

**Hacia la inclusión
y diversidad LGTBI+
en el sector legal**

**Crecen los ingresos de los
despachos de Portugal en
2023**

**El departamento legal
del banco líder
en capitalización
de mercado en la UE**

Addleshaw Goddard llega a España

La entrevista en exclusiva con el socio director Roberto Pomares, ex King Wood Mallesons,
sobre su aterrizaje en el país y sus objetivos a nivel global y nacional



Un verano de reflexión y crecimiento

Con la llegada del verano, el momento es propicio para la reflexión y el balance. En este número de *Iberian Lawyer* concluimos la primera mitad del año centrándonos en los temas que están transformando el panorama legal en España y Portugal. Desde la diversidad e inclusión hasta la innovación tecnológica y las habilidades blandas, estos elementos delinean un futuro donde la humanidad y la tecnología no solo coexisten sino que se potencian mutuamente.

La revolución de la inteligencia artificial en la práctica legal es un hecho: esta tecnología se ha convertido en una herramienta indispensable. Sin embargo, la tecnología por sí sola no es suficiente. Las habilidades humanas – como el juicio crítico, la empatía y la capacidad negociadora – siguen siendo pilares fundamentales que la IA no puede replicar. En este entorno de rápido cambio, los abogados deben fortalecer tanto sus competencias técnicas como las interpersonales para prosperar. El manejo ético de estas herramientas también entra en juego, siendo crucial mantener una comunicación transparente con los clientes sobre

su uso, garantizando la confidencialidad y la integridad. Además, la IA debe aplicarse cuidadosamente, con una atención meticulosa hacia la protección de datos personales, la eliminación de sesgos y el cumplimiento de las normativas vigentes.

En nuestro último número, antes de la pausa estiva, hemos explorado cómo la IA está remodelando el entorno legal y hemos destacado las habilidades esenciales para sobresalir en esta nueva era. También abordamos un tema de gran relevancia social: el Orgullo LGTBQA+. Madrid se viste de colores el 6 de julio para celebrar esta festividad, y nos preguntamos qué están haciendo los despachos en materia de diversidad e inclusión. La respuesta revela un compromiso creciente por parte de las firmas para crear ambientes más inclusivos y equitativos. Destacamos también la llegada de Addleshaw Goddard a Madrid, marcando un hito importante en el mercado legal español. En nuestra entrevista exclusiva, el managing partner nos ofrece una visión detallada de sus planes y expectativas para el futuro. Leya, la plataforma de IA generativa legal, está avanzando a pasos agigantados. Con una segunda ronda de inversión que recaudó 9,7 millones de euros, el CEO **Max Junestrand** nos habla de sus objetivos y de los retos que enfrentan al integrar la IA en el mundo legal. También ponemos el foco sobre el mercado portugués, que ha demostrado una resiliencia y crecimiento notables. Los ingresos de las principales firmas portuguesas reflejan un sector dinámico y en expansión, impulsado por la complejidad de los asuntos legales y la adopción de tecnologías de vanguardia. Además, en nuestro enfoque especial sobre la Legalcommunity Week en Milán, exploramos los temas claves del evento. El Energy Day 2024 en Madrid reunió a expertos legales y del sector energético para discutir el futuro de las energías renovables y subrayó el papel crucial de las instituciones financieras y asesores legales en impulsar la transición hacia fuentes de energía más sostenibles. Por último, pero no menos importante, presentamos entrevistas exclusivas con figuras clave como **Alicia Muñoz Lombardía** del Banco Santander y **Ramiro Iglesias** de Crescenta, quienes nos ofrecen una mirada interna a sus respectivas organizaciones y al impacto de las nuevas regulaciones en el mercado.

Mientras nos preparamos para un merecido descanso estival, recordamos que la web sigue dando noticias sobre el mercado legal durante todo el verano, como siempre. En cuanto al magazine, nos despedimos hasta septiembre, deseándoles a todos unas semanas llenas de descanso, reflexión y crecimiento. 

JULY

- Italian Awards Rome, 04/07/2024

SEPTEMBER

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

OCTOBER

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

NOVEMBER

- Iberian Lawyer Inhousecommunity 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 Riyadh, 21/11/2024

DECEMBER

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

FEBRUARY

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

MARCH

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

APRIL

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

MAY

- LegalcommunityCH Awards Zurich, 15/05/2025
- Legalcommunity Forty under 40 Awards Milan, 22/05/2025
- Iberian Lawyer Legaltech Day Madrid, 29/05/2025
- Iberian Lawyer IP&TMT Awards Madrid, 29/05/2025

JUNE

- Legalcommunity Week Milan, 09-13/06/2025
- Legalcommunity Corporate Awards Milan, 11/06/2025
- Rock the Law Milan, 12/06/2025
- Iberian Lawyer Energy Day Madrid, 26/06/2025
- Iberian Lawyer Energy Awards Madrid, 26/06/2025

LEGEND

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

JANUARY

- Legalcommunity Energy Awards Milan, 30/01/2025

ITALY

Contact Referent guido.santoro@lcpublishinggroup.com

ENERGY & INFRASTRUCTURE		DOWNLOAD SUBMISSION ↓
Research Period from	01/11/23	
Research Period to	31/10/24	
Deadline Submission	19/07/2024*	
Report Publication	Feb-25	

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

FINANCE		DOWNLOAD SUBMISSION ↓
Research Period from	01/12/23	
Research Period to	30/11/24	
Deadline Submission	13/09/2024*	
Report Publication	Feb-25	

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

IP&TMT		DOWNLOAD SUBMISSION ↓
Research Period from	01/01/24	
Research Period to	31/12/24	
Deadline Submission	04/10/2024*	
Report Publication	Apr-25	

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

TAX		DOWNLOAD SUBMISSION ↓
Research Period from	01/02/24	
Research Period to	31/01/25	
Deadline Submission	18/10/2024*	
Report Publication	Apr-25	

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

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

SPAIN AND PORTUGAL

Contact Referent elia.turco@iberianlegalgroup.com

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

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

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

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

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

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

SWITZERLAND

Contact Referent elia.turco@lcpublishinggroup.com

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

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

MENA

Contact Referent elia.turco@lcpublishinggroup.com

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

LATAM

Contact Referent elia.turco@iberianlegalgroup.com

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

Contenidos

IBERIANLAWYER 136



31

Addleshaw Goddard llega a España

La entrevista en exclusiva con el socio director Roberto Pomares, ex King Wood Mallesons, sobre su aterrizaje en el país y sus objetivos a nivel global y nacional

11

EN MOVIMIENTO

Fieldfisher ha fichado a Víctor Morán como nuevo socio de Tech & Data

17

EN LA WEB

Fusiones Dinámicas a las puertas del verano

25

Hacia la inclusión y diversidad LGTBI+ en el sector legal

37

Max Junestrand (Leya): luchando contra los imposibles

41

Cartel.es planta cara al Cártel de Coches

45

A la conquista de Andalucía

49

ESPECIAL

Destacados de la Legalcommunity week 2024

61

Las habilidades blandas en la era de la IA

65

ESPECIAL

Energy day

69

Crecen los ingresos de los despachos de Portugal en 2023

73

CCA Law Firm: más de siete décadas de innovación legal en Portugal

77

El departamento legal del banco líder en capitalización de mercado en la UE

81

Sobre la elección del estudio legal no se permite equivocarse

87

El Colegio de Abogados de París adopta una "Carta para la inclusión de las personas LGTBI+ en los despachos de abogados", un modelo?

89

Abriendo las puertas del private equity a inversores minoristas en España

93

ESPECIAL

Energy Awards

114

WCA

Un paso mas en el rol del Compliance: Nueva Directiva de Debida Diligencia

116

THE COACH APPROACH

¿Qué importancia tiene el NETWORKING genuino para los abogados?



LC Publishing Group

lcpublishinggroup.com



INFORMATION



EVENTS



INTELLIGENCE



PUBLICATIONS

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



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



Expert Opinion



YOUR SPACE, YOUR ARTICLE.

For information:
info@iberianlegalgroup.com

En movimiento



TECNOLOGÍA Y DATOS

Fieldfisher ha fichado a Víctor Morán como nuevo socio de Tech & Data

Fieldfisher ha incorporado a **Víctor Morán** como nuevo socio de Tech & Data en la oficina de Madrid. El abogado, que procede de BDO, donde era responsable del departamento de Protección de datos, derecho digital y nuevas tecnologías, se incorpora a la firma, de la que actualmente forma parte el socio **Carlos Pérez**, ubicado en Barcelona.

MOVIMIENTO

Garrigues ha incorporado a Alfonso Cárcamo como nuevo socio

Garrigues ha incorporado a **Alfonso Cárcamo** como nuevo socio. Cárcamo aporta más de 17 años de experiencia tanto en el sector público como en el privado, hasta ahora socio de la práctica mercantil y regulatoria de Ramón y Cajal, ha ejercido como

Abogado del Estado y en diversos puestos de influencia. La amplia trayectoria profesional de Cárcamo incluye haber sido Director General de los Servicios Jurídicos y Secretario del Consejo en la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV). También ocupó los cargos de Secretario de la Comisión Rectora y Jefe de la Asesoría Jurídica del FROB, Secretario General de BMN y Director Corporativo de la Asesoría Jurídica de Empresas Participadas y Asociadas de Bankia.





SOCIO DIRECTOR

Martim Krupenski, nuevo socio director de Morais Leitão

Morais Leitão ha anunciado el nombramiento de **Martim Krupenski** como nuevo socio director del despacho, sucediendo a **Nuno Galvão Teles**, quien, tras 12 años de liderazgo, asumirá el cargo de Presidente del Consejo de Administración. El nuevo socio director lleva más de veinte años en el bufete y cuenta con una gran experiencia tanto en derecho como en gestión. Se dedica en exclusiva a la gestión del despacho desde 2016, habiéndose incorporado al Consejo como Chief Operating Officer (COO) en 2020, tras una exitosa carrera como abogado especializado en fusiones y adquisiciones, derecho financiero y mercado de capitales.

IH-HOUSE

Grupo Hafesa ha incorporado a Jaime Olivar del Burgo como responsable de cumplimiento normativo

El Grupo Hafesa ha incorporado a **Jaime Olivar del Burgo** como *compliance officer*, procedente de la multinacional logística Logisfashion, donde ocupaba el cargo de *compliance & privacy officer*. Olivar del Burgo se encargará de liderar el desarrollo e implantación del sistema de cumplimiento normativo para su certificación conforme a los más altos estándares.



ALBERTO BERMEJO Y FRANCISCO VACIERO

MOVIMIENTOS

Alberto Bermejo, nuevo socio fiscal de Vaciero

Vaciero, firma española de abogados, financieros y auditores, ha incorporado a **Alberto Bermejo**, experto en fiscalidad internacional, como nuevo socio del área fiscal de la oficina de Madrid. Bermejo cuenta con más de 26 años de experiencia en el desarrollo e implementación de estrategia fiscal internacional en operaciones corporativas y gestión de activos, compliance y gestión de riesgos. Antes de incorporarse a Vaciero, desarrolló su carrera profesional en Ferrovial como Global head of tax & transfer pricing, participando activamente en su internacionalización.



INCORPORACIÓN

Elena Michelena, nueva socia de BPV Abogados

BPV Abogados ha incorporado a **Elena Michelena** como socia de derecho público. Michelena cuenta con más de 25 años de experiencia como abogada especializada en derecho público-privado. Anteriormente trabajó como abogada mercantilista en Uría Menéndez y como abogada especializada en derecho público (administrativo, urbanismo, medio ambiente, contratación pública) en Garrigues abogados.

PROMOCIONES

Morison ACPM ha incorporado nuevos socios

Morison ACPM ha incorporado a su equipo directivo a **Jesús Orúe**, **Fina Cercuns** y **Carla Vilar** como socios del área fiscal y a **Natalia Vallejo** como socia del área laboral.

Jesús Orúe es gerente de Asesoría Triadú, (ATSA), perteneciente al grupo Morison ACPM. Con más de 15 años de experiencia en el sector, ha centrado su actividad profesional en la fiscalidad, siendo responsable de carteras de clientes. **Fina Cercuns** es economista, censor jurado de cuentas y asesora fiscal. Se incorporó al despacho y al Grupo ATSA en 2019 como asociada en el departamento fiscal del área de Osona y Barcelona.

Natalia Vallejo, diplomada en relaciones laborales por la UB y licenciada en ciencias del trabajo por la UOC, forma parte del equipo profesional de ATSA desde 1999. **Carla Vilar**, especialista en derecho tributario, se incorporó al grupo en 2018 como directora fiscal y posteriormente como directora de Fenoy, una de las empresas de la firma.



JESÚS ORÚE, NATALIA VALLEJO, FINA CERCUNS Y CARLA VILAR



NUEVA ÁREA

Joaquín Alegre, nuevo socio para poner en marcha el área de banca y finanzas

Crowe Legal y Tributario ha incorporado a **Joaquín Alegre** para poner en marcha el área de banca y finanzas. Alegre está especializado en operaciones de financiación tradicional y alternativa, mercado de capitales y regulación financiera, siendo el nuevo socio de la firma presidida por **Jordi Bech** que se incorporará a la oficina de Madrid. Procedente de Andersen, Alegre era responsable de incorporar e impulsar la práctica de financiación alternativa y de asesorar a clientes en los mercados de capitales de renta variable y deuda.

PROMOCIÓN

Tiago Coder Meira, nuevo socio de SRS Legal

SRS Legal ha anunciado el nombramiento de **Tiago Coder Meira**, abogado de la firma desde 2020, como socio de resolución de disputas. Desde 2020, Coder Meira ha sido socio director del departamento de resolución de disputas de SRS Legal. Con más de 15 años de experiencia como abogado, ha asesorado a clientes en litigios civiles, penales y de faltas.



FEDERICO LINARES, RAFAEL MEDINA PINAZO, RAMÓN PALACÍN

INTEGRACIÓN

EY Abogados ha integrado Medina Pinazo

EY Abogados ha formalizado la integración del despacho malagueño Medina Pinazo Abogados, en una operación que refuerza su estructura y presencia en el sur de España. Los más de 20 profesionales que integran las oficinas de Medina Pinazo Abogados en Málaga y Madrid se incorporan a EY Abogados, mientras que su fundador, **Rafael Medina Pinazo**, se une al equipo como socio director de la oficina de Málaga, responsable del área legal en Andalucía y socio del área de derecho mercantil/corporativo en Madrid. Medina es licenciado en derecho por la Universidad de Málaga y cuenta con más de 25 años de experiencia.



IN-HOUSE

Mahou ha promocionado a Pablo García-Murga a director jurídico de la unidad de negocio internacional y de agua

Mahou San Miguel ha nombrado a **Pablo García-Murga** director jurídico de la unidad de negocio internacional y de agua. Cuenta con más de 14 años de experiencia en el asesoramiento jurídico a empresas. Su trayectoria en la compañía cervecera Mahou San Miguel comenzó en 2010. Solo ocho años después, se convirtió en el responsable de asesoría jurídica internacional y nuevos negocios

INCORPORACIÓN

Luis Cordón, nuevo socio de Augusta Abogados

Augusta Abogados ha reforzado su equipo en línea con su plan estratégico 2023-2026 con la incorporación de **Luis Cordón** como nuevo socio. Cordón inició su carrera en Deloitte antes de incorporarse a Landwell-PwC en 2007, tras la integración de su equipo de procesal. Posteriormente se incorporó a Cases & Lacambra, donde fue director de la oficina de Barcelona. Más recientemente, Cordón fue socio de litigios y arbitraje en Tornos Abogados, especializándose en asesoramiento precontencioso, procedimientos judiciales y arbitrales en materia bancaria, mercantil y civil.



PROPIEDAD INDUSTRIAL

Carolina Montero, nueva socia de propiedad industrial en Écija

Écija ha incorporado a **Carolina Montero**, abogada independiente y ex de Abril Abogados, como nueva socia para reforzar su área de propiedad industrial. A ella se han unido **Patricia Revuelta** e **Isabel García**, que también cuentan con más de veinte años de experiencia en el seguimiento, vigilancia, renovación y defensa de marcas. Con estos fichajes, el equipo de TMT de la firma cuenta ya con 21 socias y más de 120 profesionales. La abogada cuenta con más de veinte años de experiencia en el asesoramiento estratégico a clientes en materia de propiedad industrial, incluyendo patentes, marcas y diseños.



PEDRO NAVARRETE, MARLEN ESTÉVEZ, SANTI PAGÈS, JAVIER FERNÁNDEZ ALONSO, JOSÉ M. ALCOLEA, JOAN ROCA Y ANTONIO PUERTA MORALES

INTEGRACIÓN

RocaJunyent amplía su oficina de Madrid con la integración de DJV Abogados

RocaJunyent ha ampliado significativamente su presencia en Madrid con la integración de DJV Abogados en sus operaciones. Este movimiento estratégico supone la incorporación de cuatro nuevos socios y 30 profesionales de la firma madrileña, duplicando prácticamente la capacidad de RocaJunyent en la capital.

Los nuevos socios que se incorporan como socios capitalistas son **Pedro Navarrete González-Bueno**, actual socio director de DJV Abogados, junto con **Javier Fernández Alonso**, **Antonio Puerta Morales** y **José M. Alcolea Díez**.

En la web



Fusiones dinámicas a las puertas del verano

El verano ya llegó y parece que la calma llega también al mercado. El dinamismo incipiente del que hablábamos en el anterior número parece que se refleja según los datos del informe mensual de TTR Data, que revela que el mercado transaccional español registró hasta mayo de 2024 un total de 1.225 operaciones, movilizando 44.615 millones de euros. Este dato representa una disminución del 4% en el número de transacciones, pero un aumento del 51% en el capital movilizado respecto al mismo periodo de 2023.

El sector inmobiliario sigue siendo muy activo en España, pero el agroalimentario no se queda atrás este mes. A operaciones como la llevada a cabo por CMS, asesorando en la adquisición de Congelados DIL por el Grupo Pomona, se suma la del grupo de ColaCao, que compra la mitad de Cacaolat para crear el mayor negocio de batidos de España, asesorada por Clifford Chance y Watson Farley. El sector energético también se mantiene muy activo con operaciones como la llevada a cabo por Uría Menéndez asesorando en la creación de una nueva plataforma P2X de 400 millones de euros para desarrollar proyectos verdes de hidrógeno y amoníaco o la de Clifford Chance asesorando a Glenra Capital en la adquisición de DVP Solar Worldwide.

Las operaciones transfronterizas en Iberia también siguen creciendo como la de Cuatrecasas asesorando a Banca March en la adquisición del 40% de la sociedad que controla Lusoponte. En el territorio luso, también destacamos otras operaciones como la de VdA asesorando a Menzies Aviation en la adquisición de Groundforce o la de SRS Legal guiando en la inversión de Oxy Capital en Sword Health.

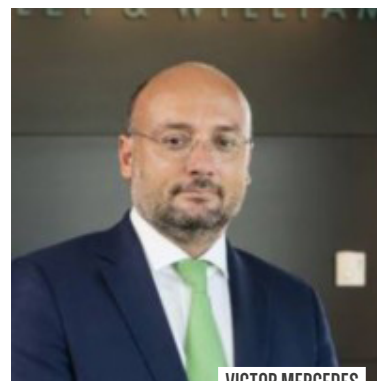
Clifford Chance y Watson Farley and Williams asesoran en la adquisición del 50% de Cacaolat a Damm



GUILLERMO GUARDIA



JAVIER ESTER



VICTOR MERCEDES

Clifford Chance y Watson Farley and Williams han asesorado en la adquisición del 50% de Cacaolat por parte de Idilia Foods a Damm. Este acuerdo creará el mayor grupo de batidos de España. La operación está pendiente de aprobación por la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC). De esta forma, Cacaolat unirá a sus marcas ya líderes e icónicas -Cacaolat, Letona y Laccas- la gestión, comercialización y distribución de las marcas de batidos ColaCao Energy, ColaCao Shake y Okey. Esto permitirá seguir impulsando el desarrollo de la categoría de batidos y la presencia de estas marcas en el mercado nacional e internacional.

A nivel productivo, el acuerdo mantiene la producción de los productos de la marca Cacaolat en su planta ubicada en Santa Coloma de Gramanet, Barcelona. Cacaolat seguirá operando de forma independiente bajo el equipo directivo liderado por su consejero delegado, **Josep Barbena**. El objetivo es seguir acelerando el crecimiento en el mercado de batidos lácteos a nivel nacional e internacional.

El equipo de Clifford Chance ha asesorado a Idialia Foods y ha sido liderado por el socio de corporate/M&A **Guillermo Guardia**, con el apoyo de la asociada **Laura Geli**.

Watson Farley and Williams ha asesorado a Damm en esta operación con un equipo liderado por el socio de mercantil **Javier Ester** y el socio de resolución de disputas **Victor Mercedes**. Junto con el asociado senior **Héctor Suárez** y el asociado **Jorge Rodríguez**.

ÁREA DE PRÁCTICA

Corporate

DEAL

El grupo ColaCao compra la mitad de Cacaolat

FIRMAS

Clifford Chance y Watson Farley

SOCIOS ASESORANDO

Guillermo Guardia, Javier Ester y Victor Mercedes

VALOR

50m EUR

Uría Menéndez asesora en la creación de una nueva plataforma P2X de 400 millones de euros para desarrollar principalmente proyectos verdes de hidrógeno y amoníaco



IGNACIO ÁLVAREZ COUSO



MANUEL ECHENIQUE

Uría Menéndez ha asesorado a KKR en la creación con Ignis, por 400 millones de euros, de una nueva plataforma Power-to-X (P2X) para desarrollar proyectos de hidrógeno y amoníaco principalmente ecológicos para aplicaciones industriales en sectores difíciles de abandonar.

La nueva plataforma gestionará las energías renovables tradicionales, principalmente eólica y solar, asociadas a proyectos de hidrógeno y amoníaco. También producirá hidrógeno verde, amoníaco, e-metanol, e-combustibles y plantas de producción de SAE para dar servicio a empresas de primera línea de los sectores del refino, el acero, la química y la agricultura, así como a otras industrias que buscan la descarbonización. P2X hace referencia a las tecnologías que convierten la energía, especialmente la renovable, en combustibles sintéticos neutros en carbono.

El equipo está formado por **Manuel Echenique** (socio, Mercantil y Fusiones y Adquisiciones, Madrid); **Ignacio Álvarez Couso** (socio, Financiero, Madrid); **Guillermo del Río** (asociado director, Mercantil y Fusiones y Adquisiciones, Madrid); **Casilda Campuzano** (asociada, Mercantil y Fusiones y Adquisiciones, Madrid); y **María Trinidad Cabrera** (asociada, Financiero, Madrid).

ÁREA DE PRÁCTICA

Corporate, Fusiones y Adquisiciones

DEAL

Uría Menéndez asesora en la creación de la plataforma P2X de 400 millones de euros para desarrollar proyectos verdes de hidrógeno y amoníaco

FIRMAS

Uría Menéndez

SOCIOS ASESORANDO

Manuel Echenique e Ignacio Álvarez Couso

VALOR

400m EUR

Clifford Chance asesora a Glentra Capital en la adquisición de DVP Solar Worldwide



SAMIR AZZOUZI

Clifford Chance ha asesorado a Glentra Capital en la adquisición de DVP Solar Worldwide a Everwood. DVP Solar es un promotor de proyectos de energía solar fotovoltaica y almacenamiento en baterías.

La adquisición de DVP encaja bien con la estrategia de Glentra de invertir en plataformas de crecimiento renovables con sólidos equipos de gestión y un enfoque estratégico en la entrega de proyectos que contribuyan a alcanzar los objetivos de la transición energética.

DVP tiene su sede en Sevilla (España) y desarrolla proyectos de energía solar fotovoltaica y BESS a escala comercial en Europa y Latinoamérica. Se centra en la agrivoltaica, que ofrece una oportunidad para mitigar los efectos del cambio climático en la agricultura, aliviar las preocupaciones sobre la competencia de tierras entre los parques solares y las actividades agrícolas, salvaguardar la biodiversidad, y fomentar la participación activa de la población local y las empresas, mientras que la entrega de energía verde competitiva en costes y la reducción de las emisiones de CO2.

El equipo multijurisdiccional de Clifford Chance estuvo formado por el socio de fusiones y adquisiciones **Samir Azzouzi**, el abogado **Javier Olábarri**, el asociado senior **Pablo Hernández** y los asociados **María Aguayo**, **Carlos Aleixandre** y **Jimena Garrote**, todos ellos del departamento de corporate / M&A, con el apoyo de la counsel **Begoña Barrantes** y la associate **Paula Valenciano**, del equipo de antitrust, el counsel **Jorge Martín-Fernández**, del equipo de laboral, y compañeros en Italia, Francia y Alemania.

ÁREA DE PRÁCTICA

Fusiones y Adquisiciones

DEAL

Clifford Chance asesora a Glentra Capital en la adquisición de DVP Solar Worldwide

FIRMA

Clifford Chance

SOCIO ASESORANDO

Samir Azzouzi

VALOR

500m EUR

Cuatrecasas asesora a Banca March en la adquisición del 40% de la sociedad que controla Lusoponte



FRANCISCO SANTOS COSTA



JORGE CANTA DÍAZ DE GUEREÑU

Cuatrecasas ha asesorado a Banca March en la adquisición de una participación en un vehículo de Serena Industrial Partners, que adquirió a Novo Banco una participación del 40% en Lineas - Concessões de Transportes. Lineas es la empresa que controla el 50,5% de Lusoponte, concesionaria de los puentes 25 de Abril y Vasco da Gama, en Lisboa, y el 80,8% de la concesión de la autopista Douro Interior, de 242 kilómetros.

Esta operación se materializa a través del lanzamiento de March Lusitana, un vehículo de capital riesgo que ofrecerá a los clientes de March la posibilidad de coinvertir y participar en la operación.

Para Banca March, se trata de una inversión en infraestructuras emblemáticas, de las más significativas de Europa, que puede proporcionar un potencial de crecimiento aún mayor ligado a la previsible ampliación de las concesiones, a la promoción del turismo y a los nuevos desarrollos inmobiliarios y de infraestructuras previstos en Portugal.

El 60% restante de Lineas - Concessões de Transportes permanecerá en manos de la constructora Mota-Engil.

El equipo de Cuatrecasas que ha participado en el asesoramiento de esta operación ha estado coordinado por **Francisco Santos Costa**, abogado del área Mercantil y Fusiones y Adquisiciones, e integrado por **Jorge Canta Díaz de Guereñu** y **Jorge Serrote**, de la misma área, y **Serena Cabrita Neto**, **Fernando Remón Peñalver** y **Ana Helena Farinha**, del área Fiscal, entre otros abogados de las áreas Bancaria y Financiera, Laboral, Penal y Compliance, Derecho Público y Propiedad Intelectual.

ÁREA DE PRÁCTICA

Fusiones y Adquisiciones, Fiscal y Bancario

DEAL

Cuatrecasas asesora a Banca March en la adquisición del 40% de la sociedad que controla Lusoponte

FIRMAS

Cuatrecasas

SOCIO ASESORANDO

Francisco Santos, Jorge Canta Díaz de Guereñu, Serena Cabrita Neto

VALOR

no ha trascendido

VdA asesora a Menzies Aviation en la adquisición de Groundforce



AMÉRICO OLIVEIRA FRAGOSO



PAULO TRINDADE COSTA



RICARDO BORDALO JUNQUEIRO

Vieira de Almeida (VdA) ha asesorado a la compañía mundial de asistencia en escala Menzies Aviation, a través de su filial portuguesa Menzies Aviation - Portugal - Serviços de Carga, Unipessoal, en la suscripción de una participación mayoritaria (50,1%) en SPdH - Serviços Portugueses de Handling, también conocida como Groundforce, la empresa líder en asistencia en tierra en Portugal.

El 4 de abril de 2023, Menzies, TAP y Groundforce firmaron un acuerdo de suscripción relativo a Groundforce, que fue declarada insolvente en agosto de 2021. En virtud de este acuerdo, los términos y condiciones de la inversión de Menzies en Groundforce se acordaron como parte de un plan de insolvencia que se presentaría dentro del procedimiento de insolvencia, con el objetivo de recuperar y revitalizar Groundforce.

El plan de insolvencia, presentado y aprobado en junta de acreedores, prevé una inversión inicial de Menzies en Groundforce de aproximadamente 12,5 millones de euros, con una inversión adicional en CAPEX de 25,6 millones de euros entre 2024 y 2027. El plan de insolvencia fue aprobado por el tribunal competente el 10 de mayo de 2024 y se convirtió en definitivo el 3 de junio de 2024. Esta operación supone la entrada de Menzies en el mercado portugués, donde posee una cuota de mercado del 65% y opera en los aeropuertos de Lisboa, Oporto, Faro, Madeira y Porto Santo, con más de 3.000 empleados.

El equipo de VdA involucrado en esta operación abarca las áreas de Mercantil y Fusiones y Adquisiciones, Reestructuración e Insolvencia, Competencia y UE, y Laboral, y está formado por los socios Américo Oliveira Fragoso, Paulo Trindade Costa y Ricardo Bordalo Junqueiro, así como por los abogados senior Teresa Pitôrra, Cláudia Coutinho da Costa, José Fernando Barata y Madalena Salazar Leite.

ÁREA DE PRÁCTICA

Fusiones y Adquisiciones, Competencia, Laboral

OPERACIÓN

VdA asesora a Menzies Aviation en la adquisición de Groundforce

FIRMAS

VdA

SOCIO ASESORANDO

Américo Oliveira Fragoso, Paulo Trindade Costa y Ricardo Bordalo Junqueiro

VALOR

38m EUR

SRS Legal asesora en la inversión de Oxy Capital en Sword Health



GUSTAVO ORDONHAS OLIVEIRA



PAULO BANDEIRA

Sword Health es un 'unicornio' portugués del sector de la salud, especializado y pionero en cuidados con inteligencia artificial (IA Care) y fisioterapia digital, que levantó 30 millones de dólares en esta ronda de inversión -además de 100 millones de dólares en una ronda secundaria-, lo que actualmente valora la empresa en tres mil millones de dólares.

El equipo de SRS Legal estuvo liderado por **Gustavo Ordonhas Oliveira** y **Paulo Bandeira**, ambos socios del equipo de Private Equity & Venture Capital de SRS Legal.

ÁREA DE PRÁCTICA

Private Equity

DEAL

SRS Legal asesora en la inversión de Oxy Capital en Sword Health

FIRMAS

SRS Legal

SOCIO ASESORANDO

Gustavo Ordonhas Oliveira y Paulo Bandeira

VALOR

30m EUR



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.**



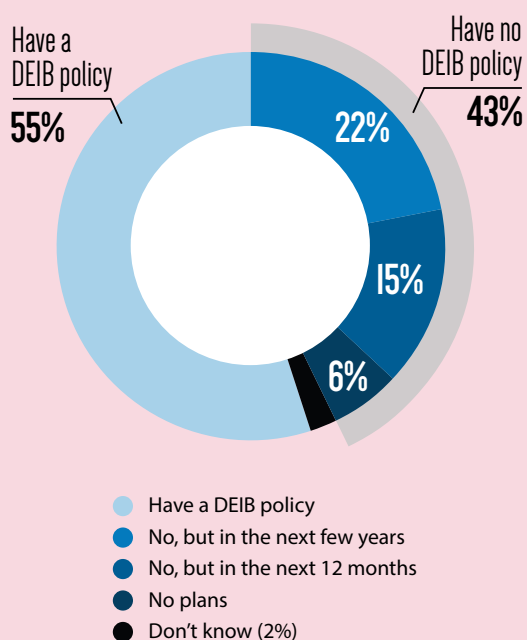
Hacia la inclusión y diversidad LGTBI+ en el sector legal

Iberian Lawyer explora las políticas de diversidad, equidad, inclusión y pertenencia y cómo afectan a la retención del talento en los despachos de abogados españoles

por julia gil

En los últimos años, la inclusión y diversidad se han convertido en pilares fundamentales para muchas organizaciones, incluyendo los despachos de abogados. Según un estudio realizado por Wolters Kluwer, llamado *Future Ready Lawyer* 2023, un alto porcentaje de los abogados (82%) admitía trabajar en organizaciones que aseguraban haber creado, con éxito, un entorno diverso e inclusivo. Sin embargo, el estudio muestra que un 43% de las organizaciones aún carecen de políticas formales en materia de políticas de Diversidad, Equidad, Inclusión y Pertenencia (DEIB), a pesar de que algunas de estas (22%), tenían planes de implementar políticas DEIB en los próximos 12 meses, y el 15% tenía previsto hacerlo en los años siguientes.

DEIB CHART



Fuente: *Future Ready Lawyer* 2023, Wolters Kluwer.



«Se sienten seguros con independencia de su orientación o identidad de género»

Estefanía Caballero
KPMG Abogados

Aunque quede mucho trabajo en este ámbito, según el mismo estudio, el 55% de los bufetes de abogados y departamentos jurídicos sí que cuentan con políticas DEIB formales. En concreto, despachos como Cuatrecasas, Uría Menéndez, Pérez-Llorca, KPMG Abogados, Baker McKenzie o EY Abogados, ya cuentan con uno. Y no solo eso, sino que todos ellos, cuentan con medidas destinadas a lograr la igualdad y con un protocolo de prevención frente al acoso del colectivo LGTBI+.

MEDIDAS DE LOS DESPACHOS

En KPMG Abogados cuentan con medidas que van desde, promover desde el nivel directivo la diversidad e inclusión, pasando por fomentar el uso de un lenguaje que respete todas las orientaciones sexuales, identidades de género y modelos



«Contribuimos a un cambio social positivo y necesario»

Lucía Jaquotot, EY España

familiares, hasta la prevención y actuación ante situaciones de acoso laboral. Como parte de la big four, cuentan con una red de orgullo y pertenencia del colectivo LGTBI+ (Red PRIDE). La directora de recursos humanos de la firma, **Estefanía Caballero**, afirma que sus profesionales reconocen la firma como un lugar en el que “se sienten seguros con independencia de su orientación o identidad de género.”

REYnbow, es la red de profesionales de EY España, que entiende y apoya los derechos y las demandas LGTBI+ en la firma, como explica **Lucía Jaquotot**, directora de talento de la big four en España. Además de colaborar en numerosas iniciativas, promovidas desde la firma, colaboran con Inspiring Girls, una fundación que da visibilidad mujeres profesionales que sirven de inspiración a los mas jóvenes, a la hora de pensar en su futuro.

Por otro lado, **Nuría Martin**, directora de recursos humanos de Cuatrecasas recalca que desde el despacho cuentan, ya no solo con políticas de igualdad, diversidad e inclusión, sino que también posee un canal único de denuncias para todos los

informantes, a los que se les aseguran, mediante su sistema interno, la mayor protección. “Hemos establecido una estrategia institucional para alcanzar el objetivo de paridad de género en 2030”, asegura Martín, como otro de los objetivos que se han propuesto desde la firma.

Antes del 2 de marzo, todas las empresas de más de 50 empleados debían disponer de un conjunto de medidas para garantizar y promover la igualdad real y efectiva de las personas LGTBI en el ámbito laboral, incluido un protocolo de prevención del acoso dirigido a este colectivo, pero como ya avanzábamos en este medio ([link al artículo](#)), la mayoría de estos, se encuentran en un periodo de negación, a la espera de que establezca un marco reglamentario. Como aseguran desde Baker McKenzie, Cuatrecasas, o Uría Menéndez, ya tienen recogidas todas estas medidas, pero se encuentran a la espera de dicho desarrollo, para adaptarlo si fuera necesario.



«Hemos establecido una estrategia institucional para alcanzar el objetivo de paridad de género en 2030»

Nuría Martin, Cuatrecasas



«La gestión de la diversidad LGTBI+ forma parte de nuestro ADN»

Ester Navas, Baker McKenzie

Ester Navas, socia de Baker McKenzie, cuenta que llevan a cabo un gran número de medidas, para garantizar la igualdad dentro de sus oficinas. Desde acciones de sensibilización para toda la plantilla, pasando por la posibilidad disponer de grupos privados de escucha destinados exclusivamente a personas del colectivo LGTBI+, hasta referencias, de que son bienvenidas las personas del colectivo, en sus ofertas de trabajo.

Por otra parte, Cuatrecasas, KPMG, Uría, Baker o EY, forman parte de la Red Empresarial por la Diversidad e Inclusión LGTBI+ (REDI), el primer ecosistema de empresas y profesionales en España que trabaja para fomentar entornos laborales seguros y respetuosos con todas las personas y que ya cuenta con mas de 250 empresas asociadas, de todos los sectores.

Otro de los despachos que ha implantado medidas innovadoras este año, es Uría Menéndez. Desde la firma elaboran su primera encuesta de satisfacción, con el objetivo de escuchar a todos los

que se integran. Asimismo, cuentan, como explica la responsable del Grupo de Talento y Diversidad de Uría Menéndez, **Marta Ríos**, con un grupo de afinidad de más de 80 personas de la firma, comprometidas con la integración de la diversidad (LGTBI & Allies Desk), entre muchas otras.

RETENCIÓN DEL TALENTO

La implementación de políticas de Diversidad, Equidad, Inclusión y Pertenencia (DEIB) no solo refleja un compromiso con la justicia social, sino que también contribuye significativamente a la retención y satisfacción del talento dentro de las firmas. “Nos beneficia para diferenciarnos”, compartía la directora de recursos humanos de KPMG Abogados. Y no es la única firma, Cuatrecasas, Baker, EY, Uría y Pérez-Llorca, también consideran que son una parte muy importante a la hora de ayudar en la retención de talento. “Constituyen una declaración de principios y valores hacia el exterior”, declara **Eva Delgado**, directora de Recursos Humanos de Pérez-Llorca. Y es que, por ejemplo, desde Cuatrecasas tienen claro, que la diversidad de sus colaboradores aporta



«Somos una firma en la que el 11,1% de nuestra plantilla se declara LGTBI+»

Marta Ríos, Uría Menéndez



SQUIRE PATTON BOGGS PARTICIPARÁ EN EL ORGULLO DE MADRID 2024

Squire Patton Boggs será el primer despacho en participar oficialmente en el Desfile del Orgullo de Madrid. Con el objetivo de apoyar y promover iniciativas que contribuyan a concienciar sobre cada una de las dimensiones de la diversidad. La firma se sumará "con orgullo" a los miembros de la comunidad y a sus aliados patrocinando y montando en una carroza, el 6 de julio, junto a MiraLES, uno de los principales medios de comunicación para mujeres lesbianas y bisexuales.

una riqueza de perspectivas que mejora la calidad de su trabajo, idea que comparte con EY. "Todos y cada uno de los profesionales aportan algo único y valioso, lo que a su vez impulsa su deseo por contribuir a los objetivos de la firma", afirma Lucía Jaquotot. Asimismo, Ester Navas (Baker McKenzie) deja claro que "la gestión de la diversidad LGBTBI+ es algo que forma parte de nuestro ADN", y que, según ella, es parecido por talento joven, ayudándoles a captar y retener al mejor talento. En particular, el objetivo es lograr un espacio de trabajo en donde "cada uno pueda mostrarse tal y como es y dar la mejor versión de sí mismo", finaliza la responsable de talento y diversidad de Uría, Marta Ríos.



«Constituyen una declaración de principios y valores hacia el exterior»

Eva Delgado, Pérez-Llorca

LA IMPORTANCIA DE LAS POLÍTICAS Y LOS PROTOCOLOS LGBTBI+

Estas iniciativas no solo cumplen con las obligaciones legales, sino que también promueven un clima de innovación y creatividad, mejoran la reputación de las firmas y contribuyen significativamente a la retención del talento. "Es importante que las empresas podamos contribuir a la sociedad manifestando que hay determinados comportamientos o prácticas que no admitimos", concluía desde Pérez-Llorca, Eva Delgado. Con la idea de luchar contra el desconocimiento, los prejuicios o los estereotipos en el entorno de trabajo, "contribuimos a un cambio social positivo y necesario", explica Jaquotot (EY). Por ello, los despachos, aunque quede mucho trabajo por realizar, están a la vanguardia en la adopción de estas políticas, demostrando que la inclusión y la diversidad son claves para el éxito y la sostenibilidad en el sector legal. 



LEGALCOMMUNITYMENA

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

LEGAL MARKET IN MENA AREA

DEAL ADVISORS

PRIVATE PRACTICE LAWYERS

RUMORS & INSIGHTS

LEGAL & IN-HOUSE AFFAIRS

MAIN LEGAL TRENDS & TOPICS

IN-HOUSE LAWYERS



Follow us on



www.legalcommunitymena.com

A portrait of Roberto Pomares, a middle-aged man with short brown hair and glasses, wearing a dark blue suit, white shirt, and blue patterned tie. He is smiling slightly and has his arms crossed. The background is a textured, blue-grey wall. The entire image is framed by a thin red border.

Addleshaw Goddard llega a España

La entrevista en exclusiva con el socio director Roberto Pomares, ex King Wood Mallesons, sobre su aterrizaje en el país y sus objetivos a nivel global y nacional

por julia gil

“Sigue habiendo apetito por España”. Están son las palabras de **Roberto Pomares**, el nuevo socio director de la firma Addleshaw Goddard. El despacho de abogados que aterrizaba en el mercado español con la apertura de una oficina en Madrid en abril de 2024 se une a la tendencia de despachos británicos que han apostado por este país, entre los que se encuentran Kennedys o Three Crowns. Tras separarse de la firma china King Wood Mallesons, por su asociación con Eversheds Sutherland, valoraron diversas opciones en el mercado español. Con un equipo formado por 13 socios y más de 60 abogados, tomaron la decisión de unirse a Addleshaw Goddard, una firma internacional con más de 1.750 abogados y 400 socios repartidos en 18 oficinas repartidas por el mundo.

¿Por qué Addleshaw Goddard?

Desde que empezamos a hablar con Addleshaw Goddard, vimos que encajaba bastante con lo que estábamos buscando. Hay muchos motivos en una decisión tan importante como esta. El primero eran nuestros clientes. Nosotros ya llevamos bastantes años dentro de la red de King Wood Mallesons, muy potente en Asia-Pacífico, en Australia y China en especial. Pero en Europa la red no acaba de reconstruirse, por eso, era bastante importante buscar una firma que tuviese una presencia relevante en Europa y con oficinas full service, que cubriese todas las áreas de práctica. El segundo, por nuestros equipos. En King Wood, al no tener presencia europea relevante, nos estábamos convirtiendo en un despacho un poco local con un nombre internacional. Nuestros asociados no se beneficiaban de lo que suele ser habitual en una red internacional, como trabajar con otras oficinas, las posibilidades de hacer secondments, las posibilidades de participar en sesiones de formación e incluso el crecimiento que te da ser parte de una red. Lo lógico es que ese trabajo referido esté más en torno al 20%, lo que también apoya al crecimiento y, por lo tanto, al desarrollo profesional de tus abogados. Y tercero, algo que también fue súper determinante, es que tienen una cultura muy parecida a la nuestra. Para nosotros, que somos un grupo de socios que llevamos trabajando juntos más de 20 años de forma extremadamente colaborativa, sin

«Necesitamos que los clientes nos perciban como un player global que les puede prestar servicios en operaciones internacionales»



ROBERTO POMARES

competencias internas y con un ambiente de trabajo muy bueno, era importante que la cultura fuera muy parecida. Y sin duda, es un despacho con unos clientes de absoluto primer nivel, a los que prestan un servicio de calidad.

¿Está siendo complicada su implementación en España?

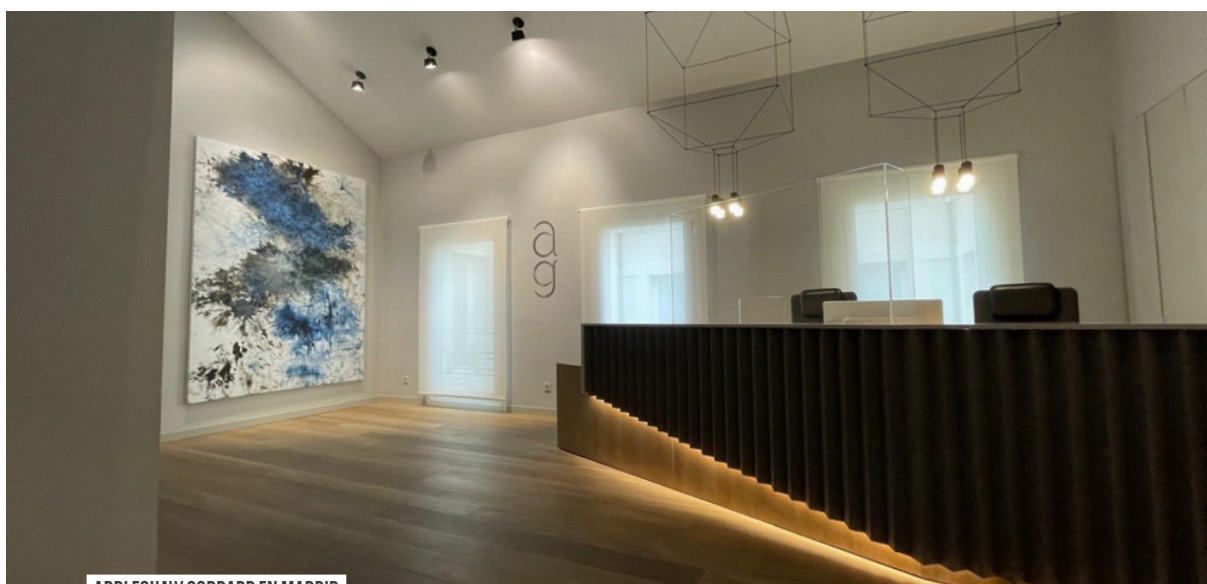
Para nosotros no, la cuestión es que nosotros no estamos empezando desde cero, somos un despacho que ya llevamos en el mercado 25 años. Ha sido un cambio de nombre, seguimos siendo los mismos 70 abogados, trabajando en las mismas oficinas, con una base de clientes muy consolidada. El 98% de nuestra facturación la generamos nosotros, con lo cual confían en el equipo local. Nosotros introdujimos en España la marca SJ Berwin, luego pasamos a King Wood Mallesons y ahora Addleshaw. No había ninguna potencial complicación, nuestros clientes lo han percibido como un movimiento muy positivo y también de cara a los equipos, pues yo creo que lo están afrontando con mucha ilusión. Ellos están sintiendo desde el día uno que significa ser parte de una red internacional ya que hay bastante flujo de trabajo. Participamos en un *tracking program* en Londres y pudimos enviar a cuatro de nuestros asociados más junior, a las dos semanas de que se produjese la integración. La verdad, es que yo te diría que está siendo extremadamente sencillo, aunque hay mucho

«Deberíamos de crecer de forma considerable por encima del doble dígito en los próximos años»

trabajo detrás para que se conozca la gente, las integraciones de IT o adaptarse a sistemas nuevos.

¿Cuáles son los objetivos de la firma?

La intención de la firma es seguir creciendo sobre todo en Europa y llegar a mil millones de libras de facturación en 2030. Hoy en día somos un *player* bastante potente en cada uno de los países donde estamos, pero necesitamos que los clientes nos perciban como un *player* global que les puede prestar servicios en operaciones internacionales. Es un paso adicional que debería permitir que creciese la facturación global del despacho, además de que existe una estrategia de expansión a nuevos mercados, sobre todo europeos, de aquí al 2030. Respecto a España, nosotros ya teníamos una tendencia de crecimiento en los últimos años bastante marcada. El año pasado ya habíamos crecido un 26% antes de la integración, en ingresos y también un 20% más o menos en número de



ADDLESHAW GODDARD EN MADRID

abogados y nuestra idea es seguir creciendo, con el apoyo de la firma.

¿Qué estrategia están siguiendo para cumplir estos objetivos?

Hay algún área que ya estamos buscando reforzar, como competencia y yo creo que otras áreas, evidentemente, se irán reforzando con promociones internas que es como nosotros hemos crecido hasta el día de hoy. Somos un despacho donde, de los 13 socios, yo creo que diez han sido promociones internas. Hay ya personas que están apuntando a esa posible promoción y luego, será en función de las demandas que vengan de la red. Tenemos una estrategia de acelerar el crecimiento que ya venimos experimentando en los últimos años y creemos que deberíamos de progresar de forma considerable por encima del doble dígito en los próximos años.

¿En qué áreas considera que tienen una mayor fuerza?

Hay mucho potencial para crecer en muchas áreas, pero destacaría energía, *litigation* y real estate. En energía nosotros tenemos muy buenos clientes, hemos asesorado en parte de las operaciones más importantes que ha habido en España. En estructuración de fondos somos el despacho líder del mercado sin ninguna duda, con un equipo de más de 10 personas. Fiscal representa un porcentaje relevante de nuestra facturación y los socios de laboral también prestan un apoyo fundamental al resto de áreas. En real estate tenemos un equipo liderado por Pepe Calleja con clientes de primer nivel como McDonald's, Amazon o Leroy Merlin y, donde la verdad que creemos que hay un potencial de crecimiento muy importante. *Litigation* ha sido muy exitoso con Alfredo Guerrero como socio responsable y José Carlos Fraga como counsel, y esperamos un crecimiento relevante, porque tiene un departamento de *dispute resolution* que cubre muchas cosas, no solo puro *litigation*, sino también investigations, áreas que a lo mejor nosotros tenemos un poco menos desarrolladas, pero donde hay mucho potencial de crecimiento.

Se han incorporado al equipo 13 socios y un equipo de más de 60 abogados, ¿tienen

«Es evidente que hay una segunda oleada del despacho británico mirando a España»

intención de seguir incorporando talento?

Sí, yo creo que es previsible que haya promociones internas adicionales en el corto plazo e incorporación de nuevos abogados a todos los niveles. Hoy en día estamos buscando perfiles en distintas áreas y en distintas prácticas, entonces yo creo que el crecimiento orgánico, en cuanto a desarrollo por carrera profesional e inorgánico incorporando gente, va a incrementarse. Nuestra idea, evidentemente, es crecer con cabeza, porque para nosotros mantener una cultura colaborativa es muy importante.

¿Tiene la firma la intención de seguir expandiéndose por el resto de Europa? (Cuentan con oficinas en Alemania, Francia, Irlanda, Luxemburgo y Reino Unido)

Si, habrá algún país que se anunciará en pocos meses, y la intención de Andrew Johnston, es abrir oficina en posiblemente tres o cuatro jurisdicciones más. El nuevo socio director tiene esta visión porque cuenta con un perfil muy internacional ya que ha sido el jefe de *middle east* durante los últimos años.

Varias firmas de Reino Unido han realizado inversiones significativas en Madrid, como Addleshaw Goddard, Kennedys o Three Crowns, ¿Por qué estamos viendo esta tendencia en este preciso momento?

Yo diría que es una especie de segunda oleada. Hay muchas firmas británicas que llevan en España ya treinta años o más. Hubo una primera oleada de esas firmas del Magic Circle que entraron en el mercado español hace unos cuantos años. Firmas que eran muy potentes en el mercado londinense. Esta nueva oleada, que yo diría que empezó hace cuatro o cinco años, es un poco el fenómeno de nuestra firma y Pinsent Masons, por ejemplo, que eran despachos que eran mucho más potentes, a lo mejor, en otras zonas de Inglaterra, distintas a

Londres. Addleshaw es el despacho número uno en Manchester y en Leeds, en el mercado local. En Edimburgo está entre los top, pero todavía no tenía una presencia tan importante en Londres. Entonces, esa necesidad de estar en Europa les vino más tarde. Pero es evidente que hay una segunda oleada de despachos británicos mirando a España.

¿Es fácil entrar en el mercado español?

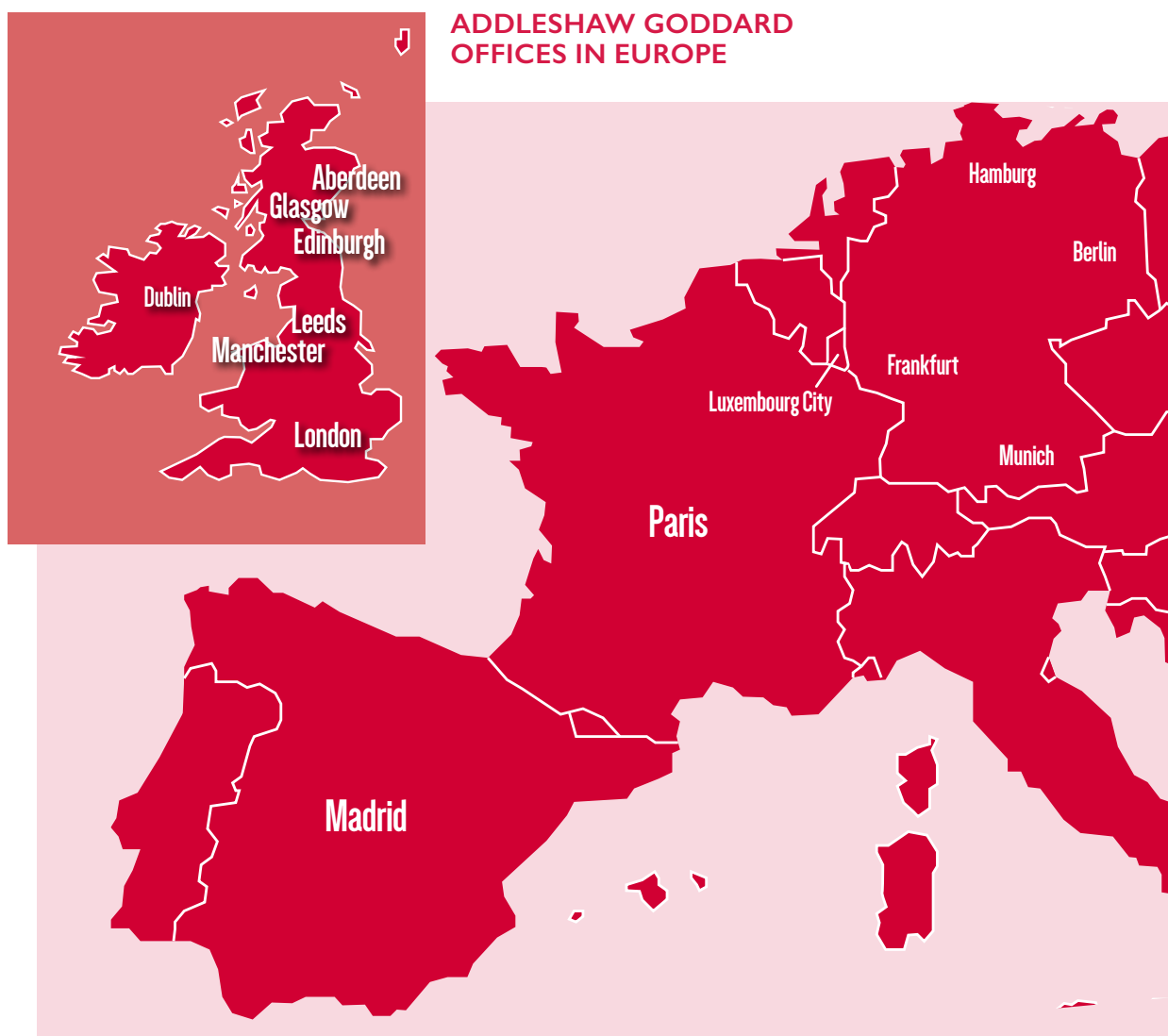
El mercado español es un mercado extremadamente competitivo, con muchos *players*. Están las grandes firmas inglesas, las americanas o las *big four*, que tienen unos departamentos legales super potentes, que por ejemplo es algo que es bastante único del mercado español. En otros países las *big four* no compiten con los grandes despachos. Y luego tienes los nacionales, o sea, Garrigues, Cuatrecasas, GA_P, Pérez Llorca, etc. Es un mercado muy competitivo y es verdad que,

por lo tanto, empezar desde cero es realmente complicado. Pero hay despachos que siguen mirando a España. Sigue habiendo apetito por España.

¿Cómo afronta este nuevo reto?

Con muchísima ilusión y muchas ganas. Es un paso muy importante para el futuro y el desarrollo del despacho, de nuestros clientes y de nuestra gente. Es verdad que cuando eres un despacho ya consolidado y no empiezas desde cero, tienes que atender a esos clientes ya consolidados. Porque ya no es solo ganar, es también no perder lo que ya tienes. Esforzarte por atraer los nuevos clientes, intentar crear conexiones y vínculos con las otras oficinas. Entonces, con bastantes ganas y bastante trabajo por delante, como ya se ha mostrado en el último mes y medio. Porque, yo creo que, si lo hacemos bien, puede ser realmente exitosa esta nueva alianza. Tanto para ellos como para nosotros. 

ADDLESHAW GODDARD OFFICES IN EUROPE





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



MAX JUNESTRAND

Max Junestrand (Leya): luchando contra los imposibles

El CEO de Leya explica los objetivos de su segunda ronda de inversión, los retos que encuentran a la hora de contactar con los despachos y cómo ven la mentalidad de los abogados respecto a la implantación de la IA

por julia gil

La mayoría de los despachos de abogados y asesorías jurídicas de empresas están implantando alguna herramienta de inteligencia artificial (IA). Con el objetivo de buscar eficiencia, ahorro de tiempo, mayor precisión y reducción de errores o incluso un mayor acceso y análisis de datos, el mundo legal trata de mejorar sus resultados con los clientes y optimizar el funcionamiento de sus organizaciones. Pero ellos no son los únicos que están intentando mejorar. Los propios desarrolladores de estas aplicaciones también están empleando todos sus recursos en mejorar al máximo sus tecnologías para ser seleccionados entre la amplia gama de posibilidades que se están presentando.

En mayo de 2024 la plataforma de IA generativa legal, Leya, recaudó 9,7 millones de euros (10,5 millones de dólares) para seguir desarrollando su herramienta. El propósito de esta segunda ronda de inversión fue redoblar el enfoque de llevar la IA a los abogados de forma “fiable y fácil de usar” comenta **Max Junestrand**, CEO de la compañía. Con la financiación adicional, seguirán desarrollando su plataforma, el servicio a sus clientes y reforzando el equipo con algunos de los ingenieros y abogados “con más talento del mundo”.

Y es que el proyecto Leya se ha construido con la aportación de algunos de los mejores abogados del mundo, según cuenta su CEO. Con la idea de saber siempre que necesita el sector legal “ahora que el equipo ha crecido, tenemos más perspectivas únicas en el equipo, pero, aun así, estamos iterando estrechamente con los bufetes de abogados y los equipos internos con los que estamos trabajando”, explica Junestrand.

«La mayoría de los bufetes con los que trabajamos son muy previsores»

«La formación, la incorporación y el servicio continuado para sacar el máximo partido a los sistemas es fundamental»

DESPACHOS ESPAÑOLES

Pérez-Llorca fue el primer despacho español en integrar esta herramienta sueca en febrero de 2024 ([aquí el artículo dedicado](#)). “Ha sido de un valor incalculable en el proceso iterativo de seguir desarrollando nuestra plataforma, probando nuevas funciones e influyendo en nuestra dirección a partir de ahora – explica su CEO – además, son personas estupendas que se preocupan por ofrecer el mejor servicio y la mejor innovación.” Además, desde la plataforma creen que la base de la innovación reside en la colaboración y el intercambio de conocimientos entre expertos, cuando surge una nueva tecnología como lo son los LLM. Más tarde también lo integró en la firma española Araoz & Rueda.

Son muchos los comentarios positivos que han recibido de los usuarios de las oficinas de ambos despachos españoles. Han trabajado estrechamente con los equipos corporativos de estas firmas en nuevas funcionalidades “en las que era importante conseguir una ingestión perfecta de PDFs en español, cómo Leya debería interpretar diferentes fuentes legales y simplemente mejoras generales de la experiencia del usuario”, recalca Max Junestrand.

Los retos a los que se enfrentan son más o menos los mismos en todos los mercados, independientemente del país. Aquellos en los que ya trabajan y aquellos a los que tienen intención de expandirse. En España, cuando comenzaron fueron selectivos a la hora de trabajar con despachos y equipos que ellos consideraban de primer nivel. “A medida que el equipo va creciendo, también vamos dando entrada en la plataforma



LEYA FOUNDERS SIGGE LABOR, MAX JUNESTRAND AND AUGUST ERSEUS

«Estamos trabajando con varios asesores internos de empresas de primer nivel»

a más y más despachos”, explica el CEO. Según ellos, tuvieron mucha suerte al asociarse con la base de datos jurídica Iberley, que garantiza una constante actualización de toda la legislación y jurisprudencia española, tan pronto.

MENTALIDAD POSITIVA

“Cuando empezamos Leya, todo el mundo me decía que sería imposible trabajar con bufetes de abogados”, explica Junestrand. Pero a diferencia de lo que escuchaba, su experiencia ha sido muy distinta. La mentalidad de los despachos de abogados es positiva, con respecto a la implantación de estas herramientas. “La mayoría de los bufetes con los que trabajamos son muy previsores” añade el CEO. Los describe como superusuarios que aportan muchos casos de uso de la IA al resto de los equipos y a la organización en su conjunto.

“La formación, la incorporación y el servicio continuado para sacar el máximo partido a los sistemas es fundamental y algo que nos tomamos muy en serio”, añade el Junestrand. Y no solo cuando se trata de los despachos de abogados,

sino también de los departamentos legales de algunas empresas, a las que ya se están acercando. “Estamos trabajando con varios asesores internos de empresas de primer nivel. Aún estamos a la espera de que nos anuncien.”, concluye el CEO.

A largo plazo, la aplicación Leya quieren seguir proporcionando al mercado legal las herramientas que se merecen. Su objetivo es realizar el trabajo “pesado” utilizando IA para que los abogados puedan concentrarse en lo que los ordenadores no pueden, como la intuición humana, el juicio ético y la resolución creativa de problemas. En definitiva y como concluye Max Junestrand su deseo es que los despachos y los departamentos legales mejoren el rendimiento de la inversión, los resultados de los clientes y el disfrute en el ámbito jurídico. 

¿QUÉ ES LEYA?

Leya es una herramienta de inteligencia artificial generativa legal desarrollada con la idea de ayudar a abogados y profesionales del derecho a realizar tareas como la revisión de documentos, la extracción automática de información, tareas de investigación jurídica, redacción de comunicaciones y argumentación jurídica. Sus siglas significan “*Legal and Efficient Yoda Assistant*” y combina el lenguaje natural con la tecnología de recuperación de datos.



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



GONZALO R. GARCÍA DE DIEGO

Cartel.es planta cara al Cártel de Coches

La plataforma legal al servicio de los consumidores afectados recibe una inyección de capital de €25 millones para integrar la IA y expandirse

por mercedes galán

Con más de dos años de operaciones en el mercado y recientemente fortalecida con una significativa inyección de capital de €25 millones esta primavera, Cartel.es, la empresa jurídico-tecnológica fundada en Marbella en 2022 por **Paul McCaughey, Gonzalo R. García de Diego y Wilhelm Mayer**, se encuentra en una misión clave: ayudar a millones de españoles a recuperar los excesos pagados por sus vehículos durante el período en que operó el 'Cartel de Coches' (2006-2013).

Para conocer más sobre los desafíos y el futuro de Cartel.es, *Iberian Lawyer* entrevistó a **Gonzalo R. García de Diego**, abogado y co-CEO de la plataforma, quien destacó la importancia de incorporar inteligencia artificial a su tecnología.

¿Cuál es el papel de Cartel.es en la lucha contra las prácticas anticompetitivas del Cartel de Coches en España?

Desde nuestra plataforma, buscamos informar y unir a los consumidores que adquirieron vehículos entre 2006 y 2013, afectados por prácticas anticompetitivas de fabricantes. Con más de 9 millones de vehículos implicados, alentamos a los consumidores a reclamar lo que les corresponde, ofreciendo una solución transparente y eficiente para determinar la elegibilidad de sus reclamaciones.

¿Cómo ha afectado el fallo favorable de los tribunales a los consumidores afectados por el Cartel de Coches?

El Cartel de Coches involucró a los principales fabricantes y concesionarios, que dominaron el 91% del mercado. Las decisiones de la CNMC y el Tribunal Supremo, que ratificaron estas prácticas anticompetitivas, han facilitado la posibilidad de que los consumidores reclamen las compensaciones que les corresponden.

¿Por qué es importante seguir abogando por los derechos de los consumidores afectados a pesar de las sanciones impuestas?

La multa que se impuso a las marcas por lo que han defraudado fue ridícula, 152 millones de euros frente a los 27 mil millones que se embolsaron. Aunque las sanciones fueron insuficientes frente

a los enormes beneficios obtenidos, es crucial que los consumidores reclamen para evitar futuras violaciones y asegurar una compensación justa.

¿Cuáles han sido los principales desafíos para Cartel.es y cómo los han superado?

Nuestro mayor desafío ha sido ganar la confianza de los clientes en un entorno totalmente online, donde la tradición de litigación no es tan arraigada como en otros países como Reino Unido o Irlanda. Vencer esa reticencia de ceder la documentación por parte de los consumidores ha sido el gran reto. Superar esta barrera ha sido clave, y ahora gestionamos más de 25.000 casos con éxito. Otro gran desafío, acompañado de una gran inversión, ha sido crear un software *ad hoc* capaz de gestionar toda esa documentación y demandas que nos permita gestionar todo ese volumen de casos.

¿Cómo funciona el software desarrollado por Cartel.es para identificar vehículos afectados y automatizar reclamaciones? ¿Utilizan inteligencia artificial?

Nuestro software, diseñado específicamente para el mercado de consumidores, es una herramienta innovadora que incorpora las últimas tecnologías en inteligencia artificial. Hemos integrado y ajustado esta tecnología para optimizar su funcionamiento. La plataforma, alimentada con documentación y datos derivados de sentencias y sanciones de la CNMC, identifica de manera precisa los períodos y matrículas afectados. Es un sistema dinámico y en constante actualización: a medida que se emiten nuevas sentencias, se integran en nuestra base de datos, incrementando así la precisión y alcance del software. La inclusión de fechas es crucial, ya que determina la viabilidad de cada demanda. Por ejemplo, recientemente hemos incorporado información sobre furgonetas gracias a una sentencia emitida por un tribunal de Valladolid.

¿Qué beneficios aporta el reciente acuerdo de inversión de €25 millones con IQuote para Cartel.es?

Esta inversión nos permitirá expandir nuestra base de clientes y mejorar nuestras capacidades tecnológicas, especialmente en el manejo de grandes volúmenes de datos. Hemos observado

que los fabricantes de automóviles, quienes son importantes anunciantes e inversores en publicidad en nuestro país, han desplegado una campaña de desinformación significativa para evitar que este tema llegue a los consumidores. Han aprovechado su influencia de manera efectiva, dejando a muchos afectados sin conocimiento de sus derechos.

Sin embargo, con esta inyección de capital, podremos ampliar nuestro alcance y, gracias a la inteligencia artificial, gestionar un mayor volumen de *big data*.

Nuestro objetivo es llegar a entre 200.000 y 300.000 afectados y mejorar nuestra plataforma para abrir nuevas divisiones.

¿Qué ventajas ofrece el servicio gratuito de Cartel.es para verificar la elegibilidad de compensación de los vehículos comprados?

Principalmente, ofrecemos la seguridad de confirmar si la demanda de un consumidor cualifica para su vehículo y si tiene derecho a recibir una compensación.

Lo que nos distingue es la capacidad de informar desde el primer momento si es viable presentar una demanda. Una vez superado este paso, solicitamos información más detallada sobre el titular o los datos del vehículo, lo cual puede resultar complicado debido al tiempo transcurrido o a la pérdida de dicha información.

Los concesionarios suelen mostrarse reticentes a proporcionar esta información cuando el consumidor no la tiene.

No obstante, hemos desarrollado métodos alternativos para obtenerla a través de la Dirección General de Tráfico (DGT) o de organismos recaudadores como Hacienda. En este sentido, los tribunales han sido muy favorables en cuanto a aceptar estos canales alternativos como pruebas suficientes de la compra del vehículo.

¿Cómo ha sido la respuesta de los consumidores a la iniciativa "if we don't win, you don't pay" de Cartel.es?

La respuesta ha sido excelente. Ofrecemos una garantía de éxito en las reclamaciones, lo que ha sido muy valorado por los consumidores cansados de la incertidumbre y los costos asociados a litigios tradicionales. En este sentido, nosotros garantizamos que, una vez comprobada la viabilidad de la demanda, avanzamos los medios

necesarios y cobramos nuestros honorarios únicamente si obtenemos una resolución favorable.

¿Cuáles son los planes futuros de LegalTech Ventures para seguir apoyando a los consumidores afectados y mejorar sus servicios?

Planeamos mejorar continuamente nuestro software con herramientas avanzadas de extracción y gestión de datos, adaptándonos a nuevas áreas de reclamación más allá de los vehículos, siempre con el objetivo de proporcionar soluciones económicas y rápidas a los consumidores.

¿Qué mensaje le gustaría enviar a los consumidores que han sido víctimas del Cartel de Coches y están buscando justicia?

Los animo a reclamar sin dudarlo. Deben reclamar lo que les pertenece y no regalar su dinero ni sentirse intimidados por el proceso judicial. No se trata de ganar un juicio, eso ya está resuelto, ya que tanto el Tribunal Supremo como la CNMC han ratificado las prácticas ilegales. En estos casos, solo queda determinar la cuantía de la compensación a la que tienen derecho. 



GONZALO R. GARCÍA DE DIEGO, WILHELM MAYER Y PAUL MCCAUGHEY

The logo for the Women's Awards features the word "WOMEN" in a large, bold, orange sans-serif font. Below it, the word "AWARDS" is written in a smaller, bold, purple sans-serif font. A horizontal bar, colored with a gradient from dark brown on the left to light brown on the right, is positioned behind the word "AWARDS".

SAVE THE DATE

12 September 2024

São Paulo

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

Follow us on



#TheLatamAwards

www.thelatinamericanlawyer.com

DRESS CODE: business suit / cocktail dress



LEONARDO NERI FERNÁNDEZ Y JAVIER VALDECANTOS LORA-TAMAYO

A la conquista de Andalucía

Entrevista exclusiva: La fusión estratégica de Montero Aramburu y Gómez-Villares & Atencia convierte a la nueva firma en uno de los mayores despachos de Andalucía

por mercedes galán

En un movimiento audaz destinado a redefinir el panorama legal en Andalucía y más allá, los despachos Montero Aramburu y Gómez-Villares & Atencia anunciaron el pasado abril ([aquí la noticia](#)) su fusión. Esta unión estratégica no solo consolida su posición como uno de los mayores despachos de abogados en Andalucía, sino que también apunta a consolidarse entre las mejores firmas legales a nivel nacional.

Para comprender mejor los detalles y el impacto de esta fusión, *Iberian Lawyer* ha hablado con los socios directores de Montero-Aramburu **Leonardo Neri Fernández** y **Javier Valdecantos Lora-Tamayo**, quienes comparten con nosotros sus perspectivas y visiones sobre esta emocionante etapa.



«Nuestra meta es consolidar nuestra posición en toda Andalucía, situándonos como la firma andaluza de referencia, e impulsar el crecimiento a nivel nacional»

Javier Valdecantos

¿Qué motivó la decisión de fusionarse en este momento particular?

Leonardo Neri Fernández (LN): Esta operación responde a una estrategia de crecimiento que pasa, por un lado, por consolidar el liderazgo de la firma en Andalucía, lo que implicará una mayor diversificación cubriendo toda la región, y por otro, por potenciar la vocación nacional del despacho.

¿Cuáles son los principales objetivos estratégicos que esperan alcanzar con esta fusión?

Javier Valdecantos Lora-Tamayo (JV): Con esta integración, perseguimos crear una entidad más fuerte, eficiente y competitiva, con una mayor cobertura territorial. Nuestra meta es consolidar nuestra posición en toda Andalucía, situándonos como la firma andaluza de referencia, e impulsar el crecimiento a nivel nacional. Asimismo, con una entidad de mayor dimensión y oportunidades, nuestros profesionales tendrán mayores posibilidades de crecer en sus carreras personales.

¿Cómo se beneficiarán los clientes de ambas firmas de esta fusión? ¿Qué ventajas específicas podrán esperar?

LN: Los primeros beneficiados de este tipo de uniones son los clientes de los despachos integrados. Manteniendo la calidad y dedicación que siempre han tenido ambos despachos, ampliamos la cobertura territorial y nuestros clientes, a partir de ahora, contarán con un mayor equipo de profesionales de primer nivel.

¿Cuál será el impacto en la estructura organizativa y la operación diaria de la firma fusionada?

LN: La estructura de dirección se mantiene. Creemos que hay que dar continuidad para seguir generando confianza en la organización, los clientes y los proveedores. Por otro lado, a la sociatura de Montero Aramburu se han incorporado seis socios de cuota (*equity partners*) y ocho socios profesionales de Gómez Villares & Atencia.

Así, la nueva firma, con 40 socios, entre socios de cuota y profesionales, y un equipo de 320 profesionales, se verá fortalecida al incorporar a expertos de ambas organizaciones, lo que redundará en una mayor diversidad de liderazgo y experiencia.



«La nueva firma, con 40 socios, entre socios de cuota y profesionales, y un equipo de 320 profesionales, se verá fortalecida al incorporar a expertos de ambas organizaciones»

Leonardo Neri

JV: Desde el punto de vista operativo, hemos apostado por una nueva estructura de negocio organizada por especialidades y no por plazas que está ayudando a integrar a los equipos de ambas firmas y que redundará en una mayor eficacia operativa que ponemos al servicio de nuestros clientes.

¿Cuáles son las áreas de práctica legal que se verán más fortalecidas como resultado de esta fusión?

JV: Todas las áreas se ven fortalecidas por la incorporación de profesionales multidisciplinarios

y versátiles. Gómez Villares & Atencia aporta mucha experiencia y especialización en todas las áreas del Derecho, destacando el área de Derecho Inmobiliario, que se verá reforzada con la firma fusionada.

¿Cómo planean abordar los desafíos potenciales de integración cultural y operativa entre las dos firmas?

LN: El proceso de integración está siendo armonioso y se está llevando a cabo de forma gradual, tanto en las áreas de práctica profesional como en la organización administrativa. Ambas firmas compartimos valores y visión del negocio, lo que está facilitando todo el proceso. Los equipos de ambas firmas se han unido con entusiasmo al proyecto.

¿Cuál es la estrategia para mantener y fortalecer la reputación y la identidad de cada firma en el mercado después de la fusión?

JV: Estamos trabajando en la identidad de marca de la firma integrada que lanzaremos muy pronto. Ha sido un trabajo de meses en el que hemos hecho una reflexión profunda sobre aquello que nos diferencia y lo que aportamos de valor a nuestros clientes. Estamos muy contentos con el resultado. Es una marca innovadora, disruptiva, dinámica y confiable.

¿Cuál es la visión a largo plazo para la firma fusionada en términos de expansión geográfica y de mercado?

LN: Como ya hemos señalado, nuestro objetivo es consolidar nuestra posición líder en Andalucía, de manera especial en Málaga y la Andalucía Mediterránea e impulsar el crecimiento a nivel nacional.

¿Qué papel juega la innovación y la tecnología en la estrategia de la firma fusionada?

JV: Estamos al tanto de todas las tendencias y trabajamos continuamente para analizarlas y adoptar aquellas que sean más efectivas para mejorar el servicio a nuestros clientes. Actualmente, estamos inmersos en un proyecto ambicioso que abarca la implementación de herramientas de gestión integral del despacho. Este proyecto nos permitirá optimizar nuestros procesos internos, aumentar la eficiencia y ofrecer un servicio aún más personalizado y de alta calidad a nuestros clientes. ■

LEGALCOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

NEXT EDITION

09-13

JUNE 2025

MILAN 9th EDITION

THE GLOBAL EVENT FOR THE LEGAL BUSINESS COMMUNITY

www.legalcommunityweek.com



For information: helene.thiery@lcpublishinggroup.com • +39 02 36727659 • [#legalcommunityweek](https://www.instagram.com/legalcommunityweek)



VER EL VIDEO

Destacados de la Legalcommunity week 2024

Desde la ética de la IA hasta
las reformas fiscales: una visión general
de las discusiones de este año en Milán

Del 10 al 16 de junio, Milán fue la sede de la octava edición de la Semana Legalcommunity, un evento anual que se ha convertido en un pilar fundamental para la comunidad legal italiana e internacional. Con 32 eventos, 5500 asistentes, 60 socios y patrocinadores, y 200 oradores expertos, la edición de este año marcó un hito significativo, mostrando la vitalidad y el dinamismo de la profesión legal.

DÍA I - 10 DE JUNIO

El primer día en el Hotel Principe di Savoia estuvo dedicado al tema de la inteligencia artificial con una conferencia titulada "El Lado Humano de la IA". Tras los saludos del CEO del Grupo LC Publishing, **Aldo Scaringella**, y los mensajes de bienvenida de **Emmanuel Conte**, Concejal de Presupuesto e Inmuebles del Municipio de Milán, y **Antonino La Lumia**, Presidente del Colegio de Abogados de Milán, la discusión inicial se centró en el "escudo ético" que los departamentos de asuntos legales deben preparar para protegerse de los riesgos relacionados con la IA. Los oradores incluyeron a **Valentina Ranno**, Consejera General y Jefa de Legal y Cumplimiento en L'Oréal; **Marco Ditta**, Jefe del Grupo de Datos e Inteligencia Artificial en Intesa Sanpaolo; y **Gordon Abeiku Mensah**, Miembro del Consejo Asesor del Berkeley Center of Comparative Equality & Anti-discrimination Law y Socio en Diversitee. La moderación estuvo a cargo de **Andrea Lensi Orlandi**, Socio de New Law en PwC TLS.



GC AND AI: AN ETHICAL SHIELD

A continuación, se llevó a cabo una discusión cara a cara entre **Riccardo Ceccarelli**, CEO y Fundador de Mental Economy, y **Giovanni Stefanin**, Copresidente de PwC TLS. Tras una pausa para el café, se llevó a cabo una discusión a tres bandas sobre los sectores de seguros, marketing y legal.

Representándolos estuvieron **Diana Allegretti**, Consejera General de Zurich Italia; **Lucio Lamberti**, Profesor Titular de Marketing Analytics en el Politécnico de Milán; y **Umberto Baldi**, Consejero General de Snam. La moderación estuvo a cargo de **Paola Furiosi**, Jefa de IP en PwC TLS.

El último segmento de la conferencia de apertura,



THREE APPROACHES TO AI ETHICS: INSURANCE, MARKETING AND LEGAL

dedicado a la Ley de IA, fue moderado por **Chiara Giannella**, Jefa de Práctica de Datos en PwC TLS, y contó con la participación de **Marco Boldini**, Jefe Global de Asuntos Gubernamentales y CEO italiano de Terrapay; **Emiliano Berti**, Jefe de Legal y Cumplimiento en Nokia Europa y Presidente del Consejo de Nokia Italia; y **Giusella Finocchiaro**, Abogada y Profesora de Derecho de Internet en la Universidad de Bolonia. Las palabras de clausura fueron pronunciadas por **Nicola Di Molfetta**, Editor en Jefe de *Legalcommunity* y *MAG*, y **Giovanni Stefanin**, Copresidente de PwC TLS.



AI ACT BETWEEN RESPONSIBILITY AND ETHICS

A las 14:00, se introdujo un panel titulado "Habilidades Blandas para los Abogados de Negocios del Mañana" por **Elena Carpani**, socia de EY Slt, y luego moderado por **Ilaria Iaquina**, Editora en Jefe de *Iberian Lawyer* y *The Latin American Lawyer*. Los participantes incluyeron a

Dahir Ali, Vicepresidente y Consejero General para Asia Pacífico en CNH Industrial; **Christian Busca**, Socio en EY SLT; **Giuseppe Catalano**, Secretario del Consejo y Jefe de Asuntos Corporativos en Assicurazioni Generali y Presidente de AIGI; **Isabel Fernandes**, Consejera General del Grupo en Grupo Visabeira; **Claudia Marmolejo**, Directora Gerente Senior, Soluciones Institucionales y para Propietarios de Activos en IQ-EQ; **Carlos Menor**, Director Legal y Oficial de Cumplimiento en Grupo Renault Iberia; y **Javier Ramirez**, VP Legal y Consejero General Asociado de Litigios Regionales en HP y Jefe de Defensa en ACC Europe.



ESSENTIAL SOFT SKILLS FOR FUTURE BUSINESS LAWYERS

Dos paneles, a las 16:00, completaron el programa del primer día en el Principe di Savoia. **Amanda Wood** y **Gabriel Monzon Cortarelli**, Abogados de la firma estadounidense Becker & Poliakoff, introdujeron una discusión centrada en "Oportunidades de Inversión en Estados Unidos por Empresas Europeas en el Año Marcado por las Elecciones Presidenciales de Noviembre". Además de Wood y Cortarelli, la discusión del panel incluyó a **Barbara Benzoni**, Jefa de Legal Internacional de Actividades Mid-Downstream y Químicas en Eni, y **Umberto Simonelli**, Jefe de Asuntos



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

Legales y Corporativos y Secretario del Consejo de Administración en Brembo. La moderación estuvo a cargo de **Giuseppe Salemme**, periodista de *Legalcommunity*.

Mientras tanto, **Michela Cannovale**, Gerente de Inhousecommunity, moderó una discusión panel titulada "Mejorando la Asignación de Costos Legales de las Empresas Usando un Enfoque Basado en Datos". Los participantes incluyeron a **Stefano Brogelli**, Director de Legal, Regulatorio y Cumplimiento en Axpo Italia; **Gianluca Canessa**, Gerente de Ventas en Wolters Kluwer; **Francesco Leggiadro**, Director de Legal, Asuntos Corporativos y Cumplimiento en Ferservizi; **Concetta Leone**, Jefa de Legal en Cifa; **Jessica Meloni**, Jefa de Legal Italia y Ocean Europe en Ceva Logistics; y **Giuseppe Piscitelli**, Director de Asuntos Legales y Corporativos en Tirreno Power.



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

El día finalizó con el Cóctel de Consejeros Generales en Gatti Pavesi Bianchi Ludovici, donde se desveló la general counsel champion list 2023, y la Fiesta en la Azotea en CastaldiPartners.

DÍA 2 - 11 DE JUNIO

El segundo día comenzó con el Desayuno sobre Finanzas en Gianni & Origoni, con la participación del Socio Fundador **Francesco Gianni** y el CEO de Nextalia SGR, **Francesco Canzonieri**, moderado por la periodista de Financecommunity, **Eleonora Fraschini**. El enfoque luego regresó al Hotel Principe di Savoia para una conferencia titulada "La Reforma Fiscal 2024: Impactos en Grupos Corporativos y Gestores de Patrimonios", introducida por discursos de **Guglielmo Maisto**, Socio Senior de Maisto and Associates, y **Marco Osnato**, Presidente del Comité de Finanzas de la Cámara de Diputados.



La primera sesión, "Mundo Corporativo y Cumplimiento Fiscal Cooperativo," contó con la participación de **Alessandro Bucchieri**, Jefe de Asuntos Fiscales del Grupo Enel Italia, y **Francesco Nardacchione**, Director de Impuestos del Grupo Bolton. Una discusión de panel siguió, moderada por **Nicola Di Molfetta**, con contribuciones de **Luana Foffo Ciucci**, Directora de Impuestos del Grupo Procter & Gamble; **Nicoletta Savini**, Jefa de Impuestos del Grupo en TIM; **Gian Luca Tagliavini**, Vicepresidente de Impuestos del Grupo Barilla; y **Marco Valdonio**, Socio en Maisto and Associates.



Tras una pausa para el café, la segunda sesión, "Gestión Patrimonial y Planificación Fiscal," fue introducida por **Antonino La Lumia**, Presidente del Colegio de Abogados de Milán. Los diálogos incluyeron a **Stefania Pedroni**, Jefa de Planificación Patrimonial en Intesa Sanpaolo Private Banking, y **Manuela Soncini**, Jefa de Asesoría Patrimonial en Unicredit Wealth Management y Private Banking; así como **Francesco Centonze**, Profesor de Derecho Penal en la Universidad Católica y Fundador de Centonze Associates, y **Giuseppe Melis**, Profesor de Derecho Tributario en la Universidad Luiss Guido Carli, moderados por **Marco Cerrato**, Socio en Maisto and Associates.



A las 11:00, un diálogo sobre "Estrategias de Negociación" fue moderado por **Mercedes Galan**, periodista del *Iberian Lawyer* con la participación de **Fatima Correia da Silva**, Directora de Cumplimiento, Consejera General y DPO de Critical Techworks; **Eric Eck**, Principal y Fundador de Guirbaden; **Christof Höfner**, Consejero General Senior de Zurich Insurance Company; y **John Rigau**, Vicepresidente y Consejero General de PepsiCo West Europe.

La tarde contó con cinco paneles de discusión.



Eleonora Fraschini moderó un panel sobre capital privado titulado "El Estado de la Industria de Capital Privado en Italia," introducido por **Isabel Fernandes**, Consejera General del Grupo en Grupo Visabeira y con **Ignazio Castiglioni**, Cofundador y CEO de Hat SGR; **Matteo Cirila**, Socio y Director Gerente de IGI Private Equity; **Massimo Di Terlizzi**, Copresidente de Pirola Pennuto Zei & Associati; **Ludovico Mantovani**, Socio Fundador de Pirola Corporate Finance; y **Walter Ricciotti**, CEO y Cofundador del Grupo Quadrivio.

Un panel sobre ciberdelincuencia titulado "Ciberdelincuencia: Tendencias y Respuestas" fue



IBERIANLAWYER AWARDS

12th Edition

Forty40 UNDER

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

SAVE THE DATE

26 September 2024 • Madrid

19:30 CHECK-IN

19:45 COCKTAIL

20:30 AWARDS CEREMONY

21:15 STANDING DINNER

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



Follow us on



#IBLFortyUnder40



LEGALCOMMUNITYCH

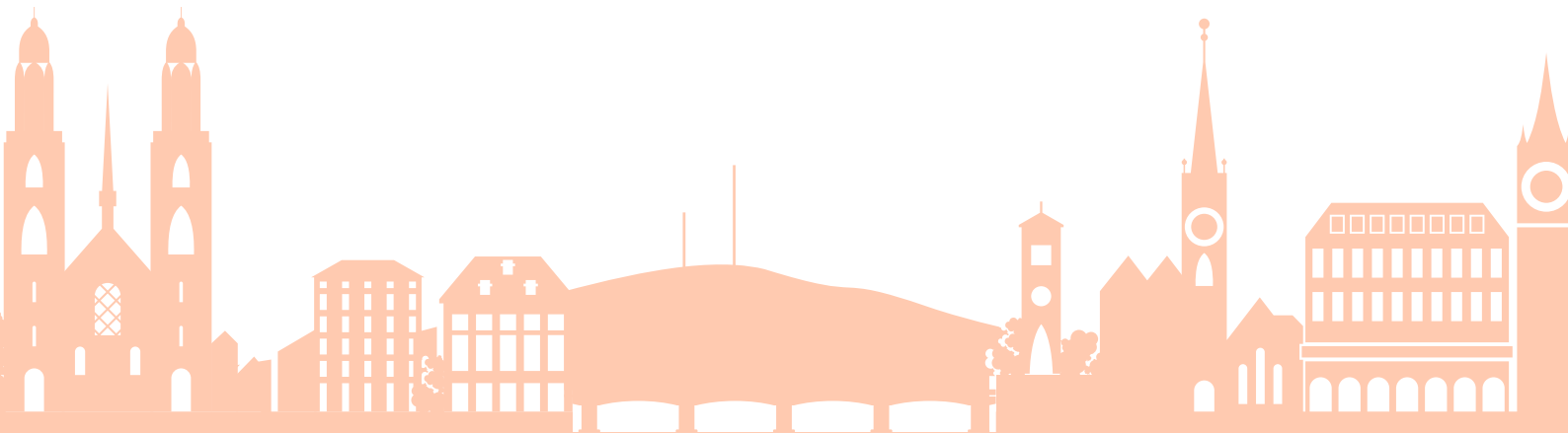
INHOUSECOMMUNITYDAYS

LCPUBLISHINGGROUP

24th - 25th OCTOBER 2024

ZURICH

SAVE THE DATE



THE EVENT DEDICATED
TO THE LEGAL IN-HOUSE FUNCTION



ITALIAN COMPANIES AND PRIVATE EQUITY

introducido por **Carlo Altomonte** de SDA Bocconi y contó con la participación de **Andrea Puccio**, Socio Fundador de Puccio Penalisti Associati; **Andressa Back**, Directora de Legal y Asuntos Corporativos Italia en el Grupo Metinvest; **Matteo Francesco Feraboli**, Director Senior de Ciberseguridad del Grupo en Intesa Sanpaolo; **Eugenio Fusco**, Fiscal en la Fiscalía de Milán; **Marzia Francisci**, Consejera General en la Cámara de Comercio Americana en Italia; **Luis Graca Rodrigues**, Jefe Regional del Departamento Legal Europa en Minsait (Indra); **Luca Nilo Livrieri**, Director de Ingeniería de Ventas del Sur de Europa en CrowdStrike; y **Alessandro Piva**, Director del Observatorio de Ciberseguridad y Protección de Datos en el Politécnico de Milán.

A las 16:00, se discutieron las predicciones sobre



CYBERCRIME: BUSINESS AND GEOPOLITICAL CHALLENGES

IA por un panel titulado "Tendencias de IA: Qué Esperar en los Próximos Meses," que incluyó a **Corrado Passera**, **Giovanna Dossena**, **Alessandro Profumo**, **Carlo Mammola**, **Ash Fontana** y **Barbara Cominelli**, moderado por **Luca Arnaboldi**, Socio Director de Cernelutti Law Firm. Al mismo tiempo, **Marco De Bernardin** de Kroll dio un discurso de apertura titulado "Estrategias para Navegar en la Incertidumbre." El día terminó con un panel sobre "Implicaciones de la IA para Empresas y Departamentos Legales,"



ARTIFICIAL INTELLIGENCE: WHAT TO EXPECT?

que contó con la participación de **Stefania Cane**, Directora de Personal y Legal de MV Augusta; **Federico Dal Poz**, Director Legal del Grupo Amplifon; **Mohamed Elmogy**, Consejero General de Siemens Energy UAE; y **Marta Simoni**, Consejera Legal de Google Italia, moderado por **Marco Berliri** de Hogan Lovells y **Lodovico Bianchi di Giulio** de BIP.

La noche contó con un Cóctel de Liderazgo Femenino en Baker McKenzie y una Fiesta de



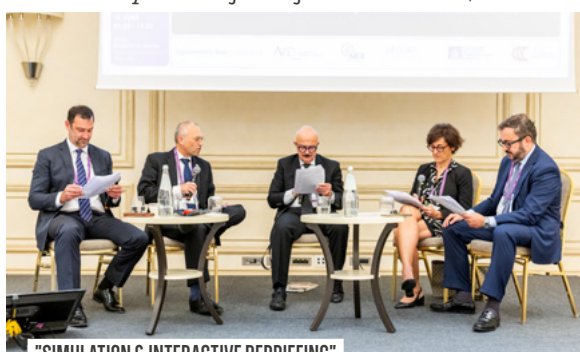
THE IMPACT OF AI WITHIN LAW FIRMS AND IN-HOUSE LEGAL DEPARTMENTS IN THE NEXT 5 YEARS

Sueño de una Noche de Verano en el Pabellón de Arte Contemporáneo.

DÍA 3 - 12 DE JUNIO

El evento Run The Law vio a los participantes involucrarse en una carrera no competitiva de 6 km a lo largo del Naviglio Grande. Los hombres más rápidos fueron **Lorenzo Valota** de CastaldiPartners, **Christoph Ramler** de Unicredit, y **Emanuele Pomini** de Nardi e Roncelli. Entre las mujeres, **Marina De Cesare**, **Masciello Nannoni**, **Silvia Comelli** de CC Legal, y **Emma Spiga** de Kryalos SGR lideraron la carrera. La conferencia matutina en el Príncipe de Savoia titulada "Resolución de Disputas en un Mundo

Impulsado por la Tecnología" fue presentada por el miembro del Consejo General de AIGI, **Giovanni Cerutti**. La primera sesión, "Innovaciones en la Resolución de Disputas", contó con la participación de **Alessandra Bini**, Consejera Principal y Oficial de Confianza y Cumplimiento para Europa en IBM; **David Bloch**, Accionista en Greenberg Traurig; **Ilario Giangrossi**, Socio en Grimaldi Alliance; **Zachary Calo**, Profesor en la Universidad Hamad Bin Khalifa (Qatar) y **Marcello Marinari**, exjuez y defensor del pueblo. El segundo panel, "Mediación y Arbitraje: Mejores Prácticas",



moderado por **Giuseppe De Palo**, incluyó a **Laura Furnaletto**, Negociadora Principal de Contratos en Maire; **Pietro Galizzi**, Jefe de Asuntos Legales, Regulatorios y de Cumplimiento en Eni Plenitude; **Christine Kang**, Socia en Hughes Hubbard & Reed; **Ralf Lindback**, Asesor Gerente de Disputas, Seguros y Gestión Comercial en Marine Wartsila; y **Francesco Sciaudone** de Grimaldi Alliance.

A las 11:00, un panel sobre "Complejidades Post-



Fusiones y Adquisiciones" fue moderado por **Letizia Ceriani** e incluyó a **Silvia Baroffio**, Principal en Accuracy, e incluyó a **Simone Davini**, Jefe de Legal y Asuntos Corporativos en Crédit Agricole CIB Italia; **Giovanni Foti**, Socio en Accuracy; **Raffaele Legnani**, Director Gerente y Jefe de la oficina de HIG en Milán; **Stefano**

Modenesi, Socio en DLA Piper; y **Benedetta Volpi**, Consejera General en Nextalia SGR.

Por la tarde, **Enrico Castaldi** de CastaldiPartners



moderó un panel sobre "Moda y Sostenibilidad" con la participación de **Nicolas Burgener** de Audemars Piguet; **Fabrizio Caretta** de Dolce & Gabbana; **Luca Chiama** del Grupo Prada; **Anne-Manuelle Gaillet** de CastaldiPartners; **Alessia Oddone** de CastaldiPartners; **Claudia Ricchetti** de Ferragamo; y **Aurélié Souet** de Christian Louboutin.

Un panel concurrente sobre "Nuevas Tendencias



en Inversiones Inmobiliarias" incluyó a **Luca Di Nunzio** de AndPartners; **Matteo Minardi** de Ardian; **Roberto Schiavelli** de Dea Capital Real Estate SGR; **Igar Rizzetto** de Banca Finint; y **Davide Cattarin** de CBRE Valuation.



A las 16:00, dos paneles finales del programa del día tuvieron lugar. La relación entre el crimen y la IA fue discutida en "IA y Crimen: Desafíos y Oportunidades" por **Maurizio Bortolotto** de Gebbia Bortolotto Penalisti Associati; **Sara Citterio** de Trussardi; **Giorgio Martellino** de Avio; y **Claudia Ricchetti** de Ferragamo, moderados por **Michela Cannovale** de Inhousecommunity.



Un panel titulado "Oportunidades de Mercado de Capital para PYMEs" fue moderado por **Eleonora Fraschini**, con la participación de **Stefano Bellavita** de Alantra Italia; **Marzio Ciani**, Consejero Senior en Legance; **Andrea Costantini**, Socio Director y Presidente de Smart Capital; **Federico Girotto**, CEO de Masi Agricola; **Barbara Lunghi**, Jefa de Mercados Primarios Italia en Borsa Italiana; y **Diego Selva**, Jefe de Banca de Inversión en Banca Mediolanum.



DÍA 4 - 13 DE JUNIO

El último día de la Legalcommunity Week en el Hotel Principe di Savoia incluyó dos grandes conferencias. La primera, centrada en nuevas tendencias en M&A, fue presentada por **Federico**

Vermicelli, socio de BonelliErede. Contó con paneles moderados por **Letizia Ceriani** periodista de *Financecommunity* y **Giuseppe Salemm** de



Legalcommunity. El primer panel, "Private Equity y Mercados de Capitales: Add-ons y Deslistado", incluyó a **Paolo Cavaiani**, vicepresidente de L Catterton; **Elena Guizzetti**, asociada principal de BonelliErede; **Michele Marocchino**, director general de Lazard; **Francesca Peruzzi**, asociada principal de BonelliErede; y **Martina Peterlini**, socia junior de Nextalia SGR. El segundo panel,



"Inversiones Extranjeras por Empresas Italianas", contó con la participación de **Edoardo Disetti**, director jurídico y jefe de M&A y Transacciones Corporativas en MSC Mediterranean Shipping Company; **Fabio Fazzari**, director financiero de Newlat Food; **Pietro Macchiarella**, responsable de M&A y Desarrollo de Negocios del Grupo Illva Saronno Holding; y **André Vertullo Bernini**, socio de Pinheiro Neto Advogados. La conferencia concluyó con un diálogo titulado "Perspectivas Estratégicas de M&A" entre **Antonio Corda**, director de Asuntos Jurídicos, Asuntos Externos y Comunicación Corporativa de Vodafone Italia; Isabel Fernandes, asesora jurídica del Grupo Visabeira; y **Pasquale Leone**, asociado principal de BonelliErede, presentado por **Francesco Anglani**, socio de BonelliErede.

La segunda conferencia de la mañana se tituló "La Edad de Oro de la Innovación Farmacéutica," introducida por **Laura Orlando**, Socia Directora de Italia, Co-Jefa Global de Propiedad Intelectual EMEA y Co-Jefa de Ciencias de la Vida en Herbert Smith Freehills, y **Elena Paola Lanati**, CEO de Indicon. El primer panel, "Inversiones en Etapas Tempranas en Farma," fue moderado por **Ilaria Iaquinta** y contó con la participación de **Francesco**



EARLY STAGE: CHALLENGES AND OPPORTUNITIES

Cerruti, Director General de Italian Tech Alliance; **Giovanni Rizzo**, Socio del Fondo Biotech en Indaco Venture Partners; **Augusto Santoro**, Socio y Jefe de la Práctica Corporativa Italiana de Herbert Smith Freehills; y **Federica Tadini**, Gerente General de G-Factor – Fondazione Golinelli. El segundo panel, "Gobernanza Corporativa en Farma," contó con la participación de **David Ingrassia**, Jefe de Gobernanza Corporativa del Grupo en Zambon;



LATE STAGE: THE ROLE OF ITALY IN THE GLOBAL ARENA

Fausto Massimio, Jefe de Legal, Cumplimiento y Gobernanza en Roche Italia; y **Alan Montgomery**, Socio, Co-Jefe de Farmacéuticos, Co-Jefe de la Práctica de India en Herbert Smith Freehills, también moderado por **Ilaria Iaquinta**.

En paralelo con las dos conferencias de la mañana, se llevó a cabo un panel titulado "África: Nuevas Estrategias de Enfoque, el Plan Mattei y el Valor

de las Finanzas" de 11:00 a 13:00. La sesión fue introducida por **Massimo Zaurrini**, fundador de Africa e Affari, y contó con contribuciones perspicaces de **Eugenio Bettella**, socio fundador de Bergs & More; **Diamana Diawara**, Directora de Arbitraje y ADR para África en ICC París; **Giuseppe Mistretta**, Director para África Subsahariana en el Ministerio de Asuntos Exteriores y Cooperación Internacional; **Rita Ricciardi**, socia fundadora de Bergs & More; y **Mahmoud Shaarawy**, Jefe de Legal y Cumplimiento en el Grupo HSA.



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

En la tarde, **Armando Simbari**, fundador de Simbari Avvocati Penalisti, moderó una mesa redonda dedicada a la gobernanza, centrándose en las mejores prácticas en la diligencia debida. La discusión incluyó a **Fabio Basile**, Profesor de Derecho Penal en la Universidad de Milán; **Adriano Peloso**, Consejero del País y Director Legal para EMEA, Italia, España y Portugal en Lenovo, y Miembro del Consejo de AIGI; **Ciro Santoriello**, Fiscal Adjunto en la Fiscalía de Cuneo; **Domenico Santoro**, Juez de Investigaciones Preliminares en el Tribunal de Milán; **Micaela Vescia**, Jefa de Asuntos Corporativos y Legales en Azienda Trasporti Milanesi; y **Marcella Vulcano**, abogada, presidenta, asesora y experta en procedimientos de prevención.



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

La noche culminó con el tan esperado *Rock The Law*, el concurso musical de la Legalcommunity Week. Once bandas, formadas dentro de firmas legales, bancos y empresas, subieron al escenario en Magazzini Generali en Milán, interpretando versiones de éxitos clásicos del rock (y más). Los ganadores de este año, con sus interpretaciones de "Because The Night" de **Patti Smith** y "One Way Or Another" de **Blondie**, fueron Law Profile, un grupo compuesto por **Massimiliano Mostardini**, **Andrea Vantini**, **Andrea Biglia**, y **Lorenza Corrao** de la firma legal Bird & Bird.



La Legalcommunity Week 2024 combinó exitosamente discusiones profesionales con eventos sociales atractivos, reafirmando el estatus de Milán como la capital del derecho empresarial. El evento proporcionó valiosos conocimientos y oportunidades de networking, destacando el papel crítico de los profesionales legales en la navegación de los desafíos contemporáneos y las innovaciones. La cita es para la edición del próximo año, programada para celebrarse del 9 al 13 de junio de 2025. ¡Nos vemos allí! 





IBERIANLAWYER

INHOUSECOMMUNITYDAY

LCPUBLISHINGGROUP

5 NOVEMBER 2024

MADRID



THE EVENT DEDICATED TO THE LEGAL IN-HOUSE FUNCTION

Partners

Becker



**Cerejeira Namora
Marinho Falcão**



IBERIANLAWYER 136

For information: anna.palazzo@iberianlegalgroup.com

#IBLInhousecommunityDays



Las habilidades blandas en la era de la IA

Cómo la inteligencia artificial y las competencias humanas están transformando el futuro de la abogacía empresarial

por *ilaria iaquinta*

En el dinámico y cada vez más digitalizado mundo del asesoramiento jurídico empresarial, las “habilidades blandas” (*soft skills*) se han convertido en un componente esencial del perfil de un abogado exitoso. La integración de la inteligencia artificial (IA) y las herramientas digitales, junto con las demandas de un entorno empresarial globalizado e hiper-regulado, están redefiniendo las competencias necesarias para triunfar en la profesión legal. Cuatro destacados profesionales legales – **Isabel Fernandes** (group legal counsel de Grupo Visabeira), **Carlos Menor** (legal director y compliance officer de Grupo Renault Iberia), **Javier Ramírez** (VP legal & associate general counsel, regions litigation & governmental investigations de HP y head of advocacy de ACC Europe) y **Claudia Marmolejo** (senior managing director, Institutional and Asset Owners Solution de IQ-EQ) – comparten sus perspectivas sobre las soft skills esenciales que los abogados de empresa deben desarrollar para prosperar en el futuro.

EL ELEMENTO HUMANO

En un mundo dominado por la IA, el elemento humano sigue siendo crucial en la profesión legal. A medida que avanza la tecnología, los abogados deben adaptarse, pero no serán reemplazados. “El elemento humano sigue siendo central en la práctica legal”, afirma Ramírez. “Según la recientemente aprobada Ley de IA de la UE (EU AI Act), se requerirá supervisión humana en los procesos manejados por sistemas de alto riesgo de IA debido a la necesidad de identificar y corregir errores. Sin perjuicio de ello, creo que siempre será necesaria esa supervisión humana en procesos legales”.

La IA ha mejorado la eficiencia en la revisión y selección de documentos, optimizando procesos como el e-discovery. Sin embargo, Ramírez enfatiza que la supervisión humana es indispensable para validar los resultados. “La abogacía no está en peligro de desaparecer”, destaca Ramírez. “Lo que observamos es una evolución en la que ciertas tareas se automatizan para ganar tiempo y eficiencia, permitiendo a los abogados centrarse en aspectos más complejos y estratégicos de su trabajo. La presencia humana sigue siendo indispensable para garantizar que el proceso legal mantenga su integridad y calidad”.



JAVIER RAMÍREZ

LA FORMACIÓN

Más allá de las habilidades técnicas, la profesión legal depende en gran medida de habilidades blandas como la empatía, la capacidad de negociación y la comprensión de contextos humanos complejos. La interacción humana es crucial en la resolución de conflictos, mediación y representación legal. Ramírez identifica cuatro tendencias de negocio clave que impactan en las habilidades blandas de los abogados: la transformación digital, la internacionalización, el trabajo en entornos remotos e híbridos, y la sobrerregulación. La digitalización incluye la integración de la tecnología en los procedimientos de negocio, incluyendo los legales, como sería la automatización de documentos; la internacionalización requiere idiomas, comprensión intercultural, gestión del tiempo y resiliencia; el trabajo remoto demanda nuevas habilidades de comunicación y liderazgo; y la sobrerregulación exige formación continua,



CARLOS MENOR

adaptabilidad, proactividad e innovación y un pensamiento analítico con gran atención a los detalles.

Ramírez subraya que el desarrollo de estas habilidades debe ser prioritario, combinando estrategias de formación prácticas y formales. Recomienda en primer la obtención de nuevas experiencias en el propio trabajo por medio de rotaciones laborales o participación en proyectos multidisciplinarios, así como la formación continua a través de programas formales, seminarios y lecturas, además de participar en asociaciones profesionales y desarrollar actividades de voluntariado y extracurriculares (por ejemplo, impartir clases) para desarrollar habilidades en diversos contextos.

COMUNICACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO

Menor añade que el mentoring y coaching de abogados jóvenes también ha evolucionado. Anteriormente, el enfoque estaba en la formación técnica, pero hoy se enfatiza más en el desarrollo personal e interacciones interpersonales. "El abogado joven no busca lo que buscábamos antes", explica.

Con el auge del trabajo remoto, las habilidades de comunicación y trabajo en equipo han evolucionado significativamente en el departamento legal de Grupo Renault Iberia. Menor destaca la importancia de estar alineados con la política de la empresa, mantener presencia en la oficina y con los clientes, y tener reuniones presenciales y periódicas para abordar problemas jurídicos y personales. Según Menor, "el desarrollo personal, la comunicación y las habilidades interpersonales son ahora esenciales". Un abogado debe estar estrechamente vinculado al negocio y necesita habilidades comunicativas y sociales para tener éxito en la profesión legal actual.

LA RELACIÓN ENTRE ABOGADOS EXTERNOS Y CLIENTES

La inteligencia artificial también está cambiando la relación entre los abogados externos y los clientes. Menor explica que los despachos están invirtiendo mucho dinero en IA, lo que plantea la cuestión de cómo se presentará y repercutirá esta tecnología. "Cuando encomendamos un proyecto a un gran despacho, nos envían un presupuesto



ISABEL FERNANDES

que especifica el equipo de trabajo. A partir de ahora, los despachos deberán especificar si han trabajado con inteligencia artificial. Soy partidario de la utilización de la IA, pero por razones de confidencialidad y jurídicas, los abogados in-house necesitamos saber cómo trabajan los despachos".

LA ÉTICA

Fernandes aborda las consideraciones éticas con el uso creciente de la IA y herramientas digitales en la práctica legal. "Entre los principales desafíos éticos se encuentran la confidencialidad y seguridad de los datos, el sesgo y la equidad en los sistemas de IA, la transparencia en la toma de decisiones y la responsabilidad por las acciones de la IA", destaca Fernandes. Subraya la necesidad de políticas comprensivas que aborden estos aspectos, así como la formación continua y auditorías regulares para mantener altos estándares éticos.

Fernandes explica que la confidencialidad y la seguridad de los datos son preocupaciones fundamentales. "Los sistemas de IA a menudo requieren acceso a grandes cantidades de datos, que pueden incluir información sensible de los clientes", señala. "Es crucial garantizar la confidencialidad y seguridad de estos datos".

Además, la IA puede perpetuar o incluso exacerbar sesgos presentes en los datos de entrenamiento. "Los equipos legales deben examinar los algoritmos de IA en busca de sesgos y garantizar que sus resultados sean justos y no discriminatorios", añade Fernandes. La transparencia y la rendición de cuentas también son aspectos clave, y es importante establecer directrices claras para determinar la responsabilidad por las decisiones tomadas o las acciones realizadas por los sistemas de IA.

EL FUTURO DE LAS HABILIDADES BLANDAS

Marmolejo destaca la importancia de las habilidades blandas para los abogados que buscan roles en el ámbito empresarial. "La escucha activa es una de las habilidades más importantes que los abogados pueden tener", afirma Marmolejo. "Es fundamental para poder identificar y abordar los problemas de manera efectiva, proporcionando soluciones que sean tanto comerciales como bien

ponderadas en términos de riesgos".

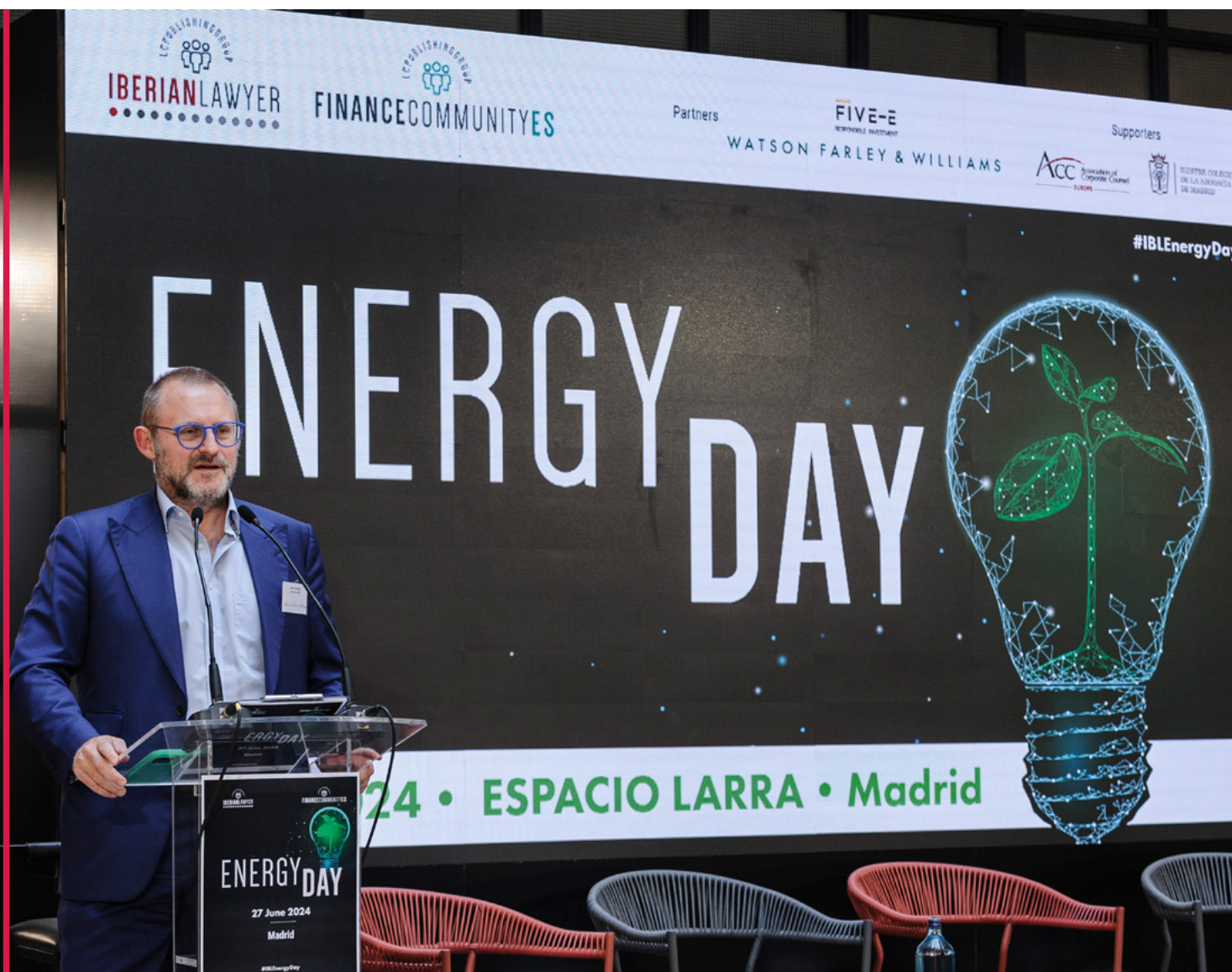
Marmolejo también subraya la importancia de estar consciente comercialmente de cómo opera la empresa y de los riesgos asociados con los diferentes interesados, incluidos empleados, accionistas y reguladores. "Comprender el impacto de cualquier solución o situación en los interesados es crucial para apoyar al negocio de manera integral", comenta.

En cuanto al futuro, Fernandes anticipa que las habilidades blandas seguirán evolucionando debido a diversos factores. "Además de la alfabetización digital y la adaptabilidad, el pensamiento crítico y la resolución de problemas se volverán cada vez más cruciales", predice Fernandes. "La capacidad de analizar cuestiones legales complejas y sintetizar diferentes fuentes de información será fundamental".

"La abogacía no va a desaparecer", concluye Ramírez. "Hay algunas tareas que se pueden automatizar para ganar tiempo y eficiencia, pero siempre será necesaria la presencia humana para asegurar la calidad y la integridad del proceso legal".



CLAUDIA MARMOLEJO



Energy Day 2024: un punto de inflexión para las energías renovables y la inversión

Iberian Lawyer organizó una jornada de discusiones sobre el futuro del sector energético en la Península Ibérica

El 27 de junio, profesionales del sector energético y expertos legales se reunieron en Espacio Larra en Madrid para el IBL Energy Day 2024, organizado por *Iberian Lawyer* en colaboración con Five-E y Watson Farley & Williams y apoyado por ACC Europe y el Ilustre Colegio de la Abogacía de Madrid. El evento ofreció una plataforma para examinar el futuro de las energías renovables y el papel crucial de las instituciones financieras y asesores legales en impulsar esta transición. El día comenzó a las 9:00 AM con un café de bienvenida, estableciendo un tono cálido y acogedor para la jornada.

Aldo Scaringella, CEO de LC Publishing Group, y **Eugenio Ribón**, Decano del Ilustre Colegio de la Abogacía de Madrid (ICAM), inauguraron el evento con mensajes de bienvenida reflexivos que subrayaron la importancia de la colaboración y la innovación en el sector energético.

SESIÓN I: IBERIA BAJO ALMACENAMIENTO ¿ES REALMENTE EL MOMENTO DE LAS RENOVABLES?

Moderada por **Mercedes Galan** de *Iberian Lawyer*, la primera sesión abordó la pregunta crítica de si Iberia está lista para abrazar completamente las energías renovables. El panel contó con un elenco de expertos: **Antonio Adami**, Director Senior y Consejero General EMEA, Recurrent Energy (una subsidiaria de Canadian Solar); **Clara Cerdán Molina**, Consejera General, Solarig; **Rocío Chacón Carmona**, Gerente Legal, Enagas Renovable; **Luis González**, Socio, Watson Farley & Williams; y **Federico Silva Ortiz**, Consejero General y Director Corporativo (CCO), Arba Energy.

Las discusiones fueron perspicaces y visionarias, examinaron el estado actual de la adopción de energías renovables y los desafíos legales y



SESSION I: IBERIA UNDER STORAGE - IS IT REALLY TIME FOR RENEWABLES?



SESSION II: BANKS, ADVISORS, AND INVESTORS IN THE EVOLUTION OF THE ENERGY SECTOR

estratégicos que se avecinan. Los panelistas proporcionaron una visión de las oportunidades y obstáculos, enfatizando la necesidad de marcos legales sólidos y planificación estratégica.

SESIÓN II: BANCOS, ASESORES E INVERSORES EN LA EVOLUCIÓN DEL SECTOR ENERGÉTICO

Después del descanso para el café de media mañana, la segunda sesión, moderada por **Julia Gil** de *FinancecommunityES* e *Iberian Lawyer*, cambió el enfoque hacia el panorama financiero del sector energético. El panel incluyó a: **Antonio Baena**, Socio Operativo SC Infra, Suma Capital; **Rubén Martínez Cartanyà**, Jefe de Financiación de Proyectos Energéticos, Banco Sabadell; **Fernando Lafuente Seseña**, Socio Gerente, Alantra Equities; **Ángeles Zatarain**, Jefa de Energía, Bankinter y **Artur Penedo**, Chief legal officer, Five-E. Esta sesión destacó el papel crucial que juegan los bancos, asesores e inversores en apoyar proyectos de energías renovables. Los panelistas discutieron las complejidades de la financiación de proyectos y las estrategias de inversión,

proporcionando profundas perspectivas sobre cómo las instituciones financieras pueden facilitar el crecimiento de la energía sostenible.

A la 1:00 PM, el evento concluyó con comentarios de cierre que resumieron los puntos clave y reforzaron los temas de colaboración e innovación. Esto fue seguido por un almuerzo ligero, que ofreció otra valiosa oportunidad para que los asistentes establecieran contactos y reflexionaran sobre las discusiones del día en un entorno más informal.

UN PASO ADELANTE PARA LAS ENERGÍAS RENOVABLES

IBL Energy Day 2024 fue un testimonio del progreso significativo hacia las energías renovables en la región ibérica.

El evento destacó los roles indispensables de los profesionales legales y financieros en este viaje, subrayando la importancia del diálogo y la cooperación continuos. A medida que el sector energético evoluciona, tales encuentros seguirán siendo cruciales para dar forma a un futuro sostenible e innovador. 

8th Edition

GoldAwards

●●●●● by Inhousecommunity

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

SAVE THE DATE

5 November 2024 • Madrid

19:30 CHECK-IN

19:45 COCKTAIL

20:30 AWARDS CEREMONY

21:15 STANDING DINNER

To candidate: elia.turco@iberianlegalgroup.com

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

Partners

Abreu:
advogados

AMBAR PARTNERS

50 AÑOS
CECA MAGÁN
ABOGADOS

 **Cerejeira Namora**
Marinho Falcão

SQUIRE
PATTON BOGGS

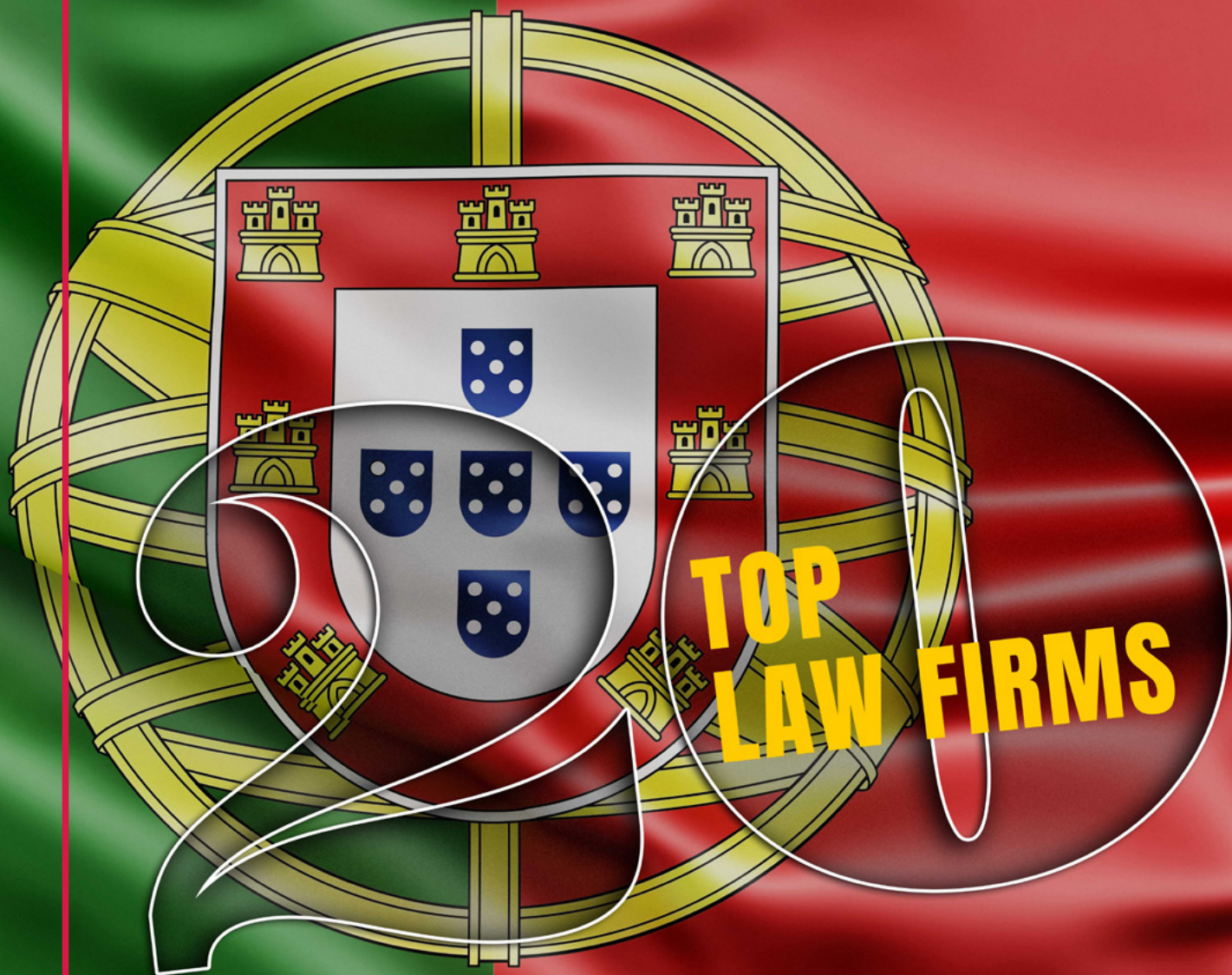
WATSON FARLEY & WILLIAMS



Follow us on



#IBLGoldAwards



Crecen los ingresos de los despachos de Portugal en 2023

Las top 20 firmas de abogados, según las estimaciones de *Iberian Lawyer*, reflejan la resiliencia y expansión del mercado

por *ilaria iaquinta*

El mercado legal de Portugal ha demostrado una resiliencia notable y un buen crecimiento en 2023, como lo evidencian las últimas cifras de ingresos de sus principales despachos de abogados, según las estimaciones de *Iberian Lawyer* y del equipo de investigación de LC Publishing Group. Los ingresos totales de las firmas líderes han experimentado incrementos significativos, reflejando un mercado robusto y la creciente

demanda de servicios legales especializados. Este sector dinámico, impulsado por la creciente complejidad de los asuntos legales y la adopción de tecnologías de vanguardia, continúa expandiéndose, subrayando la adaptabilidad y el espíritu competitivo de las firmas de abogados portuguesas.

El mercado legal portugués ha mostrado un impresionante crecimiento interanual, con las 20 principales firmas generando colectivamente €582,00 millones en 2023, frente a los €520,48 millones en 2022. Este incremento subraya la resiliencia y dinamismo del sector, impulsado tanto por la demanda doméstica como por la expansión de las prácticas legales internacionales.

EL PODIO

VdA (Vieira de Almeida & Associados) ocupa el primer lugar del ranking con unos impresionantes ingresos de €77,8 millones en 2023, frente a los €75 millones en 2022. Este crecimiento del 3,73% refleja la fuerte presencia de la firma y su amplia base de clientes en diversos sectores, mostrando su oferta de servicios integrales y sus iniciativas estratégicas de crecimiento. Siguiéndole de cerca, Morais Leitão alcanza los €72,61 millones en 2023 desde los €65,5 millones del año anterior. El fuerte desempeño de la firma puede atribuirse a su oferta diversificada de servicios y su posicionamiento estratégico en el mercado, demostrando una amplia experiencia en varias disciplinas legales y un compromiso con el servicio al cliente. PLMJ asegura el tercer lugar con unos ingresos de €61,52 millones, marcando un aumento desde los €55,5 millones en 2022. El desempeño constante de PLMJ está impulsado por sus sólidas prácticas corporativas y de fusiones y adquisiciones (M&A), reflejando su fuerte posición en el mercado y sus estrategias de compromiso con los clientes.

DESEMPEÑOS NOTABLES

Abreu Advogados y Uría Menéndez Proença de Carvalho completan los cinco primeros, con ingresos de €49,7 millones y €45,45 millones, respectivamente. Abreu Advogados vio un notable incremento del 19,17% desde los €41,7 millones en 2022, continuando prosperando gracias a su enfoque innovador y su diversa base de clientes.

	Firma de abogados	2023 (mln€)	2022 (mln€)
1	VdA	77,8	75
2	Morais Leitão	72,61	65,5
3	PLMJ	61,52	55,5
4	Abreu Advogados	49,7	41,7
5	"Uría Menéndez Proença de Carvalho"	45,45	41
6	Cuatrecasas	37,00	28,49
7	Miranda	27,71	25
8	CMS	24,39	22
9	Garrigues	23,39	21,1
10	Linklaters	21,00	18
11	DLA Piper	17,74	16
12	Caiado Guerrero	17,63	15,9
13	SRS Legal	16,8	16,4
14	Sérvulo & Associados	16,7	16,664
15	CS'Associados	14,41	13
16	Telles	13,86	12,5
17	Antas da Cunha ECIJA & Associados	12,96	8,93
18	PRA-Raposo, Sá Miranda & Associados	11,6	10
19	Eversheds Sutherland FCB	10,31	9,3
20	CCA	9,42	8,5
18	PRA-Raposo, Sá Miranda & Asso-ciados	11,6	10
19	Eversheds Sutherland FCB	10,31	9,3
20	CCA	9,42	8,5

*Los datos son estimados por Iberian Lawyer y el equipo de investigación de LC Publishing Group

FIRMAS DE ABOGADOS MUESTRAN UN CRECIMIENTO PROMETEDOR EN 2023

Además de las 20 principales bufetes de abogados, varias firmas emergentes han demostrado un crecimiento significativo en sus ingresos en 2023. Estas firmas han mostrado notables incrementos en sus ingresos, reflejando su creciente influencia y base de clientes en el competitivo mercado legal de Portugal.

	Firma de abogados	2023 (mln€)	2022 (mln€)
1	CTSU - Sociedade de Advogados (now Deloitte Legal)	6,9	6
2	Cerejeira Namora, Marinho Falcão	6,1	5,1
3	Andersen	4,3	3,2

En el nivel medio, Cuatrecasas experimenta el mayor crecimiento entre las principales firmas, con un impresionante aumento del 29,85%, alcanzando los €37 millones en comparación con los €28,49 millones en 2022. Esto refleja la exitosa estrategia de expansión del despacho español. Miranda & Associados también mantiene una posición fuerte con ingresos de €27,71 millones, subiendo desde los €25 millones en 2022, mostrando un crecimiento sostenido e influencia en el sector. CMS y Garrigues siguen con ingresos de €24,39 millones y €23,39 millones, respectivamente. Linklaters, con €21 millones en ingresos, marca un aumento del 16,67% desde los €18 millones en 2022, enfatizando su robusta red internacional y operaciones estratégicas en Portugal.

Más abajo en la lista, firmas como DLA Piper (€17,74 millones), Caiado Guerreiro (€17,63 millones) y SRS Legal (€16,8 millones) son notables por sus trayectorias ascendentes y la expansión

de sus presencias en el mercado. DLA Piper vio un aumento desde los €16 millones en 2022, Caiado Guerreiro tuvo un incremento desde los €15,9 millones y SRS Legal muestra un modesto aumento desde los €16,4 millones. Su crecimiento subraya la naturaleza dinámica del sector legal en Portugal y el potencial para que surjan nuevos líderes del mercado. Sérvulo & Associados y CS'Associados también exhiben fuertes desempeños, con ingresos de €16,7 millones y €14,41 millones, respectivamente.

EL FONDO DEL TOP 20

El ranking continúa con Telles (€13,86 millones), Antas da Cunha ECIJA & Associados (€12,96 millones) y PRA-Raposo, Sá Miranda & Associados (€11,6 millones), cada una demostrando un crecimiento sólido y un posicionamiento estratégico en el mercado. Antas da Cunha ECIJA & Associados tiene una excepcional tasa de crecimiento del 45,17% desde los €8,93 millones, y PRA-Raposo, Sá Miranda & Associados muestra un aumento del 16% desde los €10 millones.

Eversheds Sutherland FCB y CCA cierran la lista de las 20 principales, con ingresos de €10,31 millones y €9,42 millones, respectivamente. Eversheds Sutherland FCB ha experimentado un aumento desde los €9,3 millones en 2022, mientras que CCA ha visto un incremento desde los €8,5 millones, destacando su crecimiento constante y relevancia creciente en el mercado.

Las clasificaciones de ingresos de 2023, basada en las estimaciones de *Iberian Lawyer* y el equipo de investigación de LC Publishing Group, revelan un mercado legal vibrante y competitivo en Portugal. Las firmas principales continúan estableciendo altos estándares en la prestación de servicios e innovación, logrando avances significativos y contribuyendo al crecimiento y dinamismo general del sector. A medida que los desafíos legales se vuelven más complejos y las demandas de los clientes evolucionan, las firmas de abogados portuguesas están bien posicionadas para adaptarse y prosperar, asegurando el éxito continuo en los años venideros.. 

FINANCECOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

11-15

NOVEMBER 2024

MILAN 6th EDITION

THE GLOBAL EVENT FOR THE FINANCE COMMUNITY

SAVE THE DATE

Platinum Partners

VITALE

CHIOMENTI

Legance

Gold Partners



GIANNI
ORIGONI &



MEDIOBANCA

Silver Partners



BNP PARIBAS

BPER:

green arrow
CAPITAL
The Alternatives Platform



PICTET
1805

www.financecommunityweek.com



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



DOMINGOS CRUZ

CCA Law Firm: más de siete décadas de innovación legal en Portugal

Desde la expansión a Shanghái hasta la adopción de tecnologías avanzadas, un vistazo a la evolución de un despacho liderado por Domingos Cruz

por mercedes galán

CCA Law Firm, originariamente conocida como Carlos Cruz e Asociados, es un despacho de abogados de Portugal que cuenta con más de siete décadas de actividad. La firma, estuvo durante cinco años asociada a la española Ontier. Durante dos décadas, **Domingos Cruz**, socio director, ha guiado a la firma en la adopción de tecnologías emergentes y la expansión hacia mercados internacionales, destacando la apertura de una oficina en Shanghái. Además de ser un empresario y *business angel*, Cruz ha desempeñado un rol activo en la evolución del despacho en el contexto de un entorno legal que enfrenta la digitalización y la globalización. En *Iberian Lawyer* hemos explorado desde los inicios de su interés en el derecho hasta su visión sobre el futuro de la profesión.

Además de ser emprendedor y *business angel*, ¿qué despertó su interés por dedicarse a la abogacía?

Con la sabiduría que da la retrospectiva, creo que decidí convertirme en abogado no solo porque tenía ejemplos muy fuertes de maravillosos abogados humanistas en mi familia, sino porque desde joven me atraía todo lo relacionado con

«Tras darnos cuenta de que más del 50% de nuestros profesionales eran millennials o de la generación Z, decidimos crear un Inspire ExCom basado en un famoso caso de Harvard Review»



DOMINGOS CRUZ

la ley: me fascinaban Perry Mason de Raymond Burr en los ochenta, o la serie L.A. Law de Steven Bochco, y ansiaba cada nuevo libro de John Grisham. Afortunadamente, después de lograr ser abogado, pude confirmar que estaba exactamente donde quería estar, haciendo lo que quería hacer.

¿Cuál diría que ha sido el valor central que lo ha definido a lo largo de su desarrollo profesional?

Una creencia fundamental de que lo que yo y todos los abogados en CCA Law Firm hemos estado haciendo durante los últimos 20 años importaba, y que, al crear un entorno de trabajo saludable, todas las estrellas brillan más.

¿Podría contarnos más sobre la firma y sus orígenes?

CCA Law Firm es una firma construida sobre una base de adaptación continua e innovación; abrazamos una filosofía profundamente arraigada que prioriza la colaboración y la apertura. Estamos orgullosos de que nuestra oficina opere sin paredes, y los socios no tienen oficinas separadas, fomentando un verdadero ambiente de equipo. Este espacio colaborativo fomenta el intercambio de ideas, elimina las barreras de comunicación y promueve la discusión activa y la innovación. Nos comprometemos a simplificar nuestros procesos de trabajo y ofrecer servicios eficientes a nuestros clientes y socios. Nuestro enfoque audaz y dedicación están impulsados por una cultura que desafía a nuestros equipos a tomar riesgos y pensar creativamente, asegurando que brindemos soluciones únicas y efectivas a nuestros clientes. Vivimos el derecho de manera diferente, con un enfoque en el trabajo en equipo y una búsqueda inquebrantable de la excelencia, que ha sido clave para nuestro éxito y reputación en el campo legal durante los últimos 75 años.

La firma está abriendo nuevos departamentos en seguros y derecho de la UE y competencia. Como socio director, ¿qué destacaría sobre su plan estratégico?

Nuestra firma sigue comprometida en mejorar sus capacidades y fortalecer el apoyo legal brindado a nuestros clientes. El establecimiento de estas nuevas áreas de práctica, tanto en la UE y competencia como en seguros y reaseguros, es parte de un plan estratégico más amplio dirigido a anticipar proactivamente las necesidades del mercado. Los nuevos equipos de expertos en

«En las palabras de la autora Taylor Alison Swift, nunca seas tan amable que te olvides de ser inteligente, nunca seas tan inteligente que te olvides de ser amable»

ambos campos traen una amplia experiencia en servicios de asesoría legal y abordan áreas que han sido cada vez más demandadas por nuestros clientes. Mirando hacia adelante, nuestro objetivo es continuar identificando nuevas áreas estratégicas alineadas con nuestro posicionamiento y las necesidades de nuestros clientes. Anticipamos más desarrollos en este sentido para finales de año.

En su opinión, ¿cuáles son los desafíos y oportunidades actuales que enfrentan las firmas de abogados en Portugal, especialmente en el contexto de la creciente globalización y transformación digital?

Uno de los desafíos significativos que enfrentan las firmas de abogados en Portugal, especialmente en medio de la creciente globalización y transformación digital, es la necesidad de adaptarse continuamente a los rápidos avances tecnológicos y la digitalización de los servicios legales. Esto exige actualizaciones constantes e inversiones en herramientas de IA, que, por ejemplo, ya han permitido a nuestros abogados ahorrar un promedio del 23% de su tiempo de trabajo en el último año. Si bien aprovechar estas tecnologías nos posiciona a la vanguardia, es crucial equilibrarlo con el desafío continuo de contratar y retener profesionales

de primer nivel, ya que su experiencia sigue siendo insustituible a pesar de las inversiones tecnológicas.

¿Cómo fue la experiencia de establecer la primera oficina en el extranjero de CCA Law Firm en Shanghái, convirtiéndola en la primera firma de abogados portuguesa en lanzarse en China?

Fue una de mis experiencias profesionales más desafiantes y enriquecedoras. En ese momento, Portugal atravesaba una severa crisis financiera y económica, con una inversión extranjera directa en mínimos históricos. Las firmas de abogados en general comenzaron a buscar negocios en el extranjero, y la mayoría se centró en los países africanos de habla portuguesa. Nosotros pensamos de manera diferente, haciéndonos una pregunta simple: ¿dónde hay menos competencia y un potencial mayor? La China continental parecía la decisión correcta por muchas razones. Fue la mejor decisión que pudimos tomar, ya que China se convirtió en el mayor inversor directo extranjero en Portugal en los años siguientes.

¿Existían otros motivos que influyeron en la decisión de establecer una oficina en Shanghái?

Establecer la primera oficina en el extranjero de CCA Law Firm en Shanghái fue motivado por nuestra experiencia previa en China, que incluía asistir a clientes y establecer empresas de propiedad totalmente extranjera en Shanghái. A pesar de la competencia de firmas globales establecidas en estas regiones, aprovechamos nuestra experiencia para ofrecer servicios ágiles y especializados a las pymes que se expanden al extranjero. La competencia de las firmas de abogados globales supuso un desafío significativo, pero considerando nuestra experiencia, creíamos que podíamos ofrecer servicios más flexibles y respuestas más rápidas que nuestros competidores globales.

¿Cómo ha evolucionado el capital humano dentro de las firmas de abogados para competir en un mercado cada vez más competitivo?

Para prosperar en el competitivo panorama legal de hoy, las firmas están reformando sus estrategias de capital humano diversificando habilidades, mejorando la competencia tecnológica y fomentando la experiencia empresarial, al mismo tiempo que priorizan la gestión de relaciones con

los clientes. Implementar enfoques centrados en el cliente y opciones de trabajo flexibles, como nuestra semana laboral 3+2 que permite dos días de trabajo remoto, y nuestro "CCA Nomad" que permite 30 días al año de trabajo remoto, mejora la retención de talento y la prestación de servicios al cliente.

¿Cuáles son las iniciativas recientes de CCA Law Firm para mejorar el desarrollo profesional y adaptarse a las necesidades de una nueva generación de profesionales legales?

En CCA Law Firm, hemos refinado nuestra política de oficina en casa para proporcionar flexibilidad y beneficios, asegurando un entorno de apoyo. Hemos diseñado planes de desarrollo profesional, permitiendo transiciones entre roles técnicos y gerenciales. A lo largo de 2023, hemos impartido formación exhaustiva en gestión, idiomas y mindfulness, subrayando nuestro compromiso con el crecimiento profesional. Tras darnos cuenta de que más del 50% de nuestros profesionales eran millennials o de la generación Z, decidimos crear un Inspire ExCom (basado en un famoso caso de *Harvard Review*) que sigue al ExCom, sugiere ideas, promueve causas y fomenta el cambio.

Mirando hacia atrás en su carrera y con su experiencia como emprendedor, ¿qué consejo les daría a los jóvenes abogados que aspiran a construir carreras exitosas hoy?

Es esencial dominar el campo legal que hayan elegido (es lo único en lo que pueden confiar en su carrera profesional) y mantenerse flexibles a los cambios en el sector, abrazando la tecnología para agilizar su trabajo y mejorar el servicio al cliente. Construir una sólida red profesional es crucial; conectarse con colegas, mentores y posibles clientes a través de eventos y asociaciones de la industria. Cultivar habilidades de comunicación, negociación e interpersonales para construir relaciones sólidas y defender eficazmente a sus clientes. Enfocarse en entender y priorizar las necesidades del cliente y encontrar formas de diferenciarse a través de una experiencia especializada o soluciones innovadoras. Finalmente, y en las palabras de la autora Taylor Alison Swift (tengo tres hijas que son grandes oyentes de la princesa del pop), "nunca seas tan amable que te olvides de ser inteligente, nunca seas tan inteligente que te olvides de ser amable". ■



ALICIA MUÑOZ LOMBARDÍA

El departamento legal del banco líder en capitalización de mercado en la UE

La directora de gobierno, regulación y asesoría jurídica de banca comercial y privada de Banco Santander, Alicia Muñoz Lombardía detalla los retos a los que se han enfrentado, los criterios de selección de despachos con los que trabajan y su visión del futuro del mundo jurídico

por julia gil

El Banco Santander se ha coronado como el banco de la Unión Europea con mayor capitalización de mercado, superando a BNP Paribas. La entidad presidida por **Ana Botín** posee un valor de mercado, ligeramente por encima de los 70.000 millones de euros, por delante de los 67.400 millones de su rival francés. ¿Pero cómo es el departamento legal del banco número uno en Europa? *Iberian Lawyer* habla con **Alicia Muñoz Lombardía**, directora de gobierno, regulación y asesoría jurídica de banca comercial y privada de Banco Santander, para conocerlo desde dentro.

¿Cómo es el departamento legal del mayor banco por capitalización de mercado en la Unión Europea?

Somos un gran grupo presente en más de diez geografías y precisamente esta combinación única de escala local y global nos permite situarnos entre los bancos más rentables de nuestros mercados. Cada geografía cuenta con su equipo legal y la coordinación que existe a nivel grupo favorece poder compartir las mejores prácticas y colaborar en operaciones transnacionales. En concreto, en Santander España, la secretaría general se divide en 4 áreas: gobierno, regulación y asesoría jurídica de banca comercial y privada; la asesoría de banca mayorista, recuperaciones, seguros y privacidad, la asesoría procesal y la asesoría fiscal. contamos con un equipo muy experimentado, orientado a negocio y muy diverso

ya que no solo trabajan abogados, sino que, para acometer los importantes desafíos que afrontamos y un mundo cambiante, necesitamos contar con profesionales de otros ámbitos como tecnólogos, sociólogos o economistas.

¿Cómo ha crecido este departamento en los últimos años, a nivel de incorporaciones?

Tras la fusión con Banco Popular (ndr: Banco Santander adquirió el Banco Popular en 2017) se incorporaron a la asesoría jurídica un importante número de profesionales y además hemos ido adecuando la dimensión del departamento a las necesidades que van surgiendo, buscando un equilibrio entre asesoramiento interno y soporte de despachos externos para prestar el mejor servicio a nuestros clientes.

¿Cuál es el mayor reto al que se han enfrentado en los últimos años?

En los últimos cuatro años se han ido sucediendo una serie de acontecimientos que han puesto a prueba la resiliencia de todas las organizaciones. En la pandemia, estuvimos al lado de nuestros clientes con programas de financiación con garantía ICO, moratorias y otras medidas que, con el adecuado soporte jurídico, permitieron el flujo de crédito para la continuidad de la actividad e incluso financiación de la inversión. La invasión de Ucrania por Rusia supuso la aplicación de sanciones y el desarrollo de iniciativas sociales,



ALICIA MUÑOZ LOMBARDÍA

«Se demandará cada vez más y mejor asesoramiento jurídico»

como la acogida en la Ciudad Financiera de refugiados ucranianos para los que desplegamos una intensa colaboración público-privada. En el ámbito ESG, las entidades financieras desempeñan un importante papel en la canalización de fondos orientados a la transición hacia una economía baja en carbono y, por ese motivo, Santander está desarrollando soluciones financieras y no financieras innovadoras para personas físicas y empresas, en las que el asesoramiento legal es clave. Finalmente, el tsunami regulatorio que se ha producido en los últimos años incorpora una mayor complejidad a nuestro trabajo y, ahora más que nunca, la formación continua es básica. Y, permítame, los profesionales jurídicos no solo debemos conocer el horizonte regulatorio, sino también el entorno geopolítico y económico, tendencias y riesgos emergentes.

¿Cuáles son las competencias que más valoran en los procesos de contratación de abogados internos?



ALICIA MUÑOZ LOMBARDÍA

«Ya hemos superado esas épocas en las que todo era urgente y se cerraban los asuntos de madrugada como norma»

El abogado de empresa debe tener sólidos conocimientos jurídicos y una clara orientación a negocio, además de habilidades para trabajar en equipo y, sobre todo, ser muy versátil. Cubrimos todas las disciplinas jurídicas y buscamos el equilibrio entre la especialización y la práctica generalista. El abogado de banca, además, opera en un sector muy regulado donde no solo aplican las normas con rango de ley sino también soft law, guías y recomendaciones que configuran las expectativas supervisoras. Y, no menos importante, buscamos profesionales alineados con la cultura y los valores del banco, y promovemos un ambiente inclusivo y diverso donde todas las personas puedan desarrollar su potencial, reconociendo los logros y utilizando los aprendizajes derivados de los fracasos para mejorar.

¿Qué criterio siguen y cuáles son las características que más valoran en la selección de los despachos de abogados con los que trabajan? ¿Qué consejo les daría a los despachos que quieren llegar a trabajar con un banco tan grande como el Santander?

Dependiendo del asunto, trabajamos con despachos más grandes para pleitos masa o especializados, en caso de litigios singulares. Valoramos especialmente la disponibilidad de los socios, cercanía, conocimiento del banco y de las particularidades de nuestro negocio. La rapidez en la respuesta es importante, con una adecuada priorización. Afortunadamente, ya

hemos superado esas épocas en las que todo era urgente y se cerraban los asuntos de madrugada como norma. En suma, disponer de un equipo muy capacitado a todos los niveles, con tiempos de respuesta adecuados a la urgencia y relevancia del asunto y honorarios en función de la complejidad del asesoramiento prestado, son los puntos críticos.

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

Fundamentalmente, externalizamos litigios y operaciones singulares donde la contraparte cuenta con apoyo de un despacho externo.

¿Están utilizando en el departamento legal de Santander las nuevas herramientas tecnológicas y, en especial, la IA? Y si es así, ¿en qué aspectos les está ayudando?

En la secretaría general de Santander España estamos inmersos en un ambicioso proyecto de transformación digital orientado a la simplificación, optimización y automatización de procesos para reducir tareas operativas, repetitivas y manuales, reduciendo además el riesgo operacional. La digitalización liberará tiempo que podrá dedicarse a funciones de más valor. Me gustaría recordar que la inteligencia artificial no sirve para todo y además requiere una inversión importante de recursos. Por tanto, hay que identificar casos de uso que supongan un importante volumen de datos y documentación, que tengan impacto en negocio y que permitan la estandarización. Testar casos de uso y desarrollar el *prompting*, es decir, la habilidad para hacer las preguntas inteligentes y creativas, son funcionalidades críticas en la nueva economía del dato. En la asesoría jurídica de Santander España estamos empleando nuevas herramientas tecnológicas para la gestión masiva de oficios y comunicaciones, demandas, para los bastanteos y testamentarias. Básicamente, la eficiencia se producirá por el uso de la IA en la extracción de datos y en el nuevo proceso de validación y carga en los informes jurídicos. La Inteligencia artificial no va a sustituir al abogado, sino que le acompañará en sus tareas, facilitando su ejecución.

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

A mi juicio, la profesión jurídica tiene mucho

«Tenemos que ser líderes, hacer propuestas y explorar oportunidades»

futuro, ya que en un mundo incierto y distópico con crecientes riesgos legales se demandará cada vez más y mejor asesoramiento jurídico. Como decía antes, hay que conjugar la hiperespecialización y la visión global que exige nuestra profesión y la capacidad de relacionar conceptos con el fin de evaluar todas las implicaciones legales de los asuntos planteados. Todo ello, con empatía, pensamiento crítico y analítico, anticipándonos a las necesidades que puedan surgir en nuestro ámbito respectivo. Estoy segura de que las nuevas tecnologías reformularán la manera de trabajar de departamentos “in house” y despachos de abogados y tenemos que estar abiertos a reformular planteamientos consolidados y abrazar el cambio y siempre con estricta observancia de la legalidad y del ordenamiento jurídico. La gestión de las personas es otro desafío y debemos ser capaces de atraer y retener talento; el ejercicio profesional es un medio muy adecuado para que los jóvenes abogados puedan sentir que generan impacto social positivo y desarrollar su propósito de promover una sociedad más justa y equitativa. Y, por último, una llamada a la acción: tenemos que ser líderes, hacer propuestas y explorar oportunidades para contribuir al progreso y crecimiento de nuestros clientes. 

BANCOS EN EUROPA CON MAYOR CAPITALIZACIÓN BURSÁTIL

Banco Santander	• 70.384 millones de euros
BNP Paribas	• 67.400 millones de euros
Intesa Sanpaolo	• 63.000 millones de euros
Unicredit	• 57.600 millones de euros
BBVA	• 52.450 millones de euros



NICOLA VERDICCHIO

Sobre la elección del estudio legal no se permite equivocarse

Nicola Verdicchio, número uno de la dirección legal de Pirelli, cuenta a *Iberian Lawyer* los pros y contras de la selección del consultor externo

por michela cannovale

«Empecemos con un concepto básico: la selección del estudio legal incorrecto puede comprometer el logro de los objetivos empresariales que el asesor interno debe perseguir. Si se necesita recurrir a profesionales externos, es porque están en juego objetivos importantes». Va directo al punto **Nicola Verdicchio**, desde hace diez años director legal del gigante Pirelli. Sus palabras no sorprenden a quienes lo conocen: el grupo Pirelli es uno de los principales operadores mundiales en el sector de neumáticos (tras el récord de facturación de 2022, con ingresos en aumento del 24,1% a 6.615,7 millones y una ganancia neta en aumento del 35,5% a 435,9 millones, también 2023 cerró con fuegos artificiales: ingresos de 6.650,1 millones y una ganancia neta de 495,9 millones) y, sobre todo, opera a nivel global con una presencia comercial en más de 160 naciones. Una extensión territorial que ha permitido a su director legal adquirir cierta experiencia en la selección de consultores externos en gran parte del mundo. Sin contar la trayectoria profesional anterior a su ingreso en Pirelli: más de trece años en el equipo legal de Telecom Italia liderando el negocio internacional, y otros trece en el de TIM, donde se ocupaba de fusiones y adquisiciones, liderando toda la expansión geográfica del grupo, que en esos años se convirtió en uno de los principales actores internacionales en el sector de las telecomunicaciones. «La selección del consultor externo – subraya Nicola Verdicchio, hablando con la redacción de *Iberian Lawyer* – debe ser realizada por quien tiene sensibilidad jurídica, pero al mismo tiempo conoce plenamente el negocio de su empresa. Y es por eso que el asesor interno es, en primer lugar, un abogado empresarial, un gerente con habilidades que no se limitan a la implementación de lo aprendido durante los estudios, sino que se relacionan con la profunda comprensión del negocio de su empresa, sus dinámicas, sus riesgos y los mercados de referencia». Queríamos profundizar en el tema, entender mejor la relación entre el abogado empresarial y el abogado externo. Esto es lo que nos contó en una entrevista exclusiva con *Iberian Lawyer*.

¿Qué quiere decir exactamente cuando afirma que la dirección legal interna se parece cada vez más a un estudio legal?

Quiero decir que los asesores internos, que por naturaleza deben saber captar plenamente los objetivos de negocio de la empresa, saben cuál es el valor de los activos y cómo protegerlos y valorizarlos. Conocen en detalle los productos y servicios de su organización, los competidores y el mercado de referencia, así como los diferentes clusters de los que está compuesto. Poseen sensibilidades económicas, entienden un balance, tienen sensibilidad respecto a temas fiscales y los diversos derechos aplicables. Cuando se diseñan estructuras societarias, cuando se negocian operaciones de fusiones y adquisiciones, cuando se determinan los flujos comerciales, cuando se gestiona un litigio... los asesores internos están al tanto, porque todas las características que acabo de enumerar son ahora indispensables.

¿También sucede en la dirección de Pirelli?

Por supuesto. Y si la empresa en la que se trabaja ha concedido con el tiempo la oportunidad de seleccionar los mejores recursos del mercado, de estratificar experiencias profesionales en diferentes contextos geográficos y de crear, en consecuencia, un equipo interno de profesionales innovadores, serios y confiables, bueno, todo es más fácil.



NICOLA VERDICCHIO

Pero asociarse con consultores externos siempre se vuelve necesario en algún momento...

Obviamente, necesitamos litigantes en los contenciosos y expertos en fusiones y adquisiciones cuando las dimensiones de la operación son tales que requieren el apoyo de profesionales externos. Claro, no puedo decir que no tenemos nada que aprender... ¡Todo lo contrario! A veces es indispensable confrontarse con consultores que tengan una profunda experiencia técnico-legal, que ofrezcan calidad y valor añadido para contribuir concretamente al éxito de una operación. Es un enriquecimiento.

¿Cómo los elige?

En lo que a mí respecta, es mucho más importante dejarse guiar por la habilidad del abogado individual que por el nombre del estudio. Los impulsores de las elecciones siguen siendo las características intrínsecas del profesional: su know-how específico, su responsabilidad y el tiempo de respuesta. Identificar a los abogados que operan en las diferentes jurisdicciones donde se llevan a cabo las actividades empresariales se vuelve un

aspecto de relevante importancia. No se permite equivocarse.

Díganos algunos consejos para transmitir a nuestros lectores...

Especialmente a nivel internacional, la red social, el networking, que todo director legal debe poseer y cuidar, resulta útil. Si se tiene la suerte de haber operado en más de una jurisdicción y haber negociado acuerdos complejos en el extranjero, se puede decir que se ha generado, en los hechos, una base de datos de consultores –no necesariamente legales– que permite iniciar el proceso de selección con mayor conocimiento, con un feedback directo de profesionales de los que se tiene estima. Esto es sin duda un valor importante.

¿Qué más?

También la pertenencia del abogado a una firma internacional con una presencia significativa puede ser útil en el caso de operaciones que involucren diversas jurisdicciones. Se logra hacer masa crítica y a menudo importantes sinergias. En cualquier caso, es mejor no cristalizar con los años la lista de consultores con los que se



trabaja, porque es indispensable considerar siempre nuevas soluciones. Pero el mercado legal nos facilita esta tarea, ya que siempre está en evolución y puede ofrecer opciones mejores y quizás inesperadas.

¿Cómo puede un consultor externo realmente generar valor para su trabajo?

Como decía, para generar valor real, todo el sistema –es decir, el conjunto de juristas internos y profesionales externos– debe ser virtuoso. Para hacerlo tal, es necesario que los primeros tengan una característica específica, que es la capacidad de erosionar las barreras culturales y las distancias geográficas, no solo en las fases de negociación y redacción, sino también en términos de relaciones, con contrapartes y consultores locales. En inglés se dice *bridge the geography and overcome the differences*.

Esto es aún más cierto para aquellos juristas que operan en más de una jurisdicción...

Tenga en cuenta que un grupo multinacional se encuentra todos los días teniendo que gestionar una cantidad de actividades que requiere no solo preparación técnica, sino conocimientos transversales y un enfoque a menudo innovador para la resolución de cuestiones legales. Para crear valor, los consultores externos deben integrarse en este cuadro, entendiendo plenamente a dónde quiere apuntar el cliente. El valor que marca la diferencia es precisamente su participación activa durante todas las fases de la operación. Nosotros en Pirelli requerimos el máximo esfuerzo de nuestros profesionales sin, embargo, delegarles nunca actividades completas: el trabajo es siempre a cuatro manos, desde el inicio hasta el final del encargo.

¿Cuál es el rol del director legal para que la relación con el consultor externo dure en el tiempo?

Como en todas las profesiones, la evaluación de las performances es fundamental. Un profesional que ha trabajado bien durante una operación de fusiones y adquisiciones, ayudando a encontrar soluciones o superar obstáculos de negociación basados en el conocimiento específico del marco normativo local, o un litigante que ha tenido

éxito en un contencioso complejo, sugiriendo soluciones efectivas, entra de hecho en nuestro equipo y tendrá la oportunidad de gestionar otros casos. El director legal, por su parte, debe garantizar la mejor ejecución posible, debe negociar lo mejor posible cualquier acuerdo apuntando a la conclusión del acuerdo o a la identificación de las mejores estrategias.

¿Cuál es el aspecto más importante de esta relación?

Un aspecto importante es sin duda el relativo a la parte económico-administrativa de la consultoría. En esencia: las empresas fijan presupuestos y las direcciones legales tienen a su vez una disponibilidad financiera precisa. El profesional que quiere aprovechar la oportunidad de realizar su actividad con el cliente, por lo tanto, debería lograr, en el ámbito de la razonabilidad, estructurar sus honorarios lo más posible, en conformidad con los límites que el director legal debe respetar. La relación calidad/precio es el criterio a perseguir.

¿Qué piensa de los concursos de los beauty contests para la selección de abogados?

Considero que deben gestionarse caso por caso. Los servicios legales no son una commodity y las firmas que brindan estos servicios son muy diferentes entre sí. Hay que apuntar a la calidad y la eficiencia, verificar que estén presentes características que van desde la responsabilidad hasta el know-how específico, desde la huella geográfica hasta la elasticidad administrativa. Por lo tanto, sin duda recurrir a los concursos de belleza puede ser útil para seleccionar estudios llamados a gestionar actividades seriales y repetitivas, pero para actividades más impactantes para el cliente es más difícil. Si se logra identificar esas características peculiares en más de una firma, entonces el concurso de belleza puede funcionar, ya que una sana competencia siempre lleva a mejores resultados. En cualquier caso, como decía, la firma tiene un peso relativo. Lo que cuenta es el profesional y la fiabilidad que éste logra dar a su cliente.

Cerramos con la reciente operación de Pirelli en Arabia Saudita, donde han firmado una joint

venture para la construcción de una fábrica de neumáticos de alta calidad. ¿Cuáles son los aspectos legales más críticos cuando se trata de fusiones y adquisiciones transfronterizas de este tipo?

Es ante todo necesario tener buen conocimiento del marco normativo de referencia. A menudo, este marco es significativamente diferente de los típicos de los países occidentales, tanto de derecho civil como de common law. En consecuencia, el rol de los asesores internos es fundamental: con la ayuda de consultores locales, deben evaluar y definir los equilibrios de la eventual asociación, las peculiaridades del derecho aplicable y las modalidades más eficaces de ejecución de derechos específicos garantizados. En este caso particular, el rol ejercido por los abogados internos fue el de traducir los objetivos empresariales en el contexto de referencia, minimizando los riesgos

y aprovechando las oportunidades que ofrecía el marco general. Una asociación funciona bien si está bien disciplinada en todos sus aspectos, con reglas claras sobre roles, derechos y obligaciones.

¿Cuál fue la parte más compleja de la operación?

Sin duda, enfrentarse a un ámbito aún poco explorado en un contexto jurídico y económico que en estos años se está abriendo cada vez más rápidamente a realidades internacionales, sin dejar de ser una experiencia interesante realizada directamente sobre el terreno, que nos permitió entender las dinámicas peculiares de una jurisdicción poco conocida por la mayoría. Sin olvidar el alto nivel profesional y de preparación de los interlocutores locales que se están esforzando por mejorar el país a nivel industrial y tecnológico. ■





LEGALCOMMUNITYMENA

AWARDS

The event celebrating in-house & private practice lawyers
in the Middle-East and North African markets

SAVE THE DATE
21 NOVEMBER 2024
RIYADH

#LcMenaAwards 

www.legalcommunityMENA.com

For information: ilaria.guzzi@lcpublishinggroup.com



El Colegio de Abogados de París adopta una “Carta para la inclusión de las personas LGBTI+ en los despachos de abogados”, un modelo?

por lisa alice julien*

El miércoles 12 de junio de 2024, el Colegio de Abogados de París y la Asociación Francesa de Abogados LGBTI+ (AFA) organizaron la primera Jornada de Derechos LGBTI+, que se celebró en la “Maison du Barreau” de París. El objetivo de esta iniciativa sin precedentes era debatir sobre cuestiones de diversidad en los bufetes de abogados. Los temas del orden del día fueron, en particular, el estado actual y las perspectivas de los derechos LGBTI+, el papel del juez como garante de estos derechos y la inclusión y la diversidad en los bufetes de abogados.

De este debate surgió que muchas personas, hoy en día, siguen siendo víctimas de discriminación, acoso, injusticia y trato discriminatorio basado únicamente en su supuesta diversidad. La consejera contra el odio LGBTI+, a cargo de asuntos jurídicos, bioética y asuntos internacionales en la

Delegación Interministerial Francesa para la Lucha contra el Racismo, el Antisemitismo y el Odio LGBTI+ (“DILCRAH”), Léovanie DAS, enfatizó que ‘la lucha contra el odio anti-LGBTI+ es ahora más necesaria que nunca, dado el aumento del fenómeno’, citando cifras concretas: +13% de delitos anti-LGBTI+ en 2023 en comparación con 2022 y +19% de delitos, sumando un total de 4.560 delitos anti-LGBTI+ registrados el año pasado por el Ministerio del Interior francés.

También se puso de manifiesto que los despachos de abogados no son inmunes a estos problemas. Con respecto a este último punto, la Asociación de Abogados de París aprovechó la oportunidad para presentar la “Carta para la Inclusión de las Personas LGBTI+ en los Despachos de Abogados”, que ha sido firmada -hasta la fecha- por unos diez despachos de abogados. Esta Carta es el resultado del trabajo de los

miembros de la asociación AFA LGBTI+ así como de los socios, asociados y empleados de los despachos de abogados signatarios, y fue adoptada por los miembros del Consejo del Colegio de Abogados el 4 de junio de 2024. Su objetivo es garantizar la plena igualdad de derechos y trato dentro de los despachos de abogados e intensificar la lucha contra el acoso y la discriminación.

Arraigada en la deontología legal y los principios de igualdad y no discriminación, la Carta adoptada por el Colegio de Abogados de París tiene como objetivo permitir a los despachos de abogados que así lo deseen afirmar su compromiso con un entorno laboral saludable e inclusivo. Con este fin, la Carta para la Inclusión de las Personas LGBTI+ en los Despachos de Abogados puede adjuntarse a los acuerdos de colaboración y contratos de trabajo de los empleados de los despachos

de abogados signatarios, para que sus principios se apliquen a todas las personas que trabajen en estos despachos, sean abogados o no.

Precisamente por esta razón, la Carta para la Inclusión de las Personas LGBTI+ en los Despachos de Abogados tiene una orientación particularmente práctica, estableciendo varias obligaciones para el despacho de abogados signatario. Por ejemplo, la Carta estipula que el despacho de abogados "cooperará con los organismos profesionales y, en su caso, con los representantes del personal, para tomar todas las medidas adecuadas en caso de situaciones de discriminación o acoso y actuará activamente en tales casos, preservando la confidencialidad en todos los casos." Además, sobre el tema de los datos personales, la Carta

estipula que "el despacho se compromete, a petición de la persona interesada, a rectificar los datos personales erróneos, incluidos aquellos recogidos antes del cambio de estado civil, de acuerdo con los cambios realizados."

De hecho, según la Encuesta sobre discriminación laboral contra las personas LGBTI+ realizada en 2022 por ISTAT y UNAR (Oficina Nacional Antidiscriminación Racial), se desprende que el 61,2% de las personas empleadas (o ex-empleadas) entrevistadas informan, en relación con su trabajo actual/último, que han evitado hablar sobre su vida privada para mantener oculta su orientación sexual y que aproximadamente ocho de cada diez personas homosexuales o bisexuales entrevistadas han experimentado al menos una forma de microagresión en el

lugar de trabajo relacionada con su orientación sexual. La 'microagresión' se define como 'interacciones breves y repetidas que envían mensajes despectivos e insultos sutiles dirigidos a las personas, a menudo de forma automática o inconsciente'.

En este contexto, la iniciativa del Colegio de Abogados de París de introducir un día de derechos LGBTI+ y la adopción de la Carta para la Inclusión de las Personas LGBTI+ en los Despachos de Abogados son sin duda ejemplos a los que los Colegios de Abogados italianos (y otros) podrían prestar atención para proteger más eficazmente los derechos de las personas LGBTI+.

**socia de Grimaldi Alliance*





RAMIRO IGLESIAS

Abriendo las puertas del *private equity* a inversores minoristas en España

El CEO y cofundador de Crescenta, Ramiro Iglesias, explica cómo la Ley Crea y Crece ha facilitado la democratización de la inversión en capital privado en España

por julia gil

“Montamos Crescenta para que el minorista pudiera acceder al *private equity*, y esto ha sido una realidad”. Estas son las palabras de **Ramiro Iglesias**, CEO y cofundador de la gestora Crescenta. En esta conversación con *Financecommunity.es*, el gestor habla sobre el impacto de la Ley Crea y Crece, la regulación que ha simplificado el acceso al *private equity* para inversores minoristas en España. Crescenta, nacida de la experiencia de Iglesias y **Eduardo Navarro** en el mundo del capital privado, se ha convertido en la primera gestora digital en ofrecer fondos de capital privado a partir de 10.000 euros.

Tras el lanzamiento de sus dos primeros fondos en febrero de 2024, fruto de la buena acogida de los inversores, tan solo dos meses después, reforzaban su compromiso a través de una ampliación de ambos productos, hasta los 60 millones de captación. La entrevista aborda cómo esta nueva legislación y la innovadora propuesta de Crescenta están transformando el panorama de la inversión en el país. Además, Iglesias enfatiza la importancia de la educación financiera, subrayando que es fundamental para que los inversores comprendan los beneficios y riesgos de invertir en el mercado privado, facilitando así decisiones de inversión informadas y estratégicas.

¿Cómo surge la idea de crear la primera gestora digital para la inversión en fondos de capital privado en España?

Eduardo Navarro y yo somos profesionales del mundo del capital privado. Eduardo es socio fundador de Sherpa Capital y Urbanitae, y lleva los últimos cinco años como gestor de fondos de *private equity*. Yo vengo de banca de inversión, pero mi última etapa ha sido como gestor de *venture capital* y también muy vinculado al mundo de la tecnología. Nos conocimos en un evento y empezamos a hablar de que era una pena que el inversor minorista ahora estuviera invirtiendo directamente en startups a través de plataformas de *crowdfunding*, lo cual demostraba que había un apetito por invertir en compañías privadas, sin embargo, no era la mejor forma de poder de inversión para un minorista. Identificamos que había una mega tendencia internacional que era la democratización del acceso a fondos de capital privado a través de herramientas tecnológicas y

Crescenta en cifras

+40
millones de activos bajo gestión

+150
millones de activos Crescenta Alpha

+20
empleados

7
fondos invertidos

+300
inversores

vimos que en Estados Unidos hacía 10 años había nacido un *player*, una compañía que ahora vale más de 20.000 millones de dólares y es el referente en el mercado. Cuando empezamos a ver que esta ley iba a ser una realidad en España fue cuando nos lanzamos a montar lo que ahora es Crescenta, con la idea de ser el *first mover* y poder ser el referente en esta nueva tendencia en la que el minorista iba a poder invertir en fondos.

¿Porque en España los inversores han tardado tanto en entrar en fondos internacionales?

En general por dos motivos; el primero es la legislación. La ley tiene que incentivar la inversión y facilitar el acceso, es una cuestión de qué requisitos se establecen y cuál es el mínimo de inversión. La realidad es que España llega más tarde a esta mega tendencia, pero muy fuerte porque tenemos el capital mínimo requerido más bajo a nivel global, 10.000 euros de compromiso. Y, luego, hay unos requisitos que son adicionales al mínimo; si debes tener conocimientos o no, si debes haber invertido o no, cuál debe ser tu patrimonio financiero o incluso el marco regulatorio.

Este ticket más bajo a nivel mundial. ¿Qué ventajas da a los inversores minoristas?

La ley establece que, si tu patrimonio financiero es inferior a 500.000, puedes invertir máximo un 10% de los de patrimonio en alternativos. El motivo por el que se establece eso es porque es un producto líquido y lo que no quieren los reguladores es que inviertas a largo plazo, un dinero que vas a necesitar a medio o a corto plazo. ¿Qué te aporta? Invertir en alternativos, una rentabilidad neta anual superior a la que puedas ganar con cualquier otro activo, diversificar tu cartera, etc. Más del 95% de las compañías a nivel global son privadas. Cuando inviertes en bolsa tienes exposición a menos de ese 5%, no dispones de toda la información que debes de tener, inviertes con grandes *players* internacionales, con mucha volatilidad y mucha incertidumbre.

¿Qué hacen desde Crescenta para poder cambiar esta situación?

Hemos montado un portal de educación financiera para que la gente entienda qué es el mercado privado, qué beneficios te aporta, ventajas y desventajas y que así puedan tomar la decisión de inversión adecuada. El contenido es totalmente independiente a Crescenta, con contenido didáctico, desde conceptos básicos a conceptos muy sofisticados. No estamos atrás por culpa de la regulación o cómo de madura es la economía o el poder adquisitivo de la gente. El problema más estructural que hay en España es la educación financiera. Eduardo y yo estamos muy concienciados con la labor social de educar.

QUÉ ES LA LEY CREA Y CRECE

El 28 de septiembre de 2022, fue aprobada la Ley Crea y Crece, un hito en la regulación empresarial que marcó un cambio significativo en el panorama de inversión en España. Esta nueva ley redujo el capital mínimo requerido para invertir en capital riesgo de 100.000 a 10.000 euros, democratizándose así el acceso a esta modalidad de inversión. De esta manera, se permitió que una mayor variedad de inversores, no solo grandes instituciones, fondos soberanos, de pensiones o grandes patrimonios, participaran en el mercado de capital riesgo.

«España llega más tarde a esta mega tendencia, pero muy fuerte porque tenemos el capital mínimo requerido más bajo a nivel global»

A principios de este año lanzasteis vuestros dos primeros fondos: Crescenta Private Equity Buyouts Top Performers I y Crescenta Private Equity Growth Top Performers I. ¿Cómo ha sido su acogida en el mercado?

Increíble, un fondo era de 15 millones de tamaño y el otro de 20 y la idea era comercializarlos a lo largo de todo el año. En el año uno, completamos los 35 millones en 10 semanas, entonces decidimos ampliar el tamaño de los fondos, el de 15 a 25 y el de 25 a 35, que combinado son 60 millones. Originalmente montamos Crescenta para que el minorista pudiera acceder al *private equity*, y esto ha sido una realidad. Pero, sobre todo, otros inversores no minoristas, más sofisticados, *family office* o gente con altos patrimonios, que invirtieron con otros proveedores, de repente han levantado la mano y han dicho: a mí vuestro producto me encanta. Eso es lo que ha hecho que pongamos un poco el pie de la cerradura de la captación y es que tenemos compromisos de 10.000, pero tenemos compromisos de cinco millones de euros.

¿Tienen intención de lanzar más fondos?

Sí, no lo vamos a hacer público todavía, pero son fondos complementarios, que para la gente que haya invertido en estos dos les va a aportar más diversificación. Para quien no ha invertido son también fondos que establecen un buen cimiento para una cartera nueva.

Cuentan con un consejo asesor con figuras clave. ¿Qué criterios siguieron para su selección?

Cuando montamos Crescenta, por la naturaleza del proyecto, anticipábamos que podríamos convertirnos en una entidad financiera grande rápidamente. Había diferentes ámbitos en los que

queríamos reforzar nuestra propuesta de valor y, sobre todo, rodearnos de profesionales muy senior que nos ayudaran a tomar las decisiones adecuadas y estratégicas. La realidad es que llevamos dos años planificando lo que estamos haciendo ahora. Y, a gran parte de esa reflexión que nos han ayudado grandes expertos en diferentes áreas que consideramos importantes. En legal y regulatorio tenemos a Sebastián Arbella, que es el expresidente de la CNMV y actual socio de Linklaters. En finanzas corporativas, estrategia con bancos, tenemos a Carlos Paramés, Managing Director en Houlihan Lokey, and Co-Head Corporate Finance Spain CEO de Houlihan Lokey; tenemos al ex presidente de SpainCap y el socio fundador de Abac Capital, Oriol Pinya y al ex CEO de Evobanco, Enrique Tellado. Gente que tiene experiencias profesionales vitales de éxito, que queremos replicar de algún modo o que queremos utilizar para poder crecer.

«El problema más estructural que hay en España es la educación financiera»

¿Cuáles son sus objetivos a largo plazo?

En España hay tres o cuatro gestoras que vienen a la cabeza de cualquier persona que está metida en el mundillo y queremos ser una de ellas. La propuesta de valor es imbatible. El producto de inversión es muy bueno, la experiencia es fantástica y además es muy digital. Y luego, las condiciones de inversiones que ofrecemos, con un producto de alta calidad mucho más barato que cualquier otra alternativa. A largo plazo, tenemos la oportunidad entre manos de convertirnos en un líder de mercado porque yo creo que tenemos tiempo para maximizar esta oportunidad. 



EDUARDO NAVARRO Y RAMIRO IGLESIAS

3rd Edition

energy



MOTIVACIÓN

VÍDEO

PHOTOS

Los ganadores de los *Iberian Lawyer Energy Awards* 2024 fueron anunciados durante la ceremonia de gala celebrada en el Espacio Larra de Madrid. Una vez más, los Energy Awards reconocieron la excelencia entre los profesionales ibéricos activos en esta área.

Los ganadores fueron los siguientes:.



Categoria	Ganadores
IN-HOUSE CATEGORIES	
Market Leader	Antonio Adami – Recurrent Energy
In-House Team of the Year Renewables	Repsol
In-House Counsel of the Year Renewables	Borja García Ruiz – Iberdrola
In-House Team of the Year Oil & Gas	Galp
In-House Counsel of the Year Oil & Gas	Margarita Hernando Martinez-Arroyo - Shell
In-House Team of the Year Utilities	EDP España
In-House Counsel of the Year Utilities	Sara Gonçalves – Endesa
In-House Team of the Year Sustainability	Axpo Iberia
In-House Counsel of the Year Sustainability	Clara Cerdán Molina - Solarig
PRIVATE PRACTICE CATEGORIES	
Law Firm of the Year	Watson Farley & Williams
Lawyer of the Year	Mónica Carneiro Pacheco – CMS Portugal
Market Leader	João Paulo Rosado – Miranda & Associados
Law Firm of the Year Project Finance	Squire Patton Boggs
Lawyer of the Year Project Finance	Ignacio Echenagusia – Deloitte Legal
Law Firm of the Year M&A	Pinsent Masons
Lawyer of the Year M&A	Francisco Solchaga – Araoz & Rueda
Law Firm of the Year Administrative & Environmental	CS'Associados

Categoria	Ganadores
Lawyer of the Year Administrative & Environmental	Irene Terrazas - Mariscal Abogados
Law Firm of the Year Litigation	Gómez-Acebo & Pombo
Lawyer of the Year Litigation	João Quintela Cavaleiro - Cavaleiro & Associados Sociedade de Advogados
Law Firm of the Year Arbitration	CMS Portugal
Lawyer of the Year Arbitration	Rui Medeiros – Sêrvulo & Associados
Law Firm of the Year Renewables	Addleshaw Goddard
Lawyer of the Year Renewables	Antonio Bañón - Squire Patton Boggs
Law Firm of the Year Oil & Gas	Pinsent Masons
Lawyer of the Year Oil & Gas	João Rosado Correia – Miranda & Associados
Lawyer of the Year Utilities	Javier Montalvo Cleofé – MVA Asociados
Law Firm of the Year Regulatory Antitrust	Miranda & Associados
Lawyer of the Year Regulatory Antitrust	Gonzalo Olivera – Addleshaw Goddard
Law Firm of the Year Infrastructure	Abreu Advogados
Lawyer of the Year Infrastructure	Santiago Garrido – Gómez-Acebo & Pombo
Law Firm of the Year Energy Tax	C CSL Advogados
Best Practice Energy M&A Mid Market	MACEDO VITORINO
Best Practice Renewable Projects Advisory	BROSETA
Rising Star	Juan Vicente Barquilla - Watson Farley & Williams





3rd Edition

ENERGY & INFRASTRUCTURE

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

SAVE THE DATE

11 December 2024 • São Paulo

For general information:

chiara.seghi@lcpublishinggroup.com

To candidate:

elia.turco@iberianlegalgroup.com

Follow us on



#TheLatamLawyerAwards

www.thelatinamericanlawyer.com

DRESS CODE: business suit / cocktail dress

WomenX IMPACT SUMMIT

The most anticipated international event of the year dedicated to leadership, entrepreneurship and female empowerment.

**Discover the event on
our website:**

<https://womenximpact.com>



MARKET LEADER

ANTONIO ADAMI

Recurrent Energy

FINALISTAS

Borja Acha Besga

Endesa

Pablo Blanco Pérez

Repsol

Pelayo Echevarría Ybarra

EDP España

Borja García Ruiz

Iberdrola



IN-HOUSE TEAM OF YEAR RENEWABLES

REPSOL

FINALISTAS

Axpo Iberia

Iberdrola

Recurrent Energy

Solarig



REPSOL

IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR RENEWABLES

BORJA GARCÍA RUIZ

Iberdrola

FINALISTAS

Pablo Blanco Pérez

Repsol

Clara Cerdán Molina

Solarig

Pelayo Echevarría Ybarra

EDP España

Yolanda Herran Azanza

ACCIONA Energía



IN-HOUSE TEAM OF THE YEAR OIL & GAS

GALP

FINALISTAS

Enagás

Endesa

REN

Shell



PEDRO NEVES

IN-HOUSE TEAM OF THE YEAR UTILITIES

EDP ESPAÑA

FINALISTAS

Cepsa
Enagás
Endesa
L'ENERGÈTICA



IN-HOUSE TEAM OF THE YEAR SUSTAINABILITY

AXPO IBERIA

FINALISTAS

ACCIONA Energía
Recurrent Energy
Siemens Gamesa
Renewable Energy
Solarig



JORGE VELASCO



IN-HOUSE COUNSEL
OF THE YEAR
SUSTAINABILITY

CLARA CERDÁN MOLINA

Solarig

FINALISTAS

Antonio Adami

Recurrent Energy

Yolanda Herran Azanza

ACCIONA Energía

Raquel Rocha

Greenvolt

Jorge Velasco Fernández

Axpo Iberia



LAW FIRM OF THE YEAR

**WATSON FARLEY
& WILLIAMS**

FINALISTAS

Addleshaw Goddard
Clifford Chance
CMS Portugal
Gómez-Acebo & Pombo



HÉCTOR SUÁREZ, ROMÁN PAZOS, ANA LORENZO, LIDIA FERNÁNDEZ JIMÉNEZ, JAVIER RUFFIN, JUAN VICENTE BARQUILLA

MARKET LEADER

JOÃO ROSADO CORREIA
Miranda & Associados



LAW FIRM OF THE YEAR PROJECT FINANCE

SQUIRE PATTON BOGGS

FINALISTAS

Abreu Advogados
MACEDO VITORINO
Pinsent Masons
Watson Farley & Williams



ANA BOHÓRQUEZ, MANUEL MINGOT

LAW FIRM OF THE YEAR M&A

PINSENT MASON'S

FINALISTAS

Addleshaw Goddard
Araoz & Rueda
Squire Patton Boggs
Watson Farley & Williams



ALFONSO BAYONA, PABLO GALERA, BORJA MARTÍN AND JAVIER AGUILERA

LAWYER OF THE YEAR M&A

FRANCISCO SOLCHAGA

Araoz & Rueda

FINALISTAS

Hermenegildo Altozano
Pinsent Masons

María Pilar García Guijarro
Watson Farley & Williams

Gonzalo Olivera
Addleshaw Goddard

João Robles
Eversheds Sutherland FCB



LAW FIRM OF THE YEAR ADMINISTRATIVE & ENVIRONMENTAL

CS'ASSOCIADOS

FINALISTAS

Addleshaw Goddard
CMS Portugal
Mariscal Abogados
Squire Patton Boggs



MAFALDA FERREIRA, MARTA RAMALHO GOMES

LAWYER OF THE YEAR ADMINISTRATIVE & ENVIRONMENTAL

IRENE TERRAZAS
MARISCAL ABOGADOS

FINALISTAS

Antonio Bañón
Squire Patton Boggs

Miguel Brito
Eversheds Sutherland FCB

Mafalda Ferreira
CS'Associados

Gonzalo Olivera
Addleshaw Goddard



LAWYER OF THE YEAR LITIGATION

**JOÃO QUINTELA
CAVALEIRO**

*CAVALEIRO & ASSOCIADOS
SOCIEDADE DE ADVOGADOS*

FINALISTAS

Santiago Garrido
Gómez-Acebo & Pombo

Nuno Pena
CMS Portugal

Gonzalo Rubio Hernández-Sampelayo
MVA Asociados

Antonio Vazquez-Guillén
AGO Shearman



LAW FIRM OF THE YEAR RENEWABLES

ADDLESHAW GODDARD

FINALISTAS

Abreu Advogados

BROSETA

Squire Patton Boggs

Watson Farley & Williams



ALBERTO ARTÉS, GONZALO OLIVERA, ELENA GONOS, IGNACIO LOPEZ, CARMEN RENGIFO

LAWYER OF THE YEAR RENEWABLES

ANTONIO BAÑÓN
SQUIRE PATTON BOGGS

FINALISTAS

Alfonso Bayona

Pinsent Masons

Mónica Carneiro Pacheco

CMS Portugal

María Pilar García Guijarro

Watson Farley & Williams

Mark Kirby

Servulo & Asociados



LAW FIRM OF THE YEAR OIL & GAS

PINSENT MASONS

FINALISTAS

Addleshaw Goddard
Eversheds Sutherland FCB
Miranda & Asociados
SRS Legal



JAVIER AGUILERA, ALFONSO BAYONA, BORJA MARTÍN AND PABLO GALERA

LAWYER OF THE YEAR OIL & GAS

JOÃO ROSADO CORREIA
Miranda & Asociados

FINALISTAS

Andrés Alfonso
Ashurst
Gonçalo Anastácio
SRS Legal
Gonzalo Olivera
Addleshaw Goddard
João Robles
Eversheds Sutherland FCB



LAW FIRM OF THE YEAR REGULATORY ANTITRUST

MIRANDA & ASSOCIADOS

FINALISTAS

Addleshaw Goddard
GTA Villamagna Abogados
Herbert Smith Freehills
MVA Asociados



JOÃO ROSADO CORREIA

LAWYER OF THE YEAR REGULATORY ANTITRUST

GONZALO OLIVERA

Addleshaw Goddard

FINALISTAS

Ernesto García-Trevijano
GTA Villamagna Abogados
Gervasio Martínez-
Villaseñor Fernández
MVA Asociados
José Ramón Mourenza Díaz
Herbert Smith Freehills
João Rosado Correia
Miranda & Associados



**BEST PRACTICE
RENEWABLE PROJECTS
ADVISORY**

BROSETA



ANDRÉS CAMPAÑA ÁVILA AND FÁBIO GOMES RAPOSO

RISING STAR

**JUAN VICENTE
BARQUILLA**

Watson Farley & Williams





Global Energy
Transition Congress
and Exhibition

1-3 July 2024

Allianz MiCo - Milano Convention Centre,
Milan Italy

Accelerating the Global Energy Transition

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

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

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

**BOOK YOUR
STAND TODAY**

SCAN FOR MORE
INFORMATION



Media Partners



Be an Architect of the Global Energy Transition

#getcongress getcongress.com

Organised By

dmg events



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



World Compliance Association

Un paso mas en el rol del Compliance: Nueva Directiva de Debita Diligencia

por sonia alonso burgos*



No pasa desapercibido para nadie en el mundo del compliance, la vorágine en la que estamos inmersos

en los últimos tiempos con nuevas normativas europeas cuyo impacto estamos aún analizando en el seno de las compañías. Una de las últimas normativas aprobadas por el Parlamento Europeo es la nueva Directiva de Debita Diligencia en materia de sostenibilidad, que busca fortalecer el papel de las empresas en la lucha contra los abusos de los derechos humanos y las violaciones ambientales en sus cadenas de suministro.

Esta directiva que se estima entre en vigor en 2024, introduce una serie de obligaciones para las

empresas, con el objetivo de impulsar la sostenibilidad y la responsabilidad social en el ámbito empresarial. El Parlamento, cansado de esperar que los gobiernos locales regularan la materia, lo hicieran de modo muy dispar, o no establecieran sanciones ejemplares, ha procedido directamente a homogeneizar los requisitos de debita diligencia entre los Estados Miembros. Su aprobación no ha sido un camino cómodo. En palabras de la eurodiputada Lara Wolters (S&D, Países Bajos) "Esta ley es resultado de un compromiso muy reñido

y de muchos años de duras negociaciones”. Evidentemente, la nueva Directiva promueve la sostenibilidad y la responsabilidad social en el ámbito empresarial, incentiva a las empresas a integrar prácticas responsables en sus operaciones y cadenas de suministro, ayudará a las empresas que implanten los procesos de debida diligencia a mejorar su reputación e imagen pública de cara a los consumidores o posibles futuros clientes e incluso facilitará el acceso a concursos con la Administración Pública. Pero, no debemos de olvidar que la implementación de la nueva Directiva presentará grandes desafíos para las empresas, y especialmente para las pequeñas y medianas empresas (Pymes) que pueden carecer de los recursos y la experiencia necesarios. Hablando de debida diligencia y de las obligaciones que dicha normativa nos ha traído a la mochila compliance, las empresas deberán llevar a cabo un trabajo de análisis de su actividad y para ello deberán de realizar un proceso de identificación, prevención y mitigación por medio de controles, de los riesgos asociados a los abusos de los derechos humanos y las violaciones ambientales en sus cadenas de suministros. Aunque los Estados miembros tendrán dos años para incorporar las nuevas normas a sus legislaciones nacionales, y este periodo nos dará un respiro a las compañías, no hay duda que debemos de ir trabajando de forma transversal con los equipos de sostenibilidad,

compras, legal y calidad principalmente, los puntos más críticos y que suponen a la compañía un mayor esfuerzo de puesta en marcha. Movilizar de manera consensuada a los departamentos de compañías grandes no es tarea fácil y empezar de manera ordenada es fundamental para conseguir el objetivo marcado. Quizás las empresas españolas de matriz francesa tenemos una ventaja a la hora de implantar las nuevas obligaciones que nos deja esta nueva Directiva, en la medida que la ley francesa sobre el deber de vigilancia que entró en vigor en marzo de 2017, ya nos obligaba legalmente a la empresas de matriz francesa y empresas contratistas a identificar y evitar los abusos contra los derechos humanos y el medio ambiente resultantes no sólo de sus propias actividades, sino también de las de las empresas que controlan (filiales a nivel mundial), así como de las actividades de sus subcontratistas y proveedores con que los mantienen relaciones comerciales. Además, las empresas sometidas a esta legislación deben prevenir los riesgos de perjuicios graves a las personas y al medio ambiente mediante planes de vigilancia anuales, que deberán ser públicos y adjuntarse a los informes financieros y extrafinancieros de cada año. Esta Ley que era pionera a nivel mundial y con la especialidad de ser de aplicación extraterritorial, propició que las compañías españolas de origen francés que entrabamos en el alcance de la Ley nos embarcáramos en el mapeo de nuestras actividades a fin de poder identificar, analizar y

priorizar los riesgos. En su origen, no fue un trabajo fácil considerando todos los recursos humanos que había que movilizar, la información a analizar, la nueva metodología de matriz de riesgo que se utilizaría y en general la falta de modelo anteriores que nos sirviera de base para el trabajo a realizar. Pero el tiempo y el buen resultado obtenido, no ha llevado a concluir que el esfuerzo e implicación de los equipos valió la pena. Los planes de acción puestos en marcha nos han servido para mejorar en nuestros procesos el lado de sostenibilidad y seguimiento de la cadena de suministro. Trabajar con los proveedores planes de acción para subsanar incumplimientos identificados se ha convertido en un trabajo fundamental y necesario si queremos alcanzar el grado de cultura ética que exigimos. Asimismo nos ha permitido estar más preparados para la derivas legislativas que van surgiendo, tales como la CSRD o Directiva sobre información corporativa en materia de sostenibilidad que es la nueva normativa a nivel europeo que sustituye a la Directiva 2014/95/UE y que regirá a partir de 2024 la presentación sobre información de sostenibilidad de las empresas de la Unión Europea. Esta Directiva merece un análisis propio para ver los futuros retos que tendremos los departamentos Compliance en el acompañamiento que realicemos a los compañeros de sostenibilidad.

** Compliance Officer Senior
Leroy Merlin*

The Coach Approach

¿Qué importancia tiene el networking genuino para los abogados?

por b rbara de eliseu



La *Legalcommunity Week* (Semana de la Comunidad Jurídica), en Milán, ha llegado a su fin. Entonces, me resultó inevitable pensar en temas de red de contactos (*networking*). Un gran evento que reúne a cientos de abogados de todo el mundo durante una semana para discutir y compartir ideas sobre los asuntos legales más importantes y en boga.

Y al final, un colega que también asistió al evento y que se ha convertido en amigo a lo largo de los años, publicó sobre ello y se al  las conexiones genuinas como una habilidad interpersonal. « Brillante!», pens .

De hecho, la capacidad de crear conexiones genuinas es lo que marca la diferencia entre recopilar contactos en LinkedIn o disfrutar de nuevas oportunidades, nuevas referencias, nuevas oportunidades de negocio, nuevas experiencias, nuevas asociaciones, nuevas amistades.

Aceptar un evento con autenticidad significa que debes estar presente, escuchar activamente y estar disponible para interesarte y compartir genuinamente. Evite ser demasiado directo con la conversación de ventas. El *networking*, especialmente el

networking legal, se centra más en la construcción de relaciones y, como en cualquier otra relación, lleva tiempo. Por lo tanto, es mejor que muestre interés genuino en otros abogados escuchándolos y promoviendo una conversación significativa.

Los abogados a veces se preguntan sobre el valor o el interés de asistir a eventos para abogados, lo que significa que estarán entre pares y no entre clientes potenciales. La respuesta es bastante directa y asistir a eventos de pares tiene varios beneficios: los negocios también provienen de otros colegas, por lo que cuantos más abogados conozca, mayores serán las posibilidades de que necesiten ayuda en su campo de especialización o área geográfica de actividad legal. Ampliar su red de contactos con pares también aumenta sus posibilidades de ser invitado a hablar o asistir a otros eventos donde hay “clientes reales”, a moderar un panel de oradores, a patrocinar un evento clave, incluso a coorganizar un seminario web, una mesa redonda o una conferencia que lo coloca en una posición de autoridad en su nicho y puede atraer clientes y otros abogados que valorarán sus conocimientos. Estar entre pares también aumenta su reputación: una red

sólida de abogados puede mejorar su reputación dentro de la comunidad legal y las referencias o recomendaciones de colegas respetados aumentan su credibilidad y visibilidad. Finalmente, algunos abogados asistentes son abogados internos y, dicho esto, tus potenciales clientes también están presentes en el evento.

Entonces, la siguiente pregunta es: ¿asistirás a un evento con todo esto en mente? La respuesta es no. En cambio, asistirá con interés genuino por el trabajo y las contribuciones de otras personas. Participarás con la disponibilidad requerida, de tiempo, paciencia (ni todas las personas van a ser tan interesantes) y dispuesto a compartir tu propia experiencia, consejos, conexiones, facilitar y crear puentes entre otras personas, ser amable y listo para ayudar. Y, al hacer eso, genuina y naturalmente, ¡vendrán otras cosas buenas!

Por supuesto, deberás establecer objetivos de networking y, antes de lanzarte a múltiples actividades de networking, identificar tus prioridades y objetivos. Por supuesto, debes hacer un seguimiento, recordar a los contactos quién eres y enviar un mensaje personalizado sería de gran ayuda. Deberá

utilizar las redes sociales para expandir su red profesional, ser activo y participar compartiendo su experiencia legal. Pero hay que hacerlo de manera genuina, realmente hay que preocuparse y estar interesado, y eso requiere verdaderas habilidades interpersonales.

La autenticidad es clave a la hora de construir tu red de contactos. En lugar de centrarse en la autopromoción, esfuércese por construir conexiones basadas en el respeto mutuo y los intereses compartidos. Escuche atentamente, haga preguntas relevantes y muestre interés genuino en las experiencias y perspectivas de los demás. Esté preparado para ayudar ofreciendo su experiencia, recomendando personas o presentándolas a otros profesionales legales de su red legal.

Recuerde siempre que el networking exitoso es una vía de doble sentido, basada en la autenticidad, el valor y el compromiso genuino. En nuestros círculos legales, como en nuestra vida personal, se trata de conexiones reales y relaciones veraces. ¡Espero que estos consejos puedan ayudarte a aprovechar al máximo tu próximo evento!



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 136 | Julio 2024

Editor-in-Chief

ilaria.iaquinta@iberianlegalgroup.com

In collaboration with

julia.gil@iberianlegalgroup.com

Contributor

mercedes galán, sonia alonso burgos,
anna fernández blanes, bärbara de eliseu

Group Editor-in-Chief

nicola.dimolfetta@lcpublishinggroup.com

Administration Officer

carlos.donaire@iberianlegalgroup.com

Graphic Designer

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

International Project & Conference Manager

anna.palazzo@iberianlegalgroup.com

CEO

aldo.scaringella@lcpublishinggroup.com

General Manager and Group HR Director

stefania.bonfanti@lcpublishinggroup.com

Group Communication and Business Development Director

helene.thiery@lcpublishinggroup.com

Group CFO

valentina.pozzi@lcpublishinggroup.com

Marketing and Sales Manager

chiara.seghi@lcpublishinggroup.com

Account Coordinator for Spain & Portugal

vincenzo.corrado@iberianlegalgroup.com

Events Coordinator

ilaria.guzzi@lcpublishinggroup.com

Editor

Oficina registrada:
C/ Rios Rosas, 44 A - 2º G,H
28003 Madrid, Spain
T: + 34 91 563 3691
info@iberianlawyer.com
www.iberianlawyer.com
www.thelatinamericanlawyer.com

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

Legal Deposit
M-5664-2009