOMBRE | APELLIDO | DE | PARA |
|------------|-------------------|-------------------|---|
| Dirce | Rente | PLMJ | Eversheds Sutherland FCB |
| Bruno | Melo Alves | VdA | Melo Alves Advogados |
| João | Medeiros | VdA | MFA Legal |
| Joana | Lobato Heitor | VdA | MFA Legal |
| Samuel | Fernandes | VdA | MFA Legal |
| Gonçalo | Capela Godinho | Lefosse Advogados | Pérez-Llorca (nueva oficina de Lisboa con abertura en 2024) |
| José Maria | Cabral Sacadura | Linklaters | Telles |
| Margarida | Rosado da Fonseca | CS'Associados | Telles |
| Ofélia | Pinto de Queiroz | CS'Associados | Telles |
| Mariana | França Gouveia | PLMJ | VdA |

-9% interanual en nombramientos

LOS 3 MOVIMIENTOS MÁS SIGNIFICATIVOS DE 2023

GONÇALO MACHADO BORGES



En julio, CS'Associados reforzó su área Europea y de Competencia con el movimiento lateral de **Gonçalo Machado Borges**. ([Aquí está la noticia](#)) El abogado se incorporó a la firma procedente de Morais Leitão y liderará y desarrollará esta área de práctica. Machado Borges tiene más de 20 años de actividad profesional, pasando los últimos cinco como socio, en las áreas Europea y de Competencia y TMT de Morais Leitão. Cuenta con una dilatada experiencia en la prestación de asistencia jurídica en materia de regulación, competencia y litigios, concretamente en materia de acuerdos restrictivos, abuso de posición dominante y fusiones de sociedades, en los más diversos sectores de actividad. Cabe destacar que ha tenido participación directa en las operaciones de consolidación más importantes dentro del sector de las comunicaciones, en Portugal desde 2006, así como la creciente importancia que ha tenido en la aplicación privada de las normas de competencia en varios de los principales casos ya concluidos en Portugal.

GONÇALO CAPELA GODINHO



En junio se dio a conocer la noticia de la contratación de **Gonçalo Capela Godinho** ([aquí está la noticia](#)) por parte de Pérez-Llorca como socio, para contribuir al desarrollo internacional de la firma e impulsar las relaciones con clientes e instituciones fuera de España, más concretamente en Portugal y Brasil. Y, lo que es más importante, será responsable de la puesta en marcha de la oficina de Lisboa de Pérez-Llorca a finales de 2024. Anteriormente fue socio de Lefosse Advogados en Brasil. De momento, el nuevo socio se incorporó a la firma en Madrid y posteriormente operará desde Lisboa en 2024.

MARIANA FRANÇA GOUVEIA



En junio, VdA reforzó su práctica de resolución de conflictos mediante la contratación de **Mariana França Gouveia** ([aquí está la noticia](#)) de PLMJ. Su área de especialización incluye, además del derecho procesal civil, la resolución alternativa de conflictos, en particular el arbitraje y la mediación. En este contexto, creó y dirige el Foro de Resolución de Disputas NOVA, un centro de conocimiento que investiga y capacita en materia de Procedimiento Civil y Resolución Alternativa de Conflictos. Entre septiembre de 2018 y octubre de 2022 fue directora de la Facultad de Derecho de NOVA.

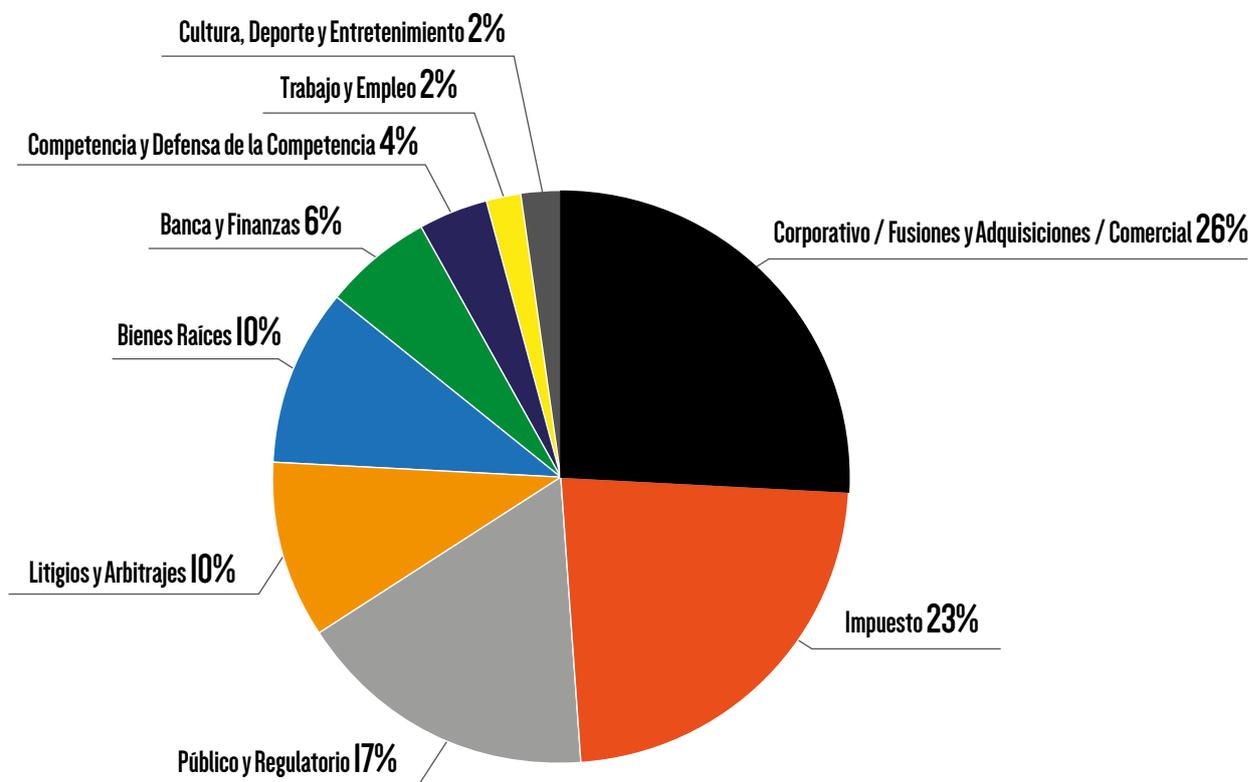
El 41% de los profesionales que cambiaron de puesto fueron mujere

CITAS

Además, según los datos recogidos por la redacción de *Iberian Lawyer*, en 2023 se han producido 31 nombramientos de asociaciones. Los ascensos que involucraron a mujeres fueron el 52% de los casos. Entre ellos, **Raquel Ribeiro Correia**, de Antas da Cunha Écija, y **Joana Mota Agostina**, de Cuatrecasas.

El área de actividad con mayor crecimiento es corporativa / M&A / comercial (22%). El bufete de abogados que ha promovido el mayor número de socios es SPS y Pbb con cinco nuevos socios, seguidos de Eversheds Sutherland FCB, VdA y PLMJ con tres nuevos socios cada uno.

Áreas de práctica que experimentan la mayoría de las citas



El 22% de los movimientos fueron en Corporativo / M&A / Comercial

APPOINTMENTS TO PARTNERSHIP 2023

| NOMBRE | APELLIDO | BUFETE |
|-----------|------------------|--------------------------|
| Tiago | Cid | Andersen Portugal |
| Raquel | Ribeiro Correia | Antas da Cunha Ecija |
| Miguel | Cordeiro | CTSU (Deloitte) |
| Joana | Mota Agostinho | Cuatrecasas |
| Fábio | Loureiro | Eversheds Sutherland FCB |
| João | Rocha de Almeida | Eversheds Sutherland FCB |
| Ricardo | Couto | Eversheds Sutherland FCB |
| Debora | Melo Fernandes | Gama Glória |
| Isabel | Vieira dos Reis | Garrigues |
| Manuel | Jerónimo Liberal | Garrigues |
| Francisco | Rodrigues Rocha | GPA Advogados |
| Gonçalo | Veiga de Macedo | Linklaters |
| Gonçalo | Mendes Martins | Pbbr |
| Inês | Carrilho | Pbbr |
| Inês | Oom de Sacadura | Pbbr |
| Marco | Pereira Cardoso | Pbbr |

| NOMBRE | APELLIDO | BUFETE |
|----------|---------------------|---------------|
| Mário | Silva Costa | Pbbr |
| Joana | Brandão | PLMJ |
| Renata | Valenti | PLMJ |
| Rita | Aleixo Gregório | PLMJ |
| Miguel | Santos Almeida | Sêrvulo |
| Ana | Rita Campos | SPS Advogados |
| Barbara | Ribeiro Damas | SPS Advogados |
| Camila | Azevedo Cândido | SPS Advogados |
| Jorge | Neta | SPS Advogados |
| Susana | Rodrigues Ferrão | SPS Advogados |
| Leonor | Francisco | SRS Legal |
| Nuno | Calaim Lourenço | SRS Legal |
| Américo | de Oliveira Fragoso | VdA |
| Benedita | Gonçalves | VdA |
| Sofia | Bobone | VdA |



LOS 2 NOMBRAMIENTOS MÁS SIGNIFICATIVOS DE 2023

MARCOS SOUSA MONTEIRO

Linklaters nombró a **Marcos Sousa Monteiro** como socio director nacional en Portugal, el pasado mes de mayo. Sucedió a António Soares, quien dirigió la oficina de Lisboa durante los últimos siete años. Sousa Monteiro se unió al equipo de Linklaters en 2003, fue elegido socio en 2015 y ha dirigido la práctica de Corporate/M&A en Lisboa desde 2016. En su nuevo cargo, será responsable de la gestión de la oficina de Lisboa y contribuirá a dar forma a la estrategia y visión de la firma en todo el mercado portugués ([aquí está la noticia](#)).



CÉSAR SÁ ESTEVES AND OCTÁVIO CASTELO

SRS Legal anunció un cambio en su liderazgo en noviembre, con la elección de **César Sá Esteves** y **Octávio Castelo Paulo** como nuevos socios codirectores de la firma. **Pedro Rebelo de Sousa** se convierte en socio mayoritario. César Sá Esteves había estado al frente del área laboral de SRS Legal y Octávio Castelo Paulo el departamento corporativo y financiero y TMT. En la Junta General en cuestión también se eligió un nuevo Consejo de Administración, que estará presidido por Pedro Rebelo de Sousa y compuesto por los nuevos socios codirectores nombrados, César Sá Esteves, Octávio Castelo Paulo, así como por los socios **José Luís Moreira da Silva, Alexandra Valente, Gonçalo Anastácio, Alexandre Roque, Maria José de Tavares** ([aquí está la noticia](#)).



El 52% de las citas involucraron a mujeres

INTEGRACIONES DE BUFETES DE ABOGADOS Y NUEVOS BUFETES

A los movimientos mencionados en el artículo hay que añadir también los que se derivaron de la integración, fusión de despachos de abogados o nuevos despachos, que implicaron claramente el traslado de profesionales de un despacho a otro. Iberian Lawyer contabilizó 1 integración en 2023 y 2 nuevas firmas significativas en el mercado.

Pérez-Llorca Portugal

Pérez-Llorca se instalará con su propio despacho y ejercerá la abogacía portuguesa ([aquí está la noticia](#)). La firma contará con un edificio completo de 2.000 metros cuadrados en una zona privilegiada de Lisboa, donde instalará gradualmente a su equipo, a partir del verano de 2024. Con esta nueva oficina, Pérez-Llorca continúa con su proyección internacional al tener presencia propia en las tres capitales financieras mundiales: Londres, Nueva York y Singapur, en la capital europea de la regulación, Bruselas, así como en España y Portugal. Pérez-Llorca está preparando su implantación en Lisboa con oficina y equipo propios. Con este movimiento, la firma continúa su expansión fuera de nuestras fronteras dentro de su estrategia de crecimiento e internacionalización. Pérez-Llorca contará con un edificio completo en la zona prime de Lisboa, concretamente en Barata Salgueiro 21. Se trata de un edificio singular de más de 2.000 metros cuadrados que se adaptará a las necesidades de la firma, para lo que se estima que las obras de acondicionamiento finalicen a finales del primer semestre de 2024. Para comenzar a dar forma a este proyecto, el pasado mes de junio la firma incorporó a Gonçalo Godinho ([aquí está la noticia](#)), un socio con más de 20 años de experiencia internacional en los mercados brasileño, portugués, británico y americano.

MFA Legal

En noviembre, dos antiguos socios de VdA, **João Medeiros** y **Samuel Fernandes**, anunciaron la creación de un nuevo proyecto, centrado en el derecho tributario, el derecho penal y la gestión de riesgos. La firma contará con un equipo de 12 personas. En esta nueva estructura, João Medeiros, especialista en derecho penal, desempeñará funciones de socio principal. Samuel Fernandes de Almeida, especialista en derecho tributario, asumirá el rol de socio director. La asociación también incluirá a **Joana Lobato Heitor**, hasta entonces coordinadora asociada del área fiscal de VdA ([aquí está la noticia](#)).

SLCM incorpora a Cuatrecasas

El pasado mes de enero, Cuatrecasas incorporó SLCM ([aquí está la noticia](#)) – Serra Lopes, Cortes Martins, sumando 43 personas al equipo de la firma en Portugal, donde ya contaba con más de 250 profesionales. Esta integración se completó el 1 de enero de 2023. Se unieron los siguientes socios: **Lúis Cortes Martins, Miguel Pena Machete, Maria Raquel Moreira, Rafael Lucas Pires, Martim Anahory, Inês Pinheiro, Alexandra Martins, Diana Simão Lourenço, António Gaspar Schwalbach, Marisa Mirador.**



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



Follow us on



#IBLEnergyAwards



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



Fin de la NHR?

El régimen especial de impuestos para residentes no habituales (NHR) en Portugal entra en un nuevo capítulo según la “Propuesta de presupuesto estatal para 2024”

por michael heron

El régimen de residencia no habitual (NHR), que entró en vigor en Portugal en 2009, estaba diseñado para atraer a talentos en “actividades de alto valor añadido”, así como a individuos de valor neto ultra y alto (UHNWIs) y sus familias a Portugal, proporcionando un régimen fiscal atractivo para los individuos. Avanzamos rápidamente hasta la última semana de noviembre de 2023, y la “Propuesta de presupuesto estatal para 2024” (OE2024) prevé el fin del régimen de la RN. Posiblemente, sólo quedará accesible a las personas con ingresos derivados de carreras, como profesores de educación superior y de investigación científica, o de empleos cualificados.

LAS RAZONES

Durante los últimos 14 años, esta política ha generado un impulso significativo a la economía portuguesa, atrayendo a jubilados, profesionales altamente cualificados y más recientemente a nómadas digitales. Las importantes reducciones de impuestos, que han beneficiado a los residentes no habituales, han levantado dudas sobre la carga que se coloca sobre la población local, en particular el aumento de los precios de los bienes raíces. **João de Taborda Gama**, socio de Gama Glória, y reconocido experto en impuestos en Portugal, no está de acuerdo: “Culpar a la NHR por la crisis inmobiliaria es como cargar contra



«Culpar a la NHR por la crisis inmobiliaria es como cargar contra los restaurantes de lujo por el precio de las cebollas en los supermercados»

João de Taborda Gama

a los restaurantes de lujo por el precio de las cebollas en los supermercados”. **Nuno Cunha Barnabé**, socio y coordinador del área tributaria de Abreu dice que la decisión de poner fin al esquema fue impulsada por el oportunismo político. “Los medios de comunicación habían expresado la oposición al régimen de los partidos de extrema izquierda, de la coalición del ex gobierno del Primer Ministro, sus élites y algunos movimientos civiles menores que controlan. Más importante aún, el país, al igual que muchos otros en Europa, se enfrentaba a una crisis del mercado inmobiliario agravada por la inflación y los aumentos de las tasas de interés”. Añade, “La percepción pública era/es que los precios de la vivienda han sido impulsados por la demanda de los extranjeros que habían solicitado un visado de oro o se habían mudado atraídos por el esquema NHR.”

José Calejo Guerra, socio directivo de CCSL Advogados cree que las razones para poner fin a la NHR tal y como la conocemos, son “poco

embarazosas". Dice: "El argumento parece haber sido que el régimen ha hecho su trabajo y que ha sido un factor urgente en el mercado inmobiliario portugués. El problema con esto es que, por un lado, no se produjeron datos, estudios o discusiones para respaldar los argumentos, y, por el otro, no fueron consideradas medidas alternativas". Él plantea la pregunta: "¿Cómo compensará el gobierno la pérdida de ingresos fiscales y está Portugal renunciando a su posición como un país que busca atraer a personas ricas y cualificadas?" Cunha Barnabé está de acuerdo y añade: "La economía y el mercado laboral portugueses dependen en gran medida de los IED. El país simplemente no puede permitirse no utilizar su política fiscal para atraer inversiones y en la economía digital, tecnológica y verde en la que todos vivimos hoy, el capital y el talento van de la mano en el IED de hoy".



«¿Cómo compensará el gobierno la pérdida de ingresos fiscales y está Portugal renunciando a su posición como país que busca atraer a personas ricas y cualificadas?»

José Calejo Guerra



«Incluso si el Parlamento aprueba el aplazamiento del fin del NHR, hasta el 31 de diciembre de 2024, es poco probable que alguno de los principales partidos se presenten a las elecciones del próximo año suponiendo reinstaurar o prorrogar el esquema»

Nuno Cunha Barnabé

EL ESCENARIO POLÍTICO

La mayor causa de incertidumbre, respecto del resultado de la NHR, es la agitación política que enfrenta el país. Portugal celebrará elecciones parlamentarias anticipadas el 10 de marzo de 2024. El presidente Marcelo Rebelo de Sousa lo anunció a principios de este mes, tras la repentina dimisión del primer ministro socialista del país, Antonio Costa, en medio de una investigación de corrupción. Los observadores del mercado argumentan, sin embargo, que el calendario de las elecciones anticipadas (marzo de 2024)

debería garantizar la aprobación del presupuesto, eliminando parte de esa incertidumbre a corto plazo. José Calejo Guerra apoya este punto de vista: “Personalmente me parece difícil que el nuevo Gobierno regrese a esta decisión, en particular, si es un Gobierno de izquierda, incluso en la derecha, sólo el PSD ha anunciado formalmente la intención de restablecer el régimen y es muy poco probable que puedan ganar las elecciones por sí solos”. Nuno Cunha Barnabé añade: “Incluso si el Parlamento aprueba el aplazamiento del fin del RNH hasta el 31 de diciembre de 2024, es poco probable que alguno de los principales partidos se presente a las elecciones del próximo año, asumiendo la posibilidad de restablecer o prorrogar el régimen. Además, Portugal se compromete a revisar todas sus ventajas fiscales en 2024 como condición para recibir las futuras transacciones de los fondos de la UE bazooka”.

El futuro es incierto, pero Portugal ha demostrado en muchas ocasiones que puede revertir las cosas. El país sufrió durante la crisis de crédito mundial de 2008 y, posteriormente en 2011 sucumbió a severas medidas de austeridad a través del rescate de la Troika. En diciembre de 2018, Portugal había liquidado el resto de su deuda

pendiente con el FMI, tras la quiebra técnica del país en 2011, que resultó en que la troika FMI/UE/BCE gestionó las finanzas del país durante seis años. El plan de pago original anticipaba la liquidación de la deuda para 2023, pero al liquidar anticipadamente, Portugal ha ahorrado un total de 1.2 billones de euros en pagos de intereses. En esta ocasión, sin embargo, el NHR es simplemente una de las muchas decisiones que el próximo gobierno tendrá que tomar. João Taborda Gama nos recuerda astutamente este hecho al concluir que, “los socialistas están ahora también en medio de una disputa interna entre una facción de izquierda y una de derecha”. José Calejo Guerra destaca la importancia de mantener la puerta abierta al debate y concluye: “cualquiera que sea el caso, mi esperanza es que podamos tener un debate serio, amplio y eficaz sobre cómo utilizar la política fiscal para fomentar el crecimiento de Portugal. El Gobierno que dimitió tuvo la oportunidad de hacerlo con plena legitimidad y una mayoría absoluta, pero lo ignoró y lo explotó por la ventana”. Por último, afirma Nuno Cunha Barnabé, “el próximo gobierno tendrá que construir sobre esa base y desarrollar ese régimen o disfrazar un nuevo régimen, pero dentro de esos límites.” 





ESCUCHA EL
PODCAST



VE EL VÍDEO

El tímido mercado de M&A de infraestructuras

El *global head of the infrastructure industry group* en Santander CIB, Jorge Gil, explica como se encuentra el mercado de M&A de infraestructuras en Europa y en España y que se espera de estas transacciones en el año venidero

por julia gil

VÍDEO ENTREVISTA

El video adjunto fue grabado durante la FinanceCommunityWeek celebrada en el hotel Four Seasons de Milán, entre los días 13 y 17 de noviembre de 2023. Durante la misma, dos miembros de Santander CIB fueron ponentes en la mesa redonda “Aeropuertos y transición energética: retos y perspectivas”.

La mesa redonda estuvo compuesta por **Gonzalo Acha**, *European Head of Structured Finance Infrastructure*, Santander CIB; **Andrea Andorno**, *CEO*, SAGAT Aeroporto di Torino; **Pietro Caldaroni**, *Head of Communication and Institutional Relations*, IT Airways; **Francesco Lo Passo**, *Principal*, Brattle Group; **Alessio Montrella**, *Investment Principal Airports*, Mundy; y **Jorge Gil**, *global head of the infrastructure industry group*, Santander CIB (moderador).



LISTEN TO THE
PODCAST



WATCH
THE VIDEO

«Hay muchas transacciones que se han retrasado y que deberían salir en los próximos 12-24 meses»

La disminución en las operaciones de M&A es un tema del que se ha venido hablando mucho en los últimos meses. Según un estudio de TTR Data, el número de transacciones de M&A en España disminuyó un 15 % en el primer semestre de 2023. ¿Pero esta tendencia se percibe en el mercado de M&A de infraestructuras?

Iberian Lawyer habló con Jorge Gil, *global head of the infrastructure industry group* en Santander CIB, sobre esta situación y los motivos por los que se han paralizado estas operaciones tanto en Europa, como en España.

¿Cómo ve el mercado M&A de infraestructuras en Europa?

El mercado ha estado bastante parado en el pasado reciente. Parece que empieza a reactivarse, pero aún de forma lenta. Hay muchas transacciones que se han retrasado y que deberían salir en los próximos 12-24 meses.

¿Cuáles son los motivos por lo que se han paralizado tanto las transacciones en el mercado de M&A en los últimos años?

«El principal problema es la falta de oportunidades de inversión en infraestructuras de transporte»

La subida de tipos ha provocado un mayor retorno exigido por los inversores y un mayor coste de la financiación, lo cual lleva a un ajuste del precio de los activos. De forma general, los posibles vendedores son reacios a aceptar ese ajuste, mientras que los compradores no están dispuestos a pagar los precios anteriores al ajuste. Además, la liquidez se ha resentido por la falta de venta de activos que ha hecho que no haya reembolsos a los partícipes en los fondos. Algunos

«Parece que se reactiva el mercado, pero de momento tímidamente»

de estos partícipes a su vez han sufrido por el “efecto denominador”, quedando sobreexpuestos a mercados privados. Esto hace que el fundraising esté siendo más difícil.

¿Podríamos decir que ha caído el valor de los activos a nivel europeo y global?

De forma general y a igualdad de condiciones, sin duda. Como decía en la respuesta anterior, principalmente motivado por el impacto de la subida de los tipos de interés.

¿Cómo evalúa el atractivo de España como mercado para transacciones de M&A en el sector de infraestructuras en comparación con otros países o regiones? ¿Qué le falta al mercado español?

El mercado español de infraestructuras ha sido un mercado relativamente atractivo para los inversores. El principal problema es la falta de oportunidades de inversión en infraestructuras de transporte. Esto se debe a que se han desarrollado muy pocas nuevas infraestructuras en los últimos años, lo que hace que haya menos mercado secundario. Este es un problema común en Europa occidental. En Latinoamérica hay un mayor número de oportunidades al haber más desarrollos nuevos.

¿Veremos operaciones en España centradas en ESG en el sector de infraestructuras?

Claramente es un sector que despierta cada vez más interés entre los fondos de infraestructura. Se está convirtiendo en factor muy relevante entre los criterios de inversión de los partícipes en los fondos.

¿Va a ser el 2024 un buen año para la actividad de M&A en infraestructuras?

Difícil saberlo. Parece que se reactiva el mercado, pero de momento tímidamente. Creo que es más probable que veamos mayor actividad en la segunda mitad del año. ■



Jorge Gil

Santander Corporate & Investment Banking (Santander CIB) nombró a Jorge Gil como global head of the infrastructure industry group reportando a Darren Jones, global head of Banking & Corporate Finance en Santander CIB.

Gil ha pasado 20 años en Ferrovial, promotor privado de infraestructuras de transporte, donde ha ocupado altos cargos como el de director general de las filiales de Aeropuertos e Infraestructuras Eléctricas, director financiero del Grupo Ferrovial y director de Desarrollo Corporativo y de Negocio. Director de Finanzas Estructuradas de Cintra. Ha formado parte de las juntas directivas de activos de infraestructura privados, como el aeropuerto de Heathrow, la autopista 407ETR en Toronto e Indiana Toll Road. Antes de incorporarse a Ferrovial, trabajó en Chase Manhattan Bank en las áreas de Corporate Finance y M&A.

Expert Opinion



YOUR SPACE, YOUR ARTICLE.

For information:
info@iberianlegalgroup.com



José Manuel Benito: la vocación de prestar un servicio de IO a los clientes internos

El GC del conglomerado de empresas de Juan Roig, entre las que se incluye Mercadona, nos habla sobre el ecosistema emprendedor que rodea al grupo

por mercedes galán

«Marina de Empresas está formada por tres iniciativas: EDEM, centro universitario y escuela de negocios; Angels, sociedad de inversión y Lanzadera, aceleradora de empresas»

Detrás de un gran hombre de negocios, como se suele decir, además de una gran mujer, siempre hay un gran equipo humano y de profesionales. Este es el caso de **José Manuel Benito**, abogado y director legal de varias de las iniciativas que se han puesto en marcha por **Juan Roig**, presidente de una de las principales cadenas de supermercados del país. Una de ellas es Marina de Empresas, ubicada en un enclave único, la Marina de Valencia. Y se refiere a un espacio de innovación, formación y emprendimiento único en España. *Iberian Lawyer* ha hablado con él sobre el ecosistema emprendedor que rodea a Mercadona y otras iniciativas pioneras del grupo.

¿Cómo y por qué surge la iniciativa Marina de Empresas?

Juan Roig considera que el verdadero éxito parte de la generosidad de compartir los recursos, la experiencia y los aprendizajes obtenidos a lo largo de la vida. Ese es el principal objetivo con el que creó en 2015 Marina de Empresas, el de consolidar y acrecentar el tejido empresarial de nuestro país. Este proyecto, es fruto de la generosidad y el altruismo con los que Juan Roig busca irradiar, con su patrimonio personal los valores de la cultura del esfuerzo en diferentes ámbitos, y como él mismo dice, devolver a la sociedad parte de lo que la sociedad le ha dado. Esta es la premisa que guía todo el legado del matrimonio Roig Herrero, que aborda diferentes ámbitos, no solo el del emprendimiento, sino también por ejemplo el deporte, con el mecenazgo deportivo, que incluye el Valencia Basket Club, l'Alqueria del Basket y la Fundación Trinidad Alfonso; la cultura y el arte, a través de la Fundación Hortensia Herrero o el entretenimiento, con el Roig Arena.

¿Y cómo se articula?

Marina de Empresas está formada por tres iniciativas: EDEM, centro universitario y escuela

de negocios que el año pasado formó a más de 3.700 alumnos; Angels, sociedad de inversión que ha invertido más de 36 millones de euros en 51 empresas que habían sido aceleradas por Lanzadera; y Lanzadera, aceleradora de empresas que ya ha impulsado más de 1.300 startups.

Desde su departamento se da soporte a emprendedores y startups, se supervisan las rondas de inversión y un sinfín de cosas más. ¿Cómo diría que es su día a día con tantos frentes abiertos?

Tratamos una gran diversidad de asuntos ya que nuestro apoyo es transversal a las tres iniciativas que componen Marina de Empresas. Por nombrar algunos, nos encargamos de elaborar los términos y condiciones de los cursos de EDEM y las bases del programa de emprendimiento de Lanzadera, validamos la legalidad de los modelos de negocio de las startups, gestionamos las rondas de inversión de Angels, y todo ello sin perder de vista el *compliance*.

¿Y qué más?

También participamos en formaciones, siempre con un enfoque muy práctico aportando nuestra experiencia en casos reales que hemos gestionado y que sirven de guía a emprendedores que están pasando por procesos similares. Nuestra vocación es la de prestar un servicio de 10 a nuestros clientes internos, ofreciéndoles la seguridad jurídica que toca, pero a la vez haciéndola compatible con el negocio, y en esto dedicamos mucho esfuerzo. Para ello tenemos que conocer muy bien los proyectos que están gestionando, a dónde quieren llegar y ayudarles a conseguirlo

En una posición tan dinámica como la suya, ¿qué destacaría?

Uno de los principales factores que destacaría es la capacidad de adaptarnos a los cambios, que en nuestro entorno son constantes, y visualizarlos para preparar el terreno. Teniendo en cuenta este escenario cambiante y los temas de distinta índole que abordamos, creo que la versatilidad es clave en nuestro trabajo.

¿Cómo gestiona y supervisa el departamento legal del grupo? Con tantos proyectos en marcha, ¿cómo se organizan?

Además del departamento legal, también coordino el de fiscal, administración, recursos humanos e informática. Al frente de cada departamento tengo a un director, con el que

«Encontrar el equilibrio entre el conocimiento técnico, de la empresa y del cliente para dar un servicio de 10»

regularmente despacho los temas. En el caso de jurídico, por ejemplo, el equipo está formado por un equipo multidisciplinar de abogados especializados en las diversas áreas del derecho que más tratamos y su directora, es la que tiene la visión global y me reporta. Esta organización me permite tener una visión detallada del día a día de los departamentos que dirijo,

¿Colabora con abogados externos y despachos legales?

La verdad es que somos muy autosuficientes y externalizamos pocos asuntos. Pero cuando lo hacemos, siempre tiramos de abogados especialistas. Nos gusta la transparencia y mantener el control en todo momento, así que trabajamos en equipo con ellos.

Inmerso en un entorno tan emprendedor y de mentes inquietas, ¿nunca le han entrado ganas de lanzarse y desarrollar alguna idea empresarial?

Ser emprendedor es muy duro, los admiro muchísimo. Estoy rodeado de emprendedores y algo que sí te puedo asegurar es que para lanzar un negocio se requiere dedicación completa. En MdE defendemos que, si quieres emprender, tienes que dedicarte 100% a tu proyecto.

Mucho se habla de la IA y de cómo los departamentos jurídicos la están implementando. ¿En qué punto se encuentran ustedes?

Tenemos activado el radar, en nuestra hoja de ruta está conocer las iniciativas que vayan saliendo con la finalidad de encontrar las que mejor se adapten a nuestras necesidades. Creemos que la IA, bien gestionada, es una herramienta que nos ayudará mucho en la gestión y a ser más eficientes.

Su caso demuestra que el trabajo de un abogado *in-house* puede llegar a ser muy dinámico.

¿Qué consejo les daría a los jóvenes que están empezando en el mercado jurídico?

Encontrar el equilibrio entre el conocimiento técnico, de la empresa y del cliente para dar un servicio de 10. Y por supuesto, integrar las nuevas tecnologías en el día a día para agilizar y mejorar el resultado de nuestro trabajo. 



MARINA DE EMPRESAS



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.**



Hacia un futuro sostenible

El legal counsel y el jefe de sostenibilidad de Lonza hablan sobre la iniciativa de energía solar en colaboración con la española Ignis

por mercedes galán

«Los abogados necesitarán una mayor concienciación sobre ESG debido a su impacto en diversos aspectos comerciales y de gobierno corporativo»

Lonza, una reconocida y cotizada organización Suiza de desarrollo y fabricación por contrato (CDMO, por sus siglas en inglés), dedicada a impulsar terapias en los sectores farmacéutico y biotecnológico, ha concluido recientemente un sofisticado acuerdo virtual de compra de energía con Ignis, un grupo español integrado de energía renovable. Esta colaboración estratégica pretende establecer dos nuevas instalaciones de energía solar de última generación en España, alineándose con los requisitos energéticos paneuropeos de Lonza. *Iberian Lawyer* ha hablado sobre esta iniciativa con **Matthias Hoffmann**, jefe de sostenibilidad de Lonza, y **Mark Ainsworth**, legal counsel de Lonza.

ESG es un requisito legal para las empresas, que complementa las mejores prácticas. ¿Será esencial que los abogados tengan conocimientos ESG?

Mark Ainsworth (MA): En el pasado, los requisitos ambientales y sociales estaban regulados por marcos legales específicos. Pero hoy en día, existen pautas más integrales para gestionarlos, lo que lleva a las empresas a incorporar

activamente temas más amplios de ESG. Una tendencia creciente implica que las corporaciones adopten un enfoque sistemático, estableciendo equipos especializados para asuntos de ESG. En el futuro, los abogados necesitarán una mayor conciencia debido a su impacto en varios aspectos comerciales y en la gobernanza corporativa. Esto es crucial debido a los mayores requisitos de divulgación pública, con posibles sanciones por incumplimiento o informes falsos, especialmente para organizaciones cotizadas o de gran tamaño.

¿Cómo abordan las empresas el desafío de reducir su huella de carbono?

Matthias Hoffmann (MH): En el contexto del cambio climático, las empresas están asumiendo el desafío de reducir drásticamente su huella de carbono por consumo de energía de combustibles fósiles. Una forma de reducirla es cambiar hacia la electricidad "verde" renovable. Las empresas pueden lograrlo estableciendo instalaciones de energía solar o eólica o asociándose con desarrolladores especializados en el campo.



MARK AINSWORTH

«En el pasado, los requisitos ambientales y sociales estaban regulados por marcos legales específicos. Pero hoy en día, existen pautas más integrales para gestionarlos»

En relación con las iniciativas de ESG, ¿cuáles son los objetivos de Lonza? ¿Cómo está minimizando la empresa su impacto en el medio ambiente?

MH: En el contexto del medio ambiente, estamos trabajando activamente para reducir nuestro impacto ambiental, centrándonos en energía, gases de efecto invernadero, agua y residuos. Nuestro objetivo a largo plazo es lograr emisiones netas de gases de efecto invernadero igual a cero para 2050. Además, aspiramos a adquirir toda nuestra electricidad de fuentes renovables para 2025 e implementar programas de recuperación de calor y eficiencia energética en nuestras instalaciones. En el contexto social, promovemos igualdad de oportunidades, educación y colaboración comunitaria. Finalmente, en cuanto a la gobernanza, nuestro objetivo es mejorar nuestro modelo de gobernanza en toda la empresa y emplear enfoques sistemáticos. Reforzamos aún más nuestra agenda de ESG al trabajar con la junta y el comité ejecutivo de Lonza para incorporar objetivos de ESG en nuestro marco de compensación desde 2022.

En su experiencia, ¿cómo contribuye un sólido perfil de ESG a una ventaja competitiva, y cómo se relaciona esto con la función legal?

MA: Sin duda mejora las relaciones con los clientes y la ejecución de contratos de desarrollo y fabricación. La creciente tendencia de que los clientes evalúen las puntuaciones de ESG influye en la selección de socios. Recíprocamente evaluando el cumplimiento de proveedores y asesores, centrándonos en el rendimiento ambiental, como la huella de carbono. Los inversores también priorizan los factores de ESG en sus decisiones de inversión, haciendo que las empresas con perfiles de ESG sólidos sean más atractivas para inversores socialmente responsables. En el contexto más amplio del mercado, los factores de ESG desempeñan un papel crucial en las operaciones de M&A, donde el estado de ESG del objetivo se convierte en un elemento crucial durante la fase de integración.

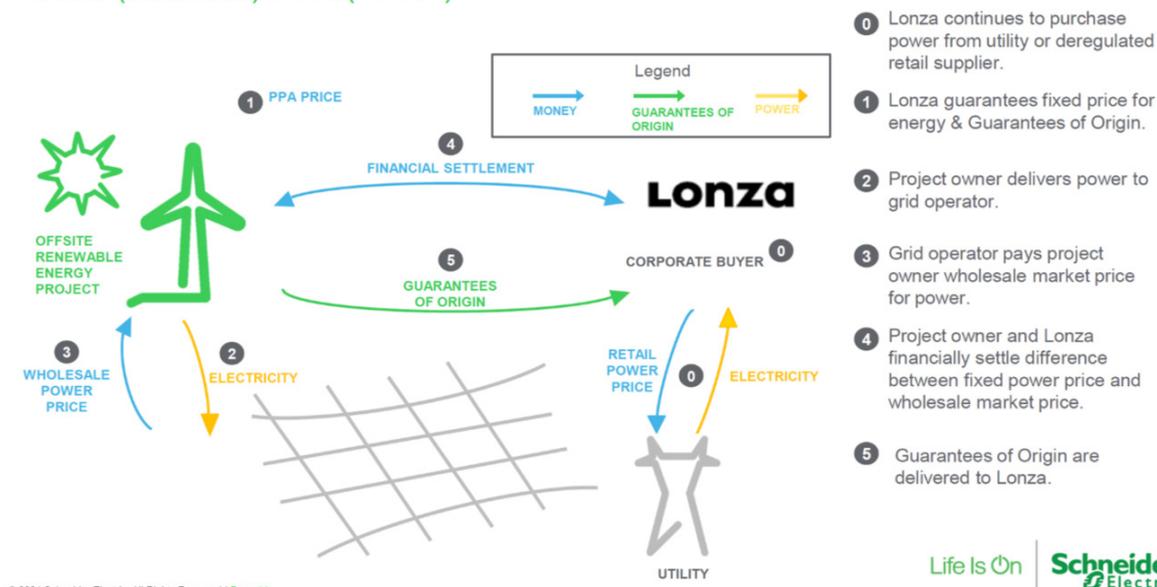
En cuanto al Acuerdo de Compra de Energía Virtual (VPPA) con IGNIS en España, ¿de dónde proviene la iniciativa?

MH: El acuerdo es el resultado directo del plan de acción climática de Lonza. Además de la eficiencia energética, las nuevas tecnologías y procesos de fabricación, la electricidad verde desempeña un papel importante en la reducción de la huella de carbono de una empresa. Para Lonza, la



MATTHIAS HOFFMANN

Virtual (financial) PPA (VPPA)



electricidad representa un tercio de nuestra huella de carbono, por lo que estamos comprometidos a obtenerla de fuentes verdes a nivel mundial en los próximos años.

¿Por qué en España?

MH: La elegimos para nuestro proyecto europeo debido a sus condiciones solares favorables, la disponibilidad de tierras, un modelo de negocio bien establecido y porque encontramos un socio con buenos proyectos para ayudarnos a alcanzar nuestros objetivos de energía verde dentro del plazo deseado. Se prevé que los parques solares entren en funcionamiento en 2025.

¿Cómo funciona este tipo de acuerdo?

MA: El acuerdo es un VPPA, un acuerdo de compra de energía virtual. Difiere de un PPA, un acuerdo de compra de energía, donde el cliente adquiere electricidad directamente de una instalación de energía específica. Bajo nuestro VPPA, Ignis construirá dos nuevos parques solares y su electricidad se suministrará a la red eléctrica europea. Garantizamos un precio para la electricidad producida y, a cambio, tenemos los "certificados de origen" (GOs, por sus siglas en inglés) para la electricidad. Seguimos comprando electricidad de nuestra red local en toda Europa, pero los GOs se utilizan para demostrar que nuestra electricidad proviene de fuentes

renovables. Este marco está siendo utilizado por muchas empresas en Europa y se ha replicado en otros países para fomentar la colaboración en el desarrollo de más fuentes de energía renovable.

¿Qué significa este acuerdo para Lonza?

MH: Bajo nuestro VPPA, las granjas solares generarán electricidad renovable equivalente al consumo de energía de Lonza en toda Europa, lo que significa que reduciremos drásticamente la huella de carbono cuando los proyectos estén operativos. Actualmente estamos trabajando en proyectos para obtener energía renovable en América del Norte, China y Singapur para las instalaciones de fabricación en esos países.

¿Cuál fue su enfoque para lograr esta tarea?

¿Con qué despachos de abogados colaboraron?

MA: Hemos colaborado con Schneider Electric y un socio especializado en energía limpia, Andrew Hedges de Baker McKenzie Londres. Esto ha sido clave en la planificación, inicio del proceso de licitación y selección de Ignis como socio preferido. El equipo interno, compuesto por miembros de compras, finanzas, legal y sostenibilidad, trabajó con ellos para negociar el contrato. Aunque no hay una plantilla estándar de la industria para tales proyectos, Lonza incorporó temas consistentes y elementos innovadores.



Despachos de abogados: es el momento de India

Chris Parsons, abogado inglés, ha estado conectado con India durante casi dos décadas, explorando a fondo su riqueza y diversidad. En una conversación con *Iberian Lawyer* y *MAG* compartió las particularidades de este país, que ahora es el más poblado del mundo, y las emocionantes oportunidades que brinda en el ámbito empresarial y más allá

INDIA HOY EN 5 PUNTOS

Economía: En abril de 2023, las Naciones Unidas estimaron la población de la India en 1.42 mil millones, convirtiéndola en la más grande del mundo. La India se sitúa ahora como la quinta economía global, habiendo cuadruplicado su valor en una generación. El crecimiento continúa: el Banco Mundial pronostica un +6.3% para la economía india en 2023 y un +6.4% en 2024.

Gobierno: El primer ministro indio, **Narendra Modi**, está en el cargo desde 2014. Ex jefe de gobierno de la región de Gujarat, fue elegido con la promesa de llevar agua, electricidad y servicios a las áreas más pobres (aún por lograr). También está realizando una fuerte inversión en transporte, al haber aumentado cinco veces el gasto en carreteras y ferrocarriles en nueve años. Su estrategia para atraer la inversión extranjera a la India se basa en las 3 "D": democracia, demanda y demografía.

Urbanización: Una gran parte de la población rural de la India se está trasladando a grandes ciudades como Nueva Delhi, Mumbai o Lucknow, donde tienen sede multinacionales y grandes empresas de servicios. Se estima que la población urbana pasará de 483 millones en 2020 a 675 millones para el año 2035. Sin embargo, en la actualidad, una parte significativa de la población (alrededor de dos tercios) vive fuera de las grandes ciudades.

Cultura: El 93% de los indios pertenecen a alguna religión (principalmente hinduista); el tradicional sistema de castas sigue siendo influyente, aunque fue abolido formalmente en 1947. Las familias suelen ser extensas, incluso en las grandes ciudades: las mujeres suelen seguir a sus esposos (y solo una de cada cinco trabaja de manera formal), mientras que los hombres tienen más libertad. Las tradiciones musicales y cinematográficas indias son significativas: alrededor de mil películas se producen anualmente en India (el doble que en Hollywood), y el 73% de las entradas de cine de Asia se venden allí.

Desigualdad: India enfrenta disparidades significativas entre estados ricos, comparables a países occidentales de ingresos medios, y regiones pobres. A pesar de que la población en extrema pobreza ha disminuido considerablemente, sigue siendo la más alta a nivel mundial (83 millones), debido a que el 90% del empleo en India es "informal", careciendo de seguridad social o vacaciones remuneradas. Según Oxfam, el 5% de los indios posee más del 60% de la riqueza del país, mientras que la mitad más pobre posee solo el 3%.

Hace un año y medio, el bufete de abogados Herbert Smith Freehills (HSF) anunció la admisión a la sociedad de **Siddhartha Shukla**. Shukla, un abogado especializado en fusiones y adquisiciones corporativas con base en la oficina de Londres de la firma, se convirtió en el primer socio de HSF en ascender desde el programa de pasantías establecido en India durante más de diez años.

Quizás la persona más feliz ese día fue **Chris Parsons**, presidente de la práctica en India del bufete desde 2005. Apasionado por Asia, trabajó en Hong Kong en los años 80 y luego se trasladó a Singapur en 2001, donde ocupó el cargo de socio gerente para el sudeste asiático durante tres años. Después de su mandato, su enfoque se centró en desarrollar la presencia de HSF en el mercado indio, una misión en la que se ha concentrado en los últimos veinte años.





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



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



SIDDHARTA SHUKLA



CHRIS PARSONS

A pesar de no haberse trasladado formalmente a India, ha "visto más de India que muchos indios". En 2015, para conmemorar sus 30 años en HSF, caminó 1.260 kilómetros desde Mumbai hasta Bangalore en 30 días (equivalente a una maratón diaria). Repitió esta hazaña en febrero de 2020, recorriendo en bicicleta todo el país de sur a norte: 4.100 kilómetros documentados en blogs y redes sociales, recaudando casi un millón de dólares para apoyar a las viudas indias y sus hijos.

Parsons es la persona indicada para hablar y tener una comprensión más clara de la historia y las perspectivas del mercado del país más poblado del mundo desde el pasado abril (ver cuadro). Además, tiene vínculos con el mercado italiano, donde trabajó desde mediados de los años 90 hasta principios de los 2000, durante la fusión entre Olivetti y Telecom Italia. "Conozco y aprecio Italia. Además, comparte varios valores con India",

dijo Parsons a *Iberian Lawyer* y MAG. "Pienso en la importancia de la familia y la comida, y la fe. Encuentro similitudes incluso en el amor que ambos países tienen por el lenguaje hablado".

OCCUPACIÓN

Otro posible paralelismo entre Italia e India es la bipolaridad geográfica de sus respectivos mercados legales. Mumbai y Nueva Delhi son las "Milán y Roma" de la India, con Bangalore como el "tercer polo", que maneja la mayor parte del trabajo legal. Esto en parte sorteja la complejidad política de un territorio dividido en 28 estados, cada uno con gobiernos y regulaciones distintas. "Sin embargo, a los abogados extranjeros no se les permite ocuparse del derecho local. Por lo tanto, siempre es necesaria alguna forma de asociación con un bufete local o un profesional para asistir a empresas clientes en su expansión en India", explica Parsons. Aunque no es una prohibición absoluta similar a la de China, sigue siendo una limitación significativa para la libertad de los profesionales.

A día de hoy, los bufetes de abogados extranjeros ni siquiera pueden establecer oficinas o empresas afiliadas en India. El cambio de paradigma anunciado por el Consejo Bar de India el pasado marzo parece estar lejos de la realidad: "Prácticamente evaluamos la opción de abrir una pequeña oficina en India para asesoramiento legal extranjero. Sin embargo, la posibilidad depende principalmente de la reciprocidad: el gobierno indio debería verificar para cada solicitud cómo y si el país de origen del bufete interesado es accesible de manera similar para un bufete indio. Además, la regulación en cuestión se refiere a una serie de apéndices aún no publicados, y no creo que se publiquen pronto, especialmente debido a las próximas elecciones".

Mientras que entrar en el mercado legal indio sigue estando sujeto a numerosas restricciones para los extranjeros, las habilidades de los juristas indios pueden moverse en dirección opuesta. En 1987, una reforma educativa estableció escuelas de derecho nacionales, que ahora suman 26. "Dada su escasez en relación con la población, la competencia para la admisión es intensa. Los graduados que salen de estas escuelas tienen habilidades excepcionales". Muchos de ellos continúan sus estudios en prestigiosas universidades inglesas o estadounidenses, eventualmente uniéndose a los mejores bufetes



PRIYANKA MADAN

internacionales. Por ejemplo, **Priyanka Madan**, una litigante en propiedad intelectual en la oficina de HSF en Milán desde 2018. Sin embargo, el discurso se extiende más allá del mercado legal, llegando al ámbito corporativo: en la actualidad, empresas como Microsoft, Google, Adobe, IBM y Starbucks comparten la característica común de tener un CEO indio.

MERCADO

La confirmación de la vitalidad y el crecimiento de la India proviene de los "unicornios": hay más de 110 startups indias valoradas en más de mil millones de dólares, solo por detrás de Estados Unidos y China. Su valor total es de aproximadamente 342 mil millones de dólares, principalmente de empresas tecnológicas. A pesar de su atractivo, el mercado indio conserva características únicas. "Las inversiones extranjeras en India han sido posibles desde principios de los años 90. Sin embargo, no se puede esperar que el mismo plan de negocios que funcionó en otro mercado funcione en India; puedo asegurarles que no es el caso", afirma Parsons. En esencia, colaborar con entidades locales puede ser una ruta rentable no solo para los bufetes legales; de hecho, incluso marcas multinacionales como M&S han optado por empresas conjuntas con grupos locales para ingresar a India.

La principal y más destacada característica del mercado indio es su sensibilidad al precio. "Por eso, el enfoque de empresas como Apple, que mantuvo los precios de los productos fijos en todos los mercados, no funcionó en India durante mucho tiempo, a pesar del significativo

desarrollo económico y de la clase media". Sin embargo, las grandes empresas tecnológicas están adaptando sus estrategias: en India, el enfoque no está en los márgenes, sino en la cantidad. A menudo, es más rentable producir directamente en el país, aprovechando los bajos costos laborales. El proveedor de Apple, Foxconn, anunció recientemente el doble de inversiones y de la fuerza laboral en India, mientras que Google está construyendo su campus más grande fuera de Estados Unidos en Hyderabad.

"Otra peculiaridad del entramado empresarial indio es que no siempre es fácil entender quién toma las decisiones", continúa Parsons. "Esto se debe al paradigma predominante de la gestión de la propiedad por familias empresariales, que retienen la mayoría de las acciones sociales y gestionan todos los negocios familiares". Tata, Adani, Reliance, Bharti, Aditya Birla: solo algunos nombres de conglomerados importantes en diversos segmentos, todos liderados por diferentes familias promotoras. "Es parte de la cultura india; así es como creció el país. Y estas familias suelen ser muy reacias a ceder participaciones de capital".

EL COMPROMISO

La pasión de Parsons por la cultura india se mantiene palpable a lo largo de la entrevista: "Llevo cuarenta años en HSF, y los veinte que he dedicado a tratar con India han sido los más felices de mi carrera. Para mí, es como un segundo hogar". El abogado explica cómo el trabajo de desarrollo que realizó para el bufete fue particularmente gratificante porque pudo disfrutar de "una libertad extraordinaria: establecer relaciones, comprender el país, sugerir iniciativas. Me sentí como un emprendedor". Fue a partir de esta libertad de movimiento que surgieron programas de pasantías y educación, una competencia simulada de derecho corporativo y un concurso de negociación, iniciativas cuya importancia estratégica sigue siendo relevante después de muchos años. "Para aquellos que buscan consejos sobre cómo expandirse en el mercado indio, siempre digo que uno debe estar dispuesto a dedicar tiempo. Si la idea inicial es estar allí una o dos veces al año, es mejor dejarlo; requiere compromiso y debe ser individual, no solo del bufete. Construir una red de contactos es una parte esencial de cualquier estrategia, y en un mercado joven como India, todavía es posible hacerlo más fácilmente que en otros lugares. Pero solo si se le dedica el esfuerzo necesario".

7th Edition

GoldAwards

●●●●● by Inhousecommunity



MOTIVACIONES

VÍDEO

PHOTOS

Los ganadores de los Iberian Lawyer Gold Awards 2023 se dieron a conocer durante la gala celebrada en el hotel Wellington.

En su séptima edición, los Gold Awards han reconocido, una vez más, la excelencia de los profesionales de la empresa en España y Portugal. En esta ocasión, los Gold Awards se celebraron después del Legaldays.

Se han concedido los Gold Awards considerando los sectores de actividad más importantes de la economía, distinguiendo en cada categoría al mejor equipo jurídico y al abogado más destacado del año.



| Categoría | Ganadores |
|---|---|
| IN-HOUSE TEAM OF THE YEAR in collaboration with INHOUSECOMMUNITY | HP |
| IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR in collaboration with INHOUSECOMMUNITY | Pablo de Carvajal González - Telefónica |
| THOUGHT LEADERSHIP in collaboration with INHOUSECOMMUNITY | Teresa Minguez Diaz - Porsche Ibérica |
| IN-HOUSE TEAM OF THE YEAR AUTOMOTIVE & TRANSPORT in collaboration with INHOUSECOMMUNITY | Aena |
| IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR AUTOMOTIVE & TRANSPORT - in collaboration with INHOUSECOMMUNITY | Carlos Menor Gomez - Renault |
| IN-HOUSE TEAM OF THE YEAR BANKS & FINANCIAL INSTITUTIONS in collaboration with EQS | Visa |
| IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR BANKS & FINANCIAL INSTITUTIONS in collaboration with EQS | Noelia Palacios Melle - Intrum |
| IN-HOUSE TEAM OF THE YEAR CHEMICAL & PHARMACEUTICAL in collaboration with CECA MAGÁN ABOGADOS | Novartis |
| IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR CHEMICAL & PHARMACEUTICAL in collaboration with CECA MAGÁN ABOGADOS | Ana Bayó Busta - Bayer |
| IN-HOUSE TEAM OF THE YEAR CONSUMER GOODS MANUFACTURING in collaboration with INHOUSECOMMUNITY | Fluidra |
| IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR CONSUMER GOODS MANUFACTURING in collaboration with INHOUSECOMMUNITY | Alexandra Reis - Tabaqueira |
| IN-HOUSE TEAM OF THE YEAR E-COMMERCE & RETAIL in collaboration with INHOUSECOMMUNITY | Grupo Dia |
| IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR E-COMMERCE & RETAIL in collaboration with INHOUSECOMMUNITY | Natália Galvão Veiga Rebelo - IKEA |
| IN-HOUSE TEAM OF THE YEAR ENERGY in collaboration with Ambar Partners | Iberdrola |
| IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR ENERGY in collaboration with Ambar Partners | Jörg Christian Häring - Cepsa |
| IN-HOUSE TEAM OF THE YEAR FASHION, LUXURY, DESIGN in collaboration with INHOUSECOMMUNITY | El Corte Inglés |
| IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR FASHION, LUXURY, DESIGN in collaboration with INHOUSECOMMUNITY | Oliver Ribera Gil - Desigual |
| IN-HOUSE TEAM OF THE YEAR FOOD & BEVERAGE in collaboration with Eversheds Sutherland | PepsiCo |
| IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR FOOD & BEVERAGE in collaboration with Eversheds Sutherland | María Cobián - Grupo Lactalis |
| IN-HOUSE TEAM OF THE YEAR INFRASTRUCTURE & CONSTRUCTIONS in collaboration with INHOUSECOMMUNITY | Propav Infraestructuras |

| Categoría | Ganadores |
|---|--|
| IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR INFRASTRUCTURE & CONSTRUCTIONS in collaboration with INHOUSECOMMUNITY | Isabel Fernandes - Grupo Visabeira |
| IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR INSURANCE in collaboration with INHOUSECOMMUNITY | Isabel Lage - Fidelidade |
| IN-HOUSE TEAM OF THE YEAR REAL ESTATE in collaboration with INHOUSECOMMUNITY | AccorInvest |
| IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR TEAM REAL ESTATE in collaboration with INHOUSECOMMUNITY | Andrea Viale - idealista |
| IN-HOUSE TEAM OF THE YEAR SERVICES & CONSULTANCY in collaboration with INHOUSECOMMUNITY | Accenture |
| IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR SERVICES & CONSULTANCY in collaboration with INHOUSECOMMUNITY | Rita Branquinho Lobo - Novabase |
| IN-HOUSE TEAM OF THE YEAR TMT In collaboration with Abreu Advogados | Salesforce |
| IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR TMT In collaboration with Abreu Advogados | Belen Dominguez Domech Indra Sistemas Tecnologías de la Información |
| IN-HOUSE TEAM OF THE YEAR HIGH TECH In collaboration with Abreu Advogados | Nokia |
| IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR HIGH TECH In collaboration with Abreu Advogados | Fátima Correia da Silva - Critical TechWorks |
| IN-HOUSE TEAM OF THE YEAR TRAVEL & TOURISM In collaboration with Cerejeira Namora, Marinho Falcão | Meliá Hotels International |
| IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR TRAVEL & TOURISM In collaboration with Cerejeira Namora, Marinho Falcão | Mariana García Fernández de Mesa - Accor |
| COMPLIANCE TEAM OF THE YEAR in collaboration with INHOUSECOMMUNITY | Bit2Me |
| COMPLIANCE DIRECTOR OF THE YEAR in collaboration with INHOUSECOMMUNITY | Silvia Madrid - UniCredit |
| WOMEN'S LEADERSHIP AWARD in memory of Lola Conde - PROFESSIONAL TO WATCH | Gabriela Camuñas Caruana - Atrys |
| WOMEN'S LEADERSHIP AWARD in memory of Lola Conde - PROFESSIONAL TO WATCH | Helena Yperlaan Blajé - Statkraft |
| IN-HOUSE TEAM OF THE YEAR SUSTAINABILITY in collaboration with INHOUSECOMMUNITY | Verallia |
| IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR UNDER 40 in collaboration with Ayuela Jimenez | Javier Bermúdez de Castro Berbel - Secuoya Studios |
| BEST PRACTICE GAMING & ENTERTAINMENT in collaboration with INHOUSECOMMUNITY | Solverde Casinos & Hotéis |



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



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



IN-HOUSE TEAM OF THE YEAR

HP

FINALISTAS

Banco Santander
Grupo Visabeira
Iberdrola
Telefónica



TEAM

LAWYER OF THE YEAR

**PABLO DE CARVAJAL
GONZÁLEZ**

Telefónica

FINALISTAS

Isabel Fernandes
Grupo Visabeira

Alfonso Gallego
Pfizer

Javier Ramírez Iglesias
HP

John Rigau
PepsiCo



THOUGHT LEADERSHIP

TERESA MINGUEZ DIAZ

Porsche Ibérica



IN-HOUSE TEAM OF THE YEAR AUTOMOTIVE & TRANSPORT

AENA

FINALISTAS

OUIGO

Porsche Ibérica

Renault

TAP Air Portugal



TEAM

**IN-HOUSE COUNSEL OF
THE YEAR
AUTOMOTIVE &
TRANSPORT**

CARLOS MENOR GOMEZ

Renault

FINALISTAS

María de los Reyes Escrig
Teigeiro

Aena

Teresa Mínguez Díaz

Porsche Ibérica

Ana Prado Blanco

Mercedes Benz España

Patricia Miranda Villar

QUIGO



**IN-HOUSE TEAM OF THE
YEAR
BANKS & FINANCIAL
INSTITUTIONS**

VISA

FINALISTAS

Banco Santander

Intrum

Novo Banco

UniCredit



FRANCESCA SPREAFICO, SOFIA LLORDÉN



**IN-HOUSE COUNSEL OF
THE YEAR
BANKS & FINANCIAL
INSTITUTIONS**

NOELIA PALACIOS MELLE

Intrum

FINALISTAS

Patrícia Afonso Fonseca

Novobanco

Isabel Charraz

Citi

Silvia Madrid

UniCredit

Francesca Spreafico

Visa



**IN-HOUSE TEAM OF THE
YEAR
CHEMICAL &
PHARMACEUTICAL**

NOVARTIS

FINALISTAS

Fresenius Kabi

Gilead

Menarini

Pfizer



LEONOR PISSARRA, PED VAZ DE ALMADA

**IN-HOUSE COUNSEL OF
THE YEAR
CHEMICAL &
PHARMACEUTICAL**

ANA BAYÓ BUSTA
Bayer Hispania

FINALISTAS

Pablo Bassols
Fresenius Kabi

Alfonso Gallego
Pfizer

Jorge Muñoz
Gilead

Leonor Pissarra
Novartis



**IN-HOUSE TEAM OF THE
YEAR
CONSUMER GOODS
MANUFACTURING**

FLUIDRA

FINALISTAS

BAT
Bosch
Ikea
Tabaqueira



JESÚS GRAGERA, ANDRÉS BOTELLA, PABLO BATLLE

**IN-HOUSE COUNSEL
OF THE YEAR
CONSUMER GOODS &
MANUFACTURING**

ALEXANDRA REIS

Tabaqueira

FINALISTAS

Andrés Botella

Fluidra

Natália Galvão Veiga

Rebello

KEA

Cristina Hernández Tielas

BAT

Beatriz Peinado Vallejo

Verallia



**IN-HOUSE TEAM OF THE
YEAR
E-COMMERCE & RETAIL**

GRUPO DIA

FINALISTAS

Amazon

Carrefour Spain

El Corte Inglés

IKEA



TEAM

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

**NATÁLIA GALVÃO
VEIGA REBELO**
IKEA

FINALISTAS

Pierpaolo di Lorenzo
Amazon

Patricio Morenés Hoyos
Grupo Día

Juan Riego
Carrefour Spain

Carlos Sanz Mallo
El Corte Inglés

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

IBERDROLA

FINALISTAS

Cepsa
EDP España
Endesa
Repsol



TEAM

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

JÖRG CHRISTIAN HÄRING

Cepsa

FINALISTAS

Antonio Adami

Recurrent Energy

Pablo Blanco Pérez

Repsol

Borja García Ruiz

Iberdrola

Diego Trillo

Enagas



**IN-HOUSE TEAM OF THE
YEAR
FASHION, LUXURY,
DESIGN**

EL CORTE INGLÉS

FINALISTAS

Bimba y Lola

Camper

Desigual

Inditex



**JUAN CARLOS ARECES GARCÍA, ANDREA PLANAS SANTOS
CARLOS LUIS SANZ MALLO, INMACULADA POZO GARZON**

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

OLIVER RIBERA GIL
Desigual

FINALISTAS

Esteban Buldú Freixa
Camper

Teresa Mínguez Días
Porsche Ibérica

Carlos Sanz Mallo
El Corte Inglés

Guillermo Zulueta
Bimba y Lola



**IN-HOUSE TEAM OF THE
YEAR
FOOD & BEVERAGE**

PEPSICO

FINALISTAS

Grupo Lactalis

Mahou San Miguel

Nestlé

The HEINEKEN Company



**IN-HOUSE COUNSEL OF
THE YEAR
FOOD & BEVERAGE**

MARÍA COBIÁN
Grupo Lactalis

FINALISTAS

M Ana Patrícia Carvalho
Nestlé

Beatriz Martínez Falero
Mahou San Miguel

Ignacio Mendoza
The HEINEKEN Company

John Rigau
PepsiCo



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

**PROPAV
INFRAESTRUCTURAS**

FINALISTAS

Grupo Visabeira
Itinere
Sacyr



LEONARDO COELHO, MARCOS MACEDO

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

ISABEL FERNANDES
Grupo Visabeira

FINALISTAS

Alfonso Aguirre Diaz-
Guardamino
Sacyr

Marcos Felipe Macedo
Propav Infraestructuras

Santiago Ortiz Vaamonde
Ferrovial

Ana Piera Gómez
Acciona Construcción



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

ISABEL LAGE
Fidelidade

FINALISTAS

Alfonso Bujanda Castillo
Generali

Ángel Luis Dávila Bermejo
MAPFRE

Rodrigo Fuentes
AXA

Nuria Sobrino Lajo
Allianz Partners



IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR REAL ESTATE

ANDREA VIALE

idealista

FINALISTAS

Marjorie Colas

AccorInvest

Manuel Luis Gonçalves

CASAIS

Vanessa Rubiras

Valenzuela

Alting Grupo Inmobiliario

Ana Suárez Garnelo

HAYA Real Estate



IN-HOUSE TEAM OF THE YEAR SERVICES & CONSULTANCY

ACCENTURE

FINALISTAS

Applus+

Indra Sistemas Tecnologías
de la Información

Novabase

SONAE



TEAM

**IN-HOUSE COUNSEL OF
THE YEAR
SERVICES &
CONSULTANCY**

RITA BRANQUINHO LOBO

Novabase

FINALISTAS

Eva Argilés

Applus+

Belen Dominguez Domech

*Indra Sistemas Tecnologías de la
Información*

Pedro Freitas Oliveira

SONAE

Joana Pinto

Accenture



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

SALESFORCE

FINALISTAS

Indra Sistemas Tecnologías
de la Información

Microsoft

Secuoya Content Group

Telefónica



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

**BELEN DOMINGUEZ
DOMECH**

*Indra Sistemas Tecnologías de la
Información*

FINALISTAS

Rita Branquinho Lobo
Novabase

Lucía Conde
Huawei

Javier Folguera
Hispatat

Ana Seoane
Salesforce



**IN-HOUSE TEAM OF THE
YEAR
HIGH TECH**

FÁTIMA CORREIA DA SILVA
Critical TechWorks

FINALISTAS

João Augusto Cavalcante
Teixeira
Bit2Me

Lucía Conde
Huawei

Maria Echeverria-Torres
Nokia

Javier Ramírez Iglesias
HP



**IN-HOUSE TEAM OF THE
YEAR
TRAVEL & TOURISM**

**MELIÁ HOTELS
INTERNATIONAL**

FINALISTAS

Accor
Amadeus
OUIGO
W2M WORLD2MEET



TEAM

**IN-HOUSE COUNSEL OF
THE YEAR
TRAVEL & TOURISM**

**MARIANA GARCÍA
FERNÁNDEZ DE MESA**

Accor

FINALISTAS

Fernando Forteza de la
Fuente

W2M WORLD2MEET

Bernardo Lacerda
Solverde Casinos & Hotéis

Patricia Miranda Villar
OUIGO

Mariano Pérez de Cáceres
Meliá Hotels International



**COMPLIANCE
TEAM OF THE YEAR**

BIT2ME



TEAM

**COMPLIANCE
DIRECTOR OF THE YEAR**

SILVIA MADRID
UniCredit



**WOMEN'S LEADERSHIP
AWARD**

**GABRIELA CAMUÑAS
CARUANA**

Atrys



**WOMEN'S LEADERSHIP
AWARD**

HELENA YPERLAAN BLAJÉ

Statkraft



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

VERALLIA



**MARIANA LOPEZ REVUELTA, BEATRIZ PEINADO VALLEJO
MARÍA GANGOSO GONZÁLEZ**

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

**JAVIER BERMÚDEZ DE
CASTRO BERBEL**

Secuoya Studios





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

Sandbox de IA: una oportunidad para favorecer la competitividad tecnológica de las empresas españolas

por joaquín muñoz, socio bird & bird



La irrupción de las tecnologías más disruptivas en la oferta de productos o servicios a los ciudadanos viene habitualmente acompañada de no menos incertidumbres acerca de los riesgos potenciales que dicha tecnología puede tener en sus derechos y libertades fundamentales. Los legisladores no son ajenos a dichos riesgos a la par que conscientes de la complejidad de regular

el uso de tecnologías cuyo potencial evoluciona de forma constante; de hecho, en ocasiones son también conscientes de la barrera al desarrollo que puede llegar a suponer una sobrerregulación de una industria en crecimiento vinculada a dicha tecnología. Es por ello que se ha extendido en los últimos años la creación por reguladores de entornos controlados de pruebas (conocidos como *sandbox*, por su acepción en inglés haciendo referencia a zonas de juegos para niños que limitan el riesgo de sufrir daños) en los que las empresas puedan testar sus desarrollos midiendo y conteniendo el impacto que sus tecnologías puedan tener en los ciudadanos a la par que el legislador puede tener un contacto directo con los mismos con la intención

de entender de un modo más cercano la tecnología utilizada, lo que a la postre puede redundar en un mejor equilibrio normativo.

El proyecto de reglamento europeo por el que se establecen normas armonizadas en materia de inteligencia artificial enfoca la regulación de esta tecnología desde el riesgo que los usos de la misma pueden llevar aparejados, identificando algunos usos prohibidos y definiendo diferentes niveles de riesgo que llevarán aparejados una serie de reglas para su clasificación y requisitos de cumplimiento basados en el desarrollo de un sistema de gestión de riesgos.

En este contexto, el legislador español se posiciona como el más activo hasta el momento en el desarrollo de normativa

complementaria de una regulación, el Reglamento de IA, aún en debate en el seno europeo, lo cual resulta especialmente llamativo. Así, merece la pena destacar que el Consejo de Ministros ha aprobado el Real Decreto 729/2023, de 22 de agosto, por el que se aprueba el Estatuto de la Agencia Española de Supervisión de Inteligencia Artificial y, recientemente, el Real Decreto 817/2023, de 8 de noviembre, que establece un entorno controlado de pruebas para el ensayo del cumplimiento de la propuesta de Reglamento del Parlamento Europeo y del Consejo por el que se establecen normas armonizadas en materia de inteligencia artificial.

Ambas iniciativas van encaminadas a dotar tanto de estructura como de certidumbre jurídica a las empresas que implementen sistemas de inteligencia artificial. El recientemente aprobado "Sandbox de inteligencia artificial" está enfocado a crear un entorno seguro y favorable para ensayar el cumplimiento de ciertos requisitos por parte de algunos sistemas de inteligencia artificial que puedan suponer riesgos para la seguridad, la salud y los derechos fundamentales de las personas. Asimismo, regula el procedimiento de selección de los sistemas y entidades que participarán en el entorno controlado de pruebas.

La obligación de autoevaluación impuesta a las empresas puede incentivar la voluntad de participación de

estas en este tipo de *sandbox*, buscando la aprobación externa, en este caso, del regulador. Los sandboxes nacionales o europeos, junto con los marcos de certificación privada que seguro van a surgir, se van a imponer, en mi opinión, para que las empresas puedan acudir a fuentes externas a validar sus autoevaluaciones, suponiendo una garantía adicional para los consumidores, pero también una forma de reforzar la diligencia que las empresas han de demostrar a la hora de gestionar los riesgos derivados de la implementación de sistemas de inteligencia artificial en todos los niveles de riesgo posibles.

El éxito de este tipo sandboxes regulatorios depende en buena medida de la correcta gestión del mismo, así como de la involucración activa de todos los estamentos reguladores que puedan tener algo que aportar ya que estos proyectos suelen llevar aparejada la obligación de cumplimiento de varias normativas adicionales, como puede ser en materia de protección de datos, protección de consumidores y usuarios o identificación electrónica, por citar solo algunas. El Real Decreto contempla el proceso de selección de participantes, el cual tiene que servir para tener una muestra fidedigna y válida de las empresas del sector. A esto hay que unirle la necesidad de que el sandbox regulatorio sea un espacio de colaboración y aprendizaje mutuo entre los reguladores y los innovadores, donde se puedan compartir experiencias, buenas prácticas y lecciones aprendidas.

En Bird&Bird tenemos una interesante experiencia como coordinadores de un sandbox similar como es el Sandbox de Blockchain de la Comisión Europea, donde estamos trabajando ahora con los primeros 20 proyectos de diferentes sectores a validar sus soluciones basadas en esta tecnología. Creemos que este tipo de iniciativas también deben ser aprovechadas por el regulador para entender mejor la tecnología y los nuevos modelos de negocio que surgen a su alrededor, y que esto se vea reflejado en un *soft law* que entienda e integre a los negocios para así también favorecer el desarrollo y competitividad tecnológica de nuestras empresas.

Siempre es positivo el planteamiento de este tipo de iniciativas de entornos seguros de pruebas por parte del propio regulador, quien demuestra así un interés en regular bien la materia en cuestión en tiempos de incertidumbre para las empresas, garantizando que los usuarios finales no van a verse afectados por riesgos inherentes a la tecnología. Partiendo de esta base, creo que también es oportuno aprender de experiencias previas menos exitosas para que la participación en el *sandbox* sea atractiva para las empresas de cara a testar sus desarrollos libremente en el marco de un compromiso de flexibilidad por parte del regulador y también de las empresas seleccionadas. Esperemos que el éxito de este Sandbox de IA en España siga esta línea y se pruebe útil para las empresas que participen.

World Compliance Association

El compliance laboral

por pilar lópez ascencio - Abogada Laboralista
Socia del área de Derecho del Trabajo y Seguridad Social



Si algo caracteriza nuestro panorama normativo de los últimos tiempos es la hiperactividad legislativa en nuestro país. Según datos publicados recientemente por la revista Expansión, el año pasado se aprobaron en España 1.189 normas con rango de Ley solo entre el Estado y las comunidades autónomas. Esta situación es advertida con preocupación por el tejido empresarial, no sólo en

términos de los costes que supone el cumplimiento de las obligaciones impuestas por dichas normas, sino también por la inseguridad jurídica que provoca.

Sin duda, en este entorno regulatorio, los Compliance o Planes de Cumplimiento Normativo se configuran como un arma de protección eficaz para aquellas empresas que buscan preservar su reputación y prevenir las consecuencias no deseadas del posible incumplimiento. Y, en este sentido, los referidos programas han sobrepasado el ámbito penal en el que nacieron en nuestro país con la LO 5/2010 y la LO 1/2015, para extenderse y abarcar otros espacios de la empresa.

Así también ha sucedido en el ámbito socio laboral de las organizaciones, que padecen su especial y complejo marco

normativo, conformado por leyes, reglamentos y acuerdos convencionales. Y que, además de haber experimentado principalmente desde la pandemia de Covid 19 la hiperregulación a la que antes nos referíamos, está sometido a un doble control, jurisdiccional y administrativo, este último de la mano de la Inspección de Trabajo y Seguridad Social.

Nos encontramos, pues, con que, más allá de los riesgos laborales “tradicionales”, los empresarios, grandes y pequeños, deben lidiar con el establecimiento de Protocolos de prevención y sensibilización en el ámbito laboral, introducidos por la Ley Orgánica 10/22 de garantía integral de la libertad sexual; Protocolos de discriminación derivados de la Ley 15/2022; Protocolos de protección de datos, garantía de derechos y desconexión

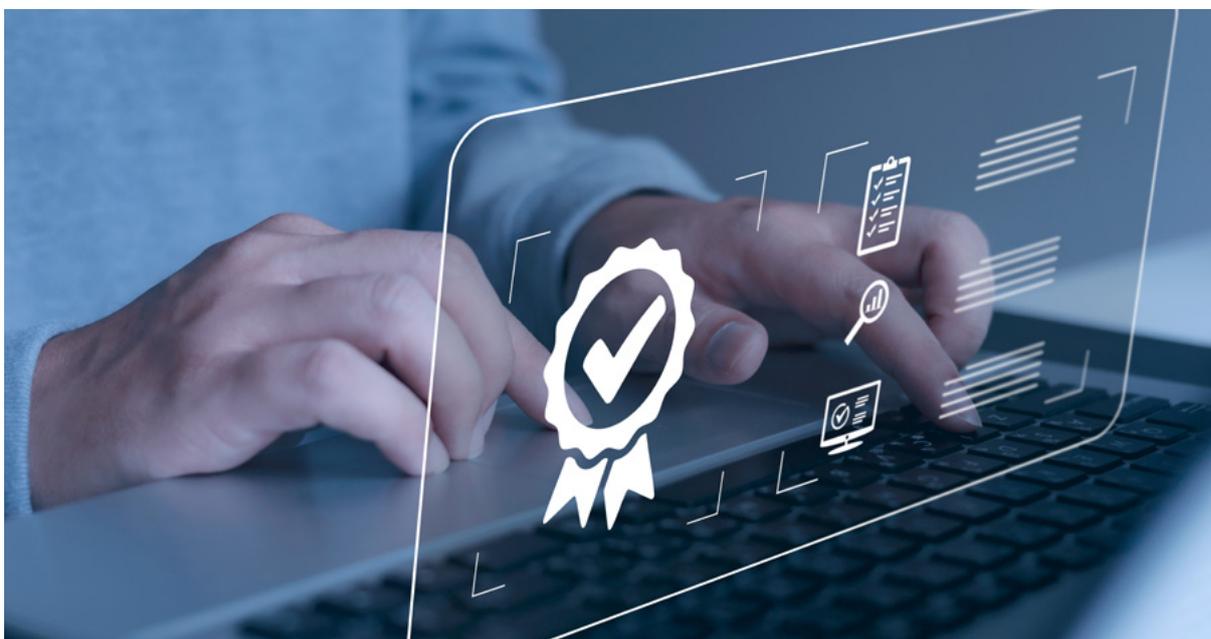
digitales, en el marco de las nuevas tecnologías; el establecimiento del Registro retributivo desagregado por sexo y el Registro de jornada; o la gestión de riesgos psicosociales. Y, por supuesto, la implementación del Plan de Igualdad, ya obligatorio para cualquier empresa que cuente con más de 50 trabajadores. El Compliance Socio Laboral cobra así pleno significado, y se desvela como la herramienta imprescindible para la identificación y gestión de los riesgos legales relacionados con el trabajo, con el objetivo preciso de identificar el concreto grado de cumplimiento de las obligaciones antes mencionadas; asegurando que también en esta materia, la actividad empresarial se lleva a cabo conforme a los principios de buena gestión corporativa.

El primer paso para implementar con éxito un Compliance Laboral es una adecuada auditoría socio-

laboral que determine el mapa de riesgos específicos de la organización, analizando e identificando las distintas áreas de riesgo socio-laborales (contratación, sistemas de retribución, tiempo de trabajo, aspectos colectivos, medidas disciplinarias, evaluación de las políticas de igualdad etc.). Además, y aunque ello ya pueda estar previsto e incardinado en el Compliance Penal, se deben revisar los métodos de prevención y gestión del riesgo asociado a la comisión de delitos en el ámbito laboral de la empresa --el Código Penal dedica los art º 311 a 318 a los Delitos contra los Derechos de los Trabajadores-- y la posible Responsabilidad de la Persona Jurídica derivada de su comisión. Finalmente, una vez detectados y conocidos los riesgos derivados de los posibles incumplimientos así como sus consecuencias económicas, el Compliance Laboral debe introducir en la empresa los sistemas necesarios para que se acaten

las normas laborales, además de un canal de denuncias adecuado y un código de conducta que refleje la cultura corporativa en esta materia, resultando imprescindible la implicación de los órganos de gobierno de las compañías en este proceso.

No podemos perder de vista la complejidad de estas políticas de cumplimiento por la especial protección que nuestra normativa otorga a las personas trabajadoras, y la indudable trascendencia del capital humano en el éxito o fracaso de la organización. Por ello, en el escenario descrito va a resultar de innegable ayuda la inminente Norma UNE 19604 de Compliance Sociolaboral, que estará disponible próximo 27 de julio de 2023, y que nace con el objetivo de que las empresas avancen en la normalización de los procesos de cumplimiento de las normas laborales mediante la implementación de las políticas y procedimientos destinados a tal fin. 



Women in a Legal World

La Metamorfosis del Abogado: Navegando la Revolución en el Sector Jurídico

por paloma luciáñez



Vivimos en una época emocionante marcada por avances tecnológicos que están transformando la forma en que interactuamos con el mundo. La llegada de las soluciones tecnológicas y la inteligencia artificial ha suscitado un cúmulo de expectativas y, a veces, inquietudes sobre cómo influirá en diversos aspectos de nuestra vida. En este contexto, quiero reflexionar cómo esta transformación y revolución que se avecina, especialmente en el ámbito jurídico, va a

cambiar por completo los perfiles de los diferentes profesionales y donde mantener una red profesional sólida va a ser crucial en este nuevo panorama.

Imaginémonos en el año 2035, donde la inteligencia artificial generativa se ha convertido en una herramienta integral en la toma de decisiones legales. Las asesorías jurídicas de empresas y los despachos de abogados se sumergen en una nueva era de eficiencia sin precedentes,

Paloma Luciáñez ha ejercido la abogacía durante más de 13 años, especializada en Derecho Laboral, representando tanto a empresas, como a trabajadores. En la actualidad, trabaja en DiliTrust, una Legaltech internacional, con sede en París, que ofrece una suite con 5 soluciones tecnológicas todas dirigidas para los departamentos jurídicos de las empresas y en la que actualmente está como directora de estrategia y alianzas para el territorio iberoamericano. En cuanto a su formación, es Licenciada en Derecho por la UAM, Master en el IE y Master de dirección de RRHH en la EAE y en la actualidad está terminando el curso de Legal Operations en ESADE.



donde la velocidad y precisión con la que se abordan los casos superan ampliamente nuestras capacidades actuales.

Lo que sin duda hará que cambien por completo las habilidades que caractericen al abogado del futuro, porque, aunque si bien es cierto que, en la actualidad, las respuestas del chat de IAG pueden no reflejar la profundidad técnica de un experto senior. No obstante, la constante evolución de los modelos de aprendizaje augura un futuro donde las respuestas no solo aborden cuestiones técnicas con precisión, sino que también reflejen un nivel de experiencia comparable al de un socio de una importante firma de abogados o de un General Counsel de una asesoría jurídica de una gran empresa. Por eso, es imprescindible aceptar este hecho y tener muy presente que las habilidades que caracterizan al abogado del futuro experimentan una transformación significativa.

Si bien la adaptabilidad y la comprensión profunda de las complejidades legales seguirán siendo esenciales, también se valorarán habilidades relacionadas con la gestión de la tecnología y la interpretación de datos. La capacidad de colaborar eficazmente con sistemas inteligentes se convierte en una competencia clave, asegurando una sinergia óptima entre el conocimiento humano y la inteligencia artificial.

Es intrigante anticipar cómo las personas altamente sensibles (PAS) desempeñarán un papel destacado en este nuevo paradigma, serán los super dotados de la nueva era. Su habilidad para percibir matices, comprender emociones ajenas y navegar por complejidades éticas será invaluable en un entorno legal donde la tecnología se integra de manera tan estrecha. Este reconocimiento de la sensibilidad humana

como un activo valioso resalta la importancia de la armoniosa combinación entre la inteligencia artificial y las habilidades emocionales.

En este escenario, es crucial también reconocer la importancia de la red de contactos. En una era donde la información está al alcance de la mano, donde la información ya no es poder, si no que el poder estará en saber a quién preguntar, construir y mantener una red sólida se vuelve fundamental. La colaboración y el intercambio de conocimientos con colegas y expertos en el campo legal no solo enriquecen la comprensión colectiva, sino que también fomentan el desarrollo profesional continuo. La verdadera fortaleza del abogado del futuro radica en su capacidad para acceder a una red de conocimientos y experiencia que complementa y mejora su propia base de habilidades y conocimientos.

En conclusión, el futuro legal se perfila como un terreno emocionante, donde la inteligencia artificial y las habilidades humanas convergen para impulsar una práctica más eficiente y ética. Mantener una red profesional sólida será clave para navegar por este nuevo paradigma, y la valoración de la sensibilidad humana resalta la necesidad de equilibrar la tecnología con nuestras habilidades emocionales. Estoy convencido de que, al trabajar juntos, humanos y tecnología, podemos construir un mundo legal más adaptativo y eficiente. ■

The Coach Approach

Networking lo es todo: ¡haz que funcione!

por bárbara de eliseu



¡Todo el mundo necesita una buena red de contactos! Esto es algo que deberíamos aprender desde nuestros doce años, pero que normalmente aprendemos mucho más tarde. Independientemente de esto, lo que importa es, una

vez que eres consciente de su importancia, hacerlo funcionar. Como abogados necesitamos una buena red de contactos, no sólo de otros abogados, sino también de otras personas. No necesariamente solo aquellos que podrían convertirse en nuestros clientes, sino personas con quienes podemos compartir ideas, presentarles a otros, personas a quienes podemos brindar información, establecer asociaciones y colaborar de muchas maneras diferentes.

La creación de redes de contactos consiste en fomentar las relaciones sin importar el medio que decida utilizar, ya sea en línea, en un evento, una cena de gala, un campo de golf o una reunión formal. Para ser eficaz

en la construcción de tu red de contactos, debe concentrarse en hacer que funcione para todos, no solo para usted.

Entonces, veamos qué no te puedes perder para lograr este objetivo. Aquí hay 25 consejos:

1. Tendrás que abandonar la seguridad de tu bufete de abogados
2. Hay infinidad de personas que ya tienes en tu red de contactos que pueden ser de ayuda y a las que tú puedes ayudar, simplemente no las mires de esa manera
3. Lleva siempre contigo algo que puedas compartir

- fácilmente con tus contactos, ya sea una tarjeta de presentación, una aplicación móvil, un perfil de LinkedIn, etc
4. Si usas tarjetas de presentación, lleva la tuya en el bolsillo derecho y cuando te entreguen la tarjeta de otra persona, colócala en el bolsillo izquierdo. Así nunca te confundirás
 5. Nunca esperes recibir antes de dar
 6. Tu trabajo es ayudar a los demás, no venderles servicios
 7. Sea un buen oyente, para que realmente escuche las necesidades de los demás
 8. Sea el anfitrión de la conversación, haga que los demás se sientan cómodos
 9. Haga preguntas. Muestre interés genuino. No hay necesidad de halagar, sólo estar interesado
 10. Tenga en cuenta que cualquier lugar es un lugar para establecer contactos. ¡En cualquier lugar!
 11. Cuando pienses en networking no pienses inmediatamente en marketing. Establecer relaciones con otras personas es bueno
- independientemente del desarrollo empresarial (aunque no viene mal)
12. Dar un buen apretón de manos. Firme, sin apretar, y bombee una vez
 13. Haga del networking un hábito
 14. Las personas que saben hacer buenos contactos memorizan lo que hacen los nuevos miembros de su red. Mejora su capacidad para ayudarlos
 15. Sea útil. Proporciona respuestas a problemas, hace una referencia, da una nueva perspectiva, hace una invitación, un consejo
 16. No puedes estar en toda parte. Desarrolla tu selección sobre los eventos que no quieres perderte. Piensa en tus objetivos y establece prioridades. ¿Probablemente te presentarán a alguien que realmente quieras agregar a tu grupo de pares? ¿Asistirá algún cliente potencial muy interesante? ¿Asistirán tus clientes actuales?
 17. No te concentres sólo en ampliar tu red. Fomenta las relaciones existentes.
 18. Di siempre tu nombre cuando conozcas a una persona, mismo si llevas una placa con tu nombre
 19. Usa la placa con tu nombre
- en el mismo lado que tu mano de apretón de manos, será fácil para otros encontrar tu nombre cuando te saluden
20. Si estás empezando o a menos que sepas que estás del mismo lado, mantente alejado de temas de conversación que puedan ser controversiales, como religión o política
 21. Ten mucho cuidado con lo que publicas en las redes sociales, especialmente si tienes perfiles públicos
 22. Aprende a contar una buena historia
 23. Planifica. Las grandes redes de contactos no surgen por casualidad
 24. El lenguaje corporal es clave. Infórmate y mantén las manos fuera de los bolsillos y no cruces los brazos cuando estés socializando
 25. Sonríe y sé educado.
- La Navidad está en camino, muchas cenas, reuniones, fiestas, invitaciones, oportunidades se te brindarán, úsalas para practicar todos estos consejos. Especialmente, disfruta de la oportunidad de conocer gente nueva y ampliar tu red de contactos.

Expert Opinion

Subrogación contractual Sentencia del STJ (Portugal) de 8 de marzo de 2023 Asunto nº 445/19: una vuelta al pasado?



Miguel Granger Rodrigues
Of Counsel, Andersen

El régimen de la subrogación contractual (artículo 285 del Código de Trabajo) desempeña un papel importante en la salvaguardia de los contratos de trabajo, en particular, en el caso de los contratistas que prestan servicios al mismo cliente. El derecho concedido al trabajador, constituye una excepción al carácter intuitu personae del contrato de trabajo, ya que su

mantenimiento se impone al cesionario, con independencia de la voluntad de éste o del cedente, o de cualquier criterio de confianza personal. Estas prerrogativas modeladas constituyen un poder de sujeción del trabajador sobre la otra parte. Y este carácter potestativo del derecho del trabajador es, o debe ser, relevante a la hora de interpretar el concepto de unidad económica y aplicar el régimen, pues de lo contrario, se desvirtuaría su finalidad. Y esto es relevante en la evolución de este régimen, especialmente en lo que se refiere al concepto de unidad económica en el que se basa, en la medida en que ahora abarca determinados sectores que a menudo en la práctica no habían sido incluidos, o lo habían sido, pero con mucha controversia. Esta evolución ha sido especialmente significativa en las denominadas "actividades intensivas en mano de obra" (limpieza, explotación de comedores, seguridad privada). En el pasado, éstas han estado en cierto modo excluidas de

la aplicación de este régimen debido a cierta dificultad jurídica para considerarlas a la luz del concepto de unidad económica.

La mencionada evolución del régimen y su interpretación, en particular por el TJUE, ha permitido identificar la existencia de una unidad económica en estas actividades de gran intensidad de mano de obra, siempre que el nuevo prestador asuma una parte significativa de la plantilla del anterior, o independientemente de ello, mantenga un conjunto de equipos específicos necesarios, cuando no imprescindibles, para su prestación.

Utilizando este último argumento probatorio, hubo varios casos en los que fue posible identificar la existencia de una unidad económica y discernir el mantenimiento de su identidad.

Súbitamente, la Sentencia del STJ de 8.3.2023, tras una cuestión prejudicial que remitió al TJUE y su sentencia interpretativa de 16.2.2023, estableció que en estos sectores

intensivos en mano de obra no existe unidad económica que pueda quedar sujeta al régimen de transmisión, siempre que el nuevo operador no asuma el grueso de la plantilla en cuanto a su número o cualificación. Y ello con independencia de la existencia de otros indicios anteriormente considerados relevantes, como la existencia y mantenimiento de activos materiales imprescindibles para la prestación del servicio. De forma un tanto paradójica, esta decisión no se apoya en la respuesta dada por la sentencia del TJUE que la precedió - y en la que debería haberse basado (véanse los arts. 267 y 288 del TFUE), como forma de garantizar el efecto útil del Derecho de la UE -, y además invierte el orden de los factores al consagrar una solución contraria a los objetivos del sistema. De hecho, cuando el STJ remitió el asunto para la interpretación del concepto de entidad económica, condicionó desde el principio la apreciación del TJUE al no revelar los activos en los que se basaba el servicio de vigilancia prestado (y que eran relevantes). Al contrario, descuidó su peso relativo en la operación en cuestión por la forma innecesaria y perniciosamente adjetivada ("algunos") en que se refirió a ellos en su resumen de los hechos. Todo ello en contra de lo dispuesto en el artículo 94 del Reglamento de Procedimiento del TJUE en relación con las cuestiones prejudiciales. En efecto, a la vista de los hechos del caso, formular la cuestión prejudicial denotando "una actividad (...), en la que el

nuevo prestador se ha hecho cargo de uno solo de los cuatro trabajadores que formaban parte de la unidad económica (y, por tanto, no se ha hecho cargo de la mayoría)", y obviando y comprometiendo, de entrada, la relevancia de los distintos equipos afectados, no es correcto. En su sentencia de 8.3.2023, el STJ afirmando de forma preclusiva o excluyente que en estos sectores no existe unidad económica, siempre y cuando el nuevo prestador no asuma el grueso de la plantilla del anterior, olvida que el TJUE en su anterior sentencia de 16.2.2023 siempre ha subrayado que la Directiva debe interpretarse en el sentido de que no es susceptible de entrar en su ámbito de aplicación si no se da ninguna de estas dos situaciones de hecho: "por un lado", el nuevo prestador no reintegra a la mayoría de los trabajadores, o a los principales en términos de cualificación, y "por otro lado", no se produce "la transferencia al nuevo prestador de activos materiales o inmateriales necesarios para la continuidad de los servicios". En otras palabras, incluso en estos sectores intensivos en mano de obra, es posible discernir la existencia de una unidad económica, aun cuando el nuevo operador no asuma el grueso de la plantilla. En particular, cuando se mantiene al servicio del nuevo operador un conjunto de equipos que, por su importancia, son necesarios para la prestación. Nada de esto fue considerado ni expresado por el STJ, a diferencia de la respuesta dada por la sentencia del TJUE de 16.2.2023.

Además, esta sentencia del TSJ, dado su carácter excluyente en la aplicabilidad de la transmisión del establecimiento, acaba subvirtiendo el carácter potestativo del derecho de los trabajadores. Corresponde ahora al cesionario, sujeto putativo del deber de emplear, decidir si permanece o no como empleador de los trabajadores. De una situación que debería ser de sujeción, el cesionario pasa a una posición en la que tiene la facultad de decidir si mantiene o no los contratos de trabajo. Por supuesto, esto abre la puerta a todo tipo de explotación. Empezando, obviamente, porque el titular imponga la aceptación de contratos que no tengan en cuenta el tiempo de servicio anterior de los empleados. En pocas palabras: la antigüedad ya no importará. Esta reversión a favor de quien debería ser el sujeto obligado, subvierte la finalidad del régimen. Si esto no es un caso de manifiesto desprecio por parte de un tribunal nacional del principio de interpretación y aplicación coherente del Derecho de la UE (Art. 4, N.º 3 y 267 del Tratado de la UE), como creemos que es -y como tal debe ser denunciado y combatido-, entonces estamos ante un claro retroceso en materia de protección y una vuelta al pasado en materia de aplicación (reductora) del régimen. Veremos lo que viene después, pero es mala señal que este tipo de decisiones cristalicen y sean adoptadas, más o menos acríticamente por los demás tribunales.



IBERIANLAWYER



Labour REPORT SPAIN 2023

Research period:
01/02/2022 - 31/01/2023





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 130 | Diciembre 2023
Enero 2024**

Editor-in-Chief
ilaria.jaquinta@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 ascencio, 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 Supervisor
chiara.seghi@lcpublishinggroup.com

**Account Executive Brazil, Iberian
and Latam Markets**
amanda.castro@iberianlegalgroup.com

Events and Sales Coordinator
silvia.torri@lcpublishinggroup.com

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

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

Legal Deposit
M-5664-2009