



MAG

**IBERIAN
LAWYER**



NÚMERO 121	6 febrero 2023	ESP
---------------	-------------------	-----

ESPECIAL

**LABOUR Awards 2022
PORTUGAL**

In-house

El día a día del departamento legal de Heineken España

Entrevista

CEO de Lawyers for Projects,
Laia Moncosí Barasoain

CHARLES ADAMS: "MI PROYECTO PARA CLIFFORD CHANCE"

MAG se reúne con el socio director mundial del bufete de abogados Magic Circle.
"Queremos ser el punto de referencia jurídico para nuestros clientes internacionales.
Queremos reforzar cada vez más nuestra imagen de una firma unificada"

Editorial

Michael Heron

Cauto Optimismo

El primer artículo editorial que escribí para Iberian Lawyer fue el año pasado, por estas fechas, y se titulaba *Fresh Start* (Comienzo Fresco). Dos años después de la pandemia, se ansiaba optimismo y posiblemente estaba en el aire. No sabía que, solo unas semanas después, comenzaría la guerra en Ucrania, lo que provocaría una avalancha de restricciones y desafíos económicos. Es difícil empezar este año con el mismo optimismo, ya que el pasado nos ha enseñado que todo puede ocurrir. Habiendo dicho esto, el mercado legal ha seguido mostrando su resiliencia, con otro año fenomenal para la actividad de fusiones y adquisiciones (M&A) en 2022. Nuestro informe que resume el año pasado, con especial agradecimiento a TTR por los datos, muestra lo bien que le fue al mercado ibérico durante esta difícil época.

Nuestra portada para España presenta a Charles Adams, socio gerente global de Clifford Chance, quien fue entrevistado desde la sede de la firma en Milán. Desde España, tuvimos el placer de conocer al CEO de Lawyers for Projects, Laia Moncosí Barasoain, cuyo ALSP (Proveedores de Servicios Legales Alternativos) fue el primero en surgir en España allá por 2017. Un gran ejemplo e inspiración de legal tech. Esto se refleja perfectamente en nuestra portada portuguesa, donde entrevistamos al socio gerente de Miranda. Los arquitectos del portal lusófono de Lisboa a Luanda y más allá muestran que la innovación puede venir a través de la expansión geográfica y no solo de la Tecnología.

También fue un placer escuchar al jefe legal de Heineken, Ignacio Mendoza, para ver qué se está fermentando en 2023 y más allá (*juego de palabras*). Felicitaciones a nuestros ganadores de los Portugal *Employment Awards*, que cerraron 2022 y que aparecen en este número. Aquellos ganadores que no pudieron acompañarnos en la noche y aún no poseen su premio, recibirán una visita personal mía en sus oficinas. ¡Echa un ojo a este espacio!

Nuestras valiosas colaboraciones con Women in a Legal World, World Compliance Association y The Coach Approach completan este número, junto con fantástico contenido internacional de MAG y Latin American Lawyer.

¡Esperamos, con cauteloso optimismo, un fantástico 2023!

Ask the submission form to: guido.santoro@iberianlegalgroup.com
For more information about the events send an email to: ilaria.guzzi@lcpublishinggroup.com



These events refer to Iberian Lawyer and they reward the best lawyers and law professionals in Spain and Portugal.

Sustainability Summit Spain	Madrid, 16/02/2023
Inspiraw	Madrid, 09/03/2023
Iberian Lawyer Labour Spain	New Date Madrid, 29/03/2023
Sustainability Summit Portugal	Lisbon, 18/04/2023
Iberian Lawyer IPGTMT Spain	Madrid, 23/05/2023
Iberian Lawyer Energy Awards	Madrid, 29/06/2023
Iberian Lawyer IPGTMT Portugal	Lisbon, 13/07/2023
Iberian Lawyer Legaltech Day	Madrid, 20/09/2023
Iberian Lawyer Forty Under 40 Awards	Madrid, 17/10/2023
Legal Day	Madrid, 07/11/2023
Gold Awards	Madrid, 07/11/2023
Iberian Lawyer Labour Portugal	Lisbon, 05/12/2023



The event aims to highlight the excellence of private practice lawyers, experts in the sector of energy and infrastructure in Latin America.

The LatAm Energy & Infrastructure Awards	São Paulo, 13/12/2023
--	-----------------------



La settimana internazionale di eventi per la legal business community a Milano.

Legalcommunity Week	Milan, 12-16/06/2023
---------------------	----------------------



The Legalcommunity Switzerland Awards is the event celebrating in-house & private practice lawyers in Switzerland.

Legalcommunity Switzerland Awards	Zurich, 04/05/2023
Inhousecommunity Days Switzerland	Zurich, 26-27/10/2023



The Legalcommunity MENA Awards event celebrates the excellence of in-house legal departments and private practice lawyers in the Middle East and North African markets.

LegalcommunityMENA Awards	Cairo, 23/11/2023
---------------------------	-------------------

Contenidos

MAG
**IBERIAN
LAWYER**

6 febrero
2023 ESP

ESPECIAL
LABOUR Awards 2022
PORTUGAL

In-house
El día a día del departamento legal de Heineken España

Entrevista
CEO de Lawyers for Projects.
Laia Moncosi Barasoain

**CHARLES ADAMS:
"MI PROYECTO PARA CLIFFORD CHANCE"**

MAG se reúne con el socio director mundial del bufete de abogados Magic Circle.
"Queremos ser el punto de referencia jurídico para nuestros clientes internacionales.
Queremos reforzar cada vez más nuestra imagen de empresa unificada"

74

Charles Adams: "Mi proyecto para Clifford Chance"

MAG se reúne con el socio director mundial del bufete de abogados Magic Circle. "Queremos ser el punto de referencia jurídico para nuestros clientes internacionales. Queremos reforzar cada vez más nuestra imagen de una firma unificada".

6

ON THE MOVE

Gentile Law ha contratado a una nueva socia para el área mercantil y de fusiones y adquisiciones

38

ON THE WEB

Un 2022 fuerte, ¿qué sigue?

42

Líderes 2022: Garrigues, PLMJ y Uría Menéndez

50

El día a día del departamento legal de Heineken España

54

ALSPs
Delante de la curva

60

Arquitectos de la entrada

66

Finizens:
educando a los futuros expertos

70

Patentes:
aún son pocas las que pertenecen a mujeres científicas

80

La Copa del Mundo:
los goles dentro y fuera del campo

90

Hablar de crisis llama a crisis

94

ESPECIAL

Iberian Lawyer Labour Awards Portugal 2022

110

THE COACH APPROACH

3 Habilidades que necesitas dominar para un 2023 exitoso

114

WOMEN IN A LEGAL WORLD

Reflexiones sobre compliance

116

WORLD COMPLIANCE ASSOCIATION

Secretos empresariales compliance y canales de denuncia

On the Move



CORPORATIVO

Gentile Law ha contratado a una nueva socia para el área mercantil y de fusiones y adquisiciones

Gentile Law ha contratado a Marta Batalla (en la foto) como nueva socia para el departamento corporativo y de fusiones y adquisiciones.

Batalla cuenta con una formación internacional en la universidad IVY League, Cornell Law School, en Estados Unidos. De esta forma, aporta una visión global del mundo corporativo y transaccional a la firma de la que ahora es socia.

Además, inició su carrera profesional en Clifford Chance y trabajó como abogada internacional en Davis Polk y Simpson Thacher, en sus oficinas de Madrid y Londres.



PILAR VACAS



ESTHER BOIX

NOMBRAMIENTO

RocaJunyent ha nombrado nuevas socias a Pilar Vacas y Esther Boix

RocaJunyent ha nombrado a **Pilar Vacas** y **Esther Boix** nuevas socias de los departamentos fiscal e inmobiliario, respectivamente. Con estos nombramientos, el despacho cuenta con 40 socios, 10 de los cuales son mujeres.

Vacas es licenciada en Derecho por la Universidad Pontificia Comillas Icade y se incorporó a RocaJunyent en 2018 procedente de Baker McKenzie, donde había desarrollado previamente su carrera profesional. La nueva socia fiscal cuenta con una amplia experiencia en planificación fiscal general y es experta en precios de transferencia. Además, cuenta con amplios conocimientos en el asesoramiento fiscal a empresas en el ámbito de la fiscalidad directa, indirecta y local, y en relación con la administración tributaria y las inspecciones fiscales.

Boix es licenciada en Derecho por la Universidad de Barcelona, postgrado en Propiedad Intelectual y máster en Derecho Inmobiliario, Urbanístico y de la Construcción, ambos por la Universidad Pompeu Fabra. Empezó a trabajar en RocaJunyent en 2007, por lo que lleva 16 años en la firma, aunque anteriormente trabajó en el sector público.

También ha asesorado en la implantación de grandes cadenas de restauración y hostelería, establecimientos comerciales, y también en los sectores logístico-industrial y de equipamientos culturales. Además, tiene experiencia con empresas y particulares en el desarrollo y ejecución de proyectos inmobiliarios, en el análisis de la situación urbanística de proyectos inmobiliarios, así como en el asesoramiento en la adquisición y transmisión de carteras de activos inmobiliarios por parte de filiales de entidades de crédito, family offices u otros operadores.



INCORPORACIÓN

Ayuela Jiménez ha nombrado nuevo socio a Ion Mendizábal

Ayuela Jiménez ha nombrado a Ion Mendizábal (en el centro de la imagen), procedente del Grupo Stoneshield, nuevo socio responsable de Derecho Laboral.

Mendizábal es licenciado en Derecho por la Universidad de Deusto y máster en Asesoría Jurídica de Empresas por la misma universidad. Ha trabajado en diferentes empresas, despachos de abogados y sociedades cotizadas, como Banco Inversis, Ricardo de Nagel Abogados, Cebek y Neinor Homes.

Con más de 18 años de experiencia, el nuevo socio de Ayuela Jiménez está especializado en asesoramiento laboral, con especial incidencia en reestructuraciones empresariales y despidos colectivos, inspecciones de trabajo, negociación colectiva, modificaciones sustanciales, auditorías laborales o subrogación de personal.

Con esta incorporación, el despacho cuenta con seis socios y un plan de crecimiento que pretende facturar cinco millones de euros en 2025.



LITIGACIÓN

Andersen ha nombrado a Javier Moya socio para su área de litigios

Andersen ha nombrado a Javier Moya (en el centro de la imagen) socio de la práctica de litigios y arbitraje en la oficina de Madrid, reforzando las capacidades de la firma en esta área y, en concreto, en el ámbito de litigios mercantiles y arbitrajes nacionales e internacionales.

Con más de 17 años de experiencia, Moya está especializado en materia consultiva y procesal, asesorando en complejos procedimientos judiciales civiles y mercantiles ante la jurisdicción ordinaria y tribunales arbitrales, concretamente en proyectos de infraestructuras públicas, telecomunicaciones, mercado de valores, contratos de seguros y conflictos societarios.

También ha actuado como Abogado del Estado ante la Audiencia Nacional, en diversos organismos públicos como la CNMC, CNMV, Banco de España, ICAC o el FROB. También ha sido vicesecretario del consejo de administración de Acuamed y director de los servicios jurídicos y vicesecretario del consejo de Adif. En el sector privado, ha trabajado en el bufete americano Jones Day, especializado en litigios civiles y arbitraje.



JOSÉ MARÍA BARRIOS GARRIDO

MOVIMIENTOS

DLA Piper ha incorporado a un nuevo socio de Derecho Público

DLA Piper ha incorporado a **José María Barrios Garrido** como nuevo socio de la práctica de Derecho Público en la oficina de Madrid.

Barrios Garrido era hasta ahora socio del área de regulación y cumplimiento normativo de Deloitte Legal, firma a la que se incorporó en 2018, donde ha llegado a liderar los sectores de TMT y energía para la práctica legal. Anteriormente, desarrolló su carrera profesional en Clifford Chance, Grupo ACS y Pérez-Llorca.

Con más de veinte años de experiencia profesional, Barrios Garrido está especializado en asuntos relacionados con contratación administrativa, expropiaciones, urbanismo y medio ambiente, así como en una amplia variedad de sectores regulados como transportes, infraestructuras públicas, aeronáutica, hoteles, telecomunicaciones, medios de comunicación y, en particular, el sector energético.

Con esta incorporación, DLA Piper pretende impulsar el crecimiento del departamento de litigios, arbitraje y derecho regulatorio, liderado por el socio Borja de Obeso.



ALEX FERRERES

NOMBRAMIENTO

Linklaters ha fichado a Alex Ferreres como nuevo socio

Linklaters ha fichado a **Alex Ferreres** como nuevo socio para reforzar su departamento de litigios, insolvencia y arbitraje.

Ferreres se incorpora procedente de Uría Menéndez, donde fue nombrado socio en 2006 y es el quinto socio que Linklaters incorpora a sus filas en los últimos 12 meses.

El nuevo socio está especializado en derecho procesal y cuenta con una amplia experiencia en litigios mercantiles nacionales e internacionales. También es un destacado experto en la defensa de empresas en demandas colectivas.



ENRIQUE FORT

CORPORATIVO

Lener ha incorporado a Enrique Fort como socio del área mercantil

Lener ha incorporado a **Enrique Fort** como socio del área mercantil en la oficina de Barcelona. Con más de 20 años de experiencia, Fort ha asesorado a startups, todo tipo de empresas y entidades públicas.

Es licenciado en Derecho por la Universidad Internacional de Cataluña (UIC) y máster en Corporate Finance y Derecho por ESADE. Ha desarrollado toda su carrera profesional en su anterior despacho, al que se incorporó en 2002. También es profesor del Institut d'Estudis Financiers (IEF).



NOMBRAMIENTO

Elzaburu ha nombrado nuevo presidente a Alfonso Díez de Rivera

Elzaburu ha nombrado al abogado y agente de la propiedad industrial **Alfonso Díez de Rivera** (en el centro) nuevo presidente de la empresa.

Él y su predecesor son hermanos y descendientes de la familia que fundó la empresa hace más de 150 años. El relevo forma parte de un proceso planificado de alternancia de funciones y pretende continuar la senda de crecimiento y fortalecimiento interno de la firma.

La firma indica que esta área ha generado importantes proyectos como Elzacloud y ha optimizado la digitalización del despacho en la gestión de procesos y expedientes. Con este nombramiento, buscan seguir impulsando la investigación en áreas emergentes, como la inteligencia artificial, el metaverso y el blockchain, entre otros proyectos innovadores.



NOMBRAMIENTO

Andersen ha nombrado nuevo director para su oficina de Barcelona

Andersen ha nombrado a **Juan Ignacio Alonso Dregi** (en el centro de la imagen) director de la oficina de Barcelona con el objetivo de dar un nuevo impulso a la práctica local.

Alonso Dregi es licenciado en Derecho por la Universidad CEU Abat Oliba y cuenta con más de 25 años de experiencia en los que ha asesorado a numerosas empresas en fusiones y adquisiciones, en inversiones de empresas españolas en sus procesos de internacionalización, así como en la implantación de empresas extranjeras en España. También ha participado en operaciones de reestructuración en diversos sectores, con especial experiencia en inmobiliario, automoción y retail. Previamente, ha desarrollado su carrera en despachos de abogados como Garrigues o Dentons.

Los socios directores de Andersen en Iberia, José Vicente Morote (en la foto, a la izquierda) e Íñigo Rodríguez-Sastre (en la foto, a la derecha), han subrayado que este nuevo impulso coincide con el cambio de oficina en Barcelona, que ahora tiene su sede en el Edificio Beethoven, situado en la Avenida Diagonal, 618, y que fue también la primera sede de Arthur Andersen en Barcelona.



COMPETENCIA

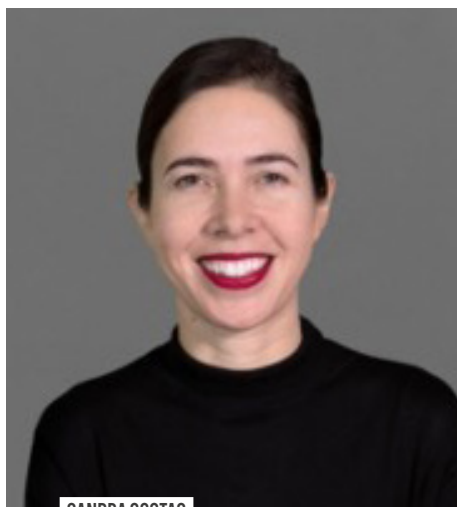
KPMG Abogados ha nombrado nueva socia a Clara Alcaraz

KPMG Abogados ha nombrado a **Clara Alcaraz** (en la foto, a la derecha) nueva socia del departamento de Regulatorio, Administrativo y Competencia.

La nueva socia es Licenciada en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid, Master en Derecho Comunitario por la Universidad Carlos III de Madrid y graduada en el Programa Avanzado del IE sobre el sector energético.

Los últimos 17 años los ha pasado como abogada en Clifford Chance, donde ha desarrollado la mayor parte de su carrera profesional hasta el momento, antes de lo cual trabajó en Gómez-Acebo & Pombo.

Su trabajo se ha centrado principalmente en los sectores de energía (electricidad, gas natural y gases renovables), infraestructuras, medio ambiente, urbanismo, telecomunicaciones y contratación pública.



SANDRA COSTAS

INTERNACIONAL

Cuatrecasas ha nombrado nueva directora en China

Cuatrecasas ha nombrado a **Sandra Costas** nueva directora de su oficina en China, cargo que desempeñará conjuntamente con los socios Omar Puertas y Pablo Cubel.

Costas es licenciada en Derecho por la Universidad de Santiago de Compostela, con especialización en Gestión de Comercio Exterior, y cuenta con 20 años de experiencia como abogada de empresa, desarrollando su carrera profesional durante la mayor parte de ese tiempo con base en Asia.

Antes de incorporarse a Cuatrecasas, trabajó en China en el despacho de abogados DLA Piper, y ocupó otros cargos en diferentes instituciones como la Sección Comercial de la Embajada de España y la Cámara de Comercio de España en China.

Asimismo, es especialista en operaciones comerciales transfronterizas (inversiones directas, fusiones y adquisiciones, joint ventures, sociedades instrumentales y reestructuraciones) y operaciones comerciales entre Asia, Europa y América, representando a clientes de los sectores industrial, de consumo y financiero en sus distintas fases de inversión y transacciones.



ENRIQUE FORT

ARBITRAJE

Araoz & Rueda ha nombrado nuevo socio para su área de arbitraje

Araoz & Rueda ha nombrado a Ángel S. Freire (en la foto) nuevo socio para el área de arbitraje y litigios.

Freire es licenciado en Derecho por la Universidad de Sevilla y diplomado en Derecho Internacional por Sciences Po.

Está especializado en resolución de disputas comerciales, con años de experiencia en el área de arbitraje. Se incorporó al despacho en 2013 tras haber trabajado previamente en Cremades & Asociados durante más de cinco años.



MERCEDES ROMERO

LITIGIOS

Ontier ha nombrado a Mercedes Romero socia de su área de litigios

Ontier ha nombrado a **Mercedes Romero** nueva socia de su equipo de litigios y arbitraje. Este departamento, que ha experimentado un fuerte crecimiento en los últimos años, se refuerza ahora con el objetivo de potenciar aún más la práctica del arbitraje internacional.

Romero Iglesias es licenciado en Derecho por la Universidad Carlos III de Madrid y cuenta con un postgrado en arbitraje internacional por la Universidad de Londres. Con una larga trayectoria profesional de más de 20 años, ha desarrollado su carrera en despachos como Pérez-Llorca, o DAC Beachcroft LLP donde hasta ahora era socia y responsable del Departamento de Litigación y Arbitraje.

A Mercedes Romero se unen otros tres profesionales, Antonio Góngora, Lucía Puente y Rafael Montejo, que anteriormente formaban parte del equipo de DAC Beachcroft LLP. El primero es licenciado en Derecho por la Universidad San Pablo CEU de Madrid, máster en Resolución de Conflictos Internacionales por la Universidad de Londres y máster en Derecho de los Negocios por el Centro de Estudios Garrigues de Madrid. Ha desarrollado una dilatada carrera profesional en Pérez-Llorca, Garrigues, Shearman & Sterling y DAC Beachcroft, siempre en el área de litigios y arbitraje.

Por su parte, Puente Rodríguez es licenciada en Derecho y Periodismo por la Universidad San Pablo CEU, y ha desarrollado su carrera profesional en Andersen Tax Legal, Pérez-Llorca, y DAC Beachcroft en el Departamento de Litigación y Arbitraje.

Por último, Rafael Montejo Rapino es licenciado en Derecho por la Universidad Pontificia de Comillas (ICADE) de Madrid, e inició su carrera profesional en Ashurst en el departamento de resolución de conflictos y actualmente en DAC Beachcroft en el departamento de litigios y arbitraje.



NOMBRAMIENTOS

Pérez-Llorca ha incorporado cuatro nuevos socios y un counsel

Pérez-Llorca se refuerza con la incorporación de dos nuevos socios y un counsel, así como con la promoción de dos abogados a socios para reforzar las áreas mercantil y financiera.

Teresa Méndez ha desarrollado su carrera profesional en prestigiosos despachos nacionales y extranjeros. Entre su formación académica, además de ser licenciada en Derecho y en Administración y Dirección de Empresas por ICADE, cabe destacar que cursó el LL.M. de la Universidad de Columbia y estar admitida en el Colegio de Abogados de Nueva York desde abril de 2009.

Especializada en derecho mercantil, cuenta con una amplia experiencia en operaciones de M&A, tanto para empresas cotizadas como no cotizadas. Ha participado en algunas de las OPAs más relevantes de los últimos años en nuestro país, así como en salidas a bolsa, ampliaciones de capital y reestructuraciones de deuda. En el ámbito de las fusiones y adquisiciones privadas, ha trabajado en operaciones de diversos sectores, representando tanto a clientes industriales como a fondos de capital riesgo y fondos soberanos.

Hasta ahora, Javier Bau era socio de la práctica mercantil de la oficina de Madrid de una Big Four. Especializado en operaciones de private equity y enmarcadas en el sector financiero, cuenta con 17 años de experiencia asesorando a clientes nacionales y extranjeros en asuntos transaccionales, especialmente en materia de M&A, joint ventures y carve-outs, con especial foco en private equity.

Actualmente es profesor asociado de IE Law School en el Programa Ejecutivo de Asesoría Jurídica de Empresas, donde imparte la asignatura de Derecho Societario. Anteriormente,

durante nueve años fue profesor de la asignatura Private M&A: acquisitions & joint ventures en la Facultad de Derecho de ESADE - Universidad Ramón Llull.

Pablo Hontoria se incorporó a Pérez-Llorca en 2011 y ha desarrollado toda su carrera profesional en la firma: abrió la oficina de Pérez-Llorca en Nueva York con Iván Delgado, cursó un LL.M. En Columbia, trabajó dos años como asociado internacional en la oficina de Nueva York de Willkie Farr & Gallagher y regresó a Madrid para reincorporarse a uno de los equipos de Corporate de la firma, desde donde ha seguido teniendo un importante componente internacional. Hontoria es el socio que pondrá en marcha y desarrollará la nueva oficina que Pérez-Llorca abrirá en Singapur en el primer trimestre de 2023.

Florence Legeay también cuenta con una dilatada carrera internacional que inició en el departamento jurídico de Hermés Internacional en París. Tras esta etapa, trabajó durante cinco años en otra importante firma española y en 2015 se incorporó al equipo de Corporate de nuestra oficina de Barcelona. Habilitada para ejercer como abogada tanto en España como en Francia, Florence cuenta con una reconocida experiencia en operaciones con un alto componente extranjero, tanto relacionadas con el derecho societario como con el inmobiliario y la financiación.

El nombramiento de Teresa Méndez y la promoción de Florence Legeay como socias de Corporate se enmarca dentro del programa 'Women in Corporate' de Pérez-Llorca, a través del cual la Firma promueve la igualdad entre hombres y mujeres con diferentes acciones y fomenta el talento femenino en el área de Corporate.

Por último, Gabriel Salarich se incorpora al despacho como abogado del equipo de Finanzas de la firma, en concreto de la práctica de Mercado de Capitales de Deuda.

Hasta ahora ejercía como abogado en la oficina de Madrid de una firma londinense del 'Magic Circle'. Especializado en el ámbito del mercado de valores, cuenta con una amplia experiencia asesorando a multinacionales y empresas españolas en sus operaciones en los mercados de renta fija y variable, tales como emisiones de bonos, high yield, establecimiento de programas de emisión de deuda, titulizaciones o salidas a bolsa, entre otras. Asimismo, ha asesorado regularmente a clientes en operaciones relacionadas con financiación sindicada, refinanciaciones y cumplimiento normativo.

Los nombramientos de estos socios se someterán a la próxima Junta General de Socios de Pérez-Llorca que se celebrará en enero.



CARME SETÓ



DANIEL AUTET

PROMOCIÓN

DS Durán-Sindreu ha promocionado a Carme Setó y Daniel Autet como nuevos socios

DS Durán-Sindreu ha promocionado a **Carme Setó** y **Daniel Autet** como nuevos socios.

Setó es licenciada en Derecho por la Universidad Rovira i Virgili de Tarragona, se especializó en el master de IP & IT de ESADE y colabora como profesora en diversas instituciones universitarias.

También dirige el área de IP & IT y protección de datos en DS y cuenta con más de 20 años de experiencia en asesoramiento jurídico. También participa en la planificación y coordinación de operaciones jurídicas en los sectores de especialización indicados para empresas nacionales e internacionales de diferentes sectores de actividad, en particular empresas tecnológicas, de distribución y transporte, así como para administraciones públicas y entidades del sector público.

Autet es licenciado en Derecho por la Universidad de Barcelona y Máster en Asesoría Fiscal por el Centro de Estudios Financieros y colabora como profesor en diversas instituciones universitarias.

También es responsable del departamento de derecho sucesorio y está especializado en derecho farmacéutico en DS y cuenta con más de 20 años de experiencia en el sector, asesorando a empresas de distribución farmacéutica, farmacias, grupos empresariales, así como en la planificación sucesoria de empresas y particulares.



ALEX FERRERES

CONTRATACIÓN

Linklaters ha incorporado a Alex Ferreres como nuevo socio

Linklaters ha contratado a **Alex Ferreres** como nuevo socio de su departamento de litigios, insolvencia y arbitraje, lo que le convierte en el socio número 21 de la oficina de Madrid.

Ferreres se incorpora a Linklaters procedente de Uría Menéndez, donde fue nombrado socio en 2006. Es el quinto socio que Linklaters incorpora a sus filas en 2022 tras el reciente regreso a casa de Sebastián Albella y las promociones internas de Esteban Arza, Gabriel Cabello y Pablo Medina.

El nuevo socio está especializado en derecho procesal y cuenta con años de experiencia en litigios mercantiles nacionales e internacionales. También está especializado en la defensa de empresas en acciones colectivas y su práctica procesal incluye la participación en la defensa de importantísimos casos de responsabilidad civil que se han resuelto en España en la última década, en los que ha defendido los intereses de empresas de los sectores farmacéutico, tabaquero y automovilístico.



ÁLVARO GASULL

INCORPORACIÓN

BDO Abogados ha incorporado a Álvaro Gasull como socio del área de reestructuraciones

BDO Abogados ha incorporado a **Álvaro Gasull** como nuevo socio para su área de reestructuraciones en la oficina de Barcelona.

Gasull, que procede de RocaJunyent, se unirá al equipo de Agustí Bou, con quien compaginará el liderazgo del área en los próximos meses.

Con esta incorporación, BDO Abogados continúa reforzando su área de reestructuraciones, apostando por el crecimiento en el asesoramiento a empresas en los diferentes procesos concursales y de reestructuración, litigios mercantiles y defensa de acreedores en procedimientos concursales.



JAVIER FONTCUBERTA

FUSIONES Y ADQUISICIONES

Javier Fontcuberta nuevo socio director de Cuatrecasas

Javier Fontcuberta, socio del área de Mercantil y M&A de la firma, es desde hoy nuevo socio director de Cuatrecasas. Su nombramiento coincide con la designación como vicepresidente de la firma de Luis Pérez de Ayala, socio del área de Derecho Público. Estos nombramientos, anunciados durante la Junta Extraordinaria de Socios celebrada esta tarde, completan la dirección de la firma. Rafael Fontana es el socio director del bufete y Soraya Sáenz de Santamaría es la socia directora adjunta.

La junta de socios también ha aprobado el nombramiento de los miembros del nuevo consejo de administración del despacho. Además de Rafael Fontana, Javier Fontcuberta, Luis Pérez de Ayala y Soraya Sáenz de Santamaría, forman parte de la nueva junta directiva Martí Adroer, Antonio Baena, Ignacio Buil, Idoya Fernández, Isabel Gandoy, Joanes Labayen, Luís Cortes Martins y Manuel Quinche, el primer miembro procedente de las oficinas latinoamericanas de la firma, Juan Aguayo será secretario, y el director de operaciones de la firma, Emilio Martínez, continuará como invitado.

Rafael Fontana, socio principal: socio principal desde 2014, se incorporó al despacho en 1983. Durante su dilatada carrera, se ha especializado en la planificación de grupos de empresas familiares, así como en el asesoramiento fiscal, y en fusiones, adquisiciones y joint ventures de grupos empresariales nacionales e internacionales.

Javier Fontcuberta, socio director: socio experto en contratación mercantil, fusiones y adquisiciones en el sector industrial y gobierno corporativo. Ha supervisado proyectos internacionales complejos que implican a muchas jurisdicciones, definiendo e implementando la estrategia legal.

Luis Pérez de Ayala, vicepresidente: abogado del Estado y socio de la Práctica de Derecho Público, especializado en derecho administrativo y regulatorio, principalmente en el sector energético.

Martí Adroer: socio de Corporate Taxation Practice, es experto en planificación y asesoramiento fiscal para grandes grupos empresariales y particulares. Es presidente de la Comisión Fiscal de la UIA (Asociación Internacional de Abogados).

Antonio Baena: socio de Mercantil y Fusiones y Adquisiciones y coordinador del área internacional de Cuatrecasas, es experto en fusiones y adquisiciones, capital riesgo y mercado de valores.

Ignacio Buil: socio de la Práctica de Finanzas y coordinador del Grupo de Reestructuraciones, Insolvencias y Situaciones Especiales de la firma, está especializado en operaciones de financiación y refinanciación, asesorando a empresas, entidades financieras y fondos de inversión.

Idoya Fernández: counsel de Corporate and M&A Practice y responsable del Grupo de Conocimiento e Innovación, dirige un equipo multidisciplinar de abogados, académicos y técnicos, dedicado a la I+D+i, con el objetivo de garantizar un asesoramiento jurídico de la máxima calidad.

Isabel Gandoy: socia de Mercantil y Fusiones y Adquisiciones, es experta en operaciones de capital riesgo y joint ventures, y compraventas de empresas; asesora en derecho societario y en reestructuraciones de grupos empresariales, así como en contratación mercantil.

Joanes Labayen: abogado del Estado y socio de Práctica Procesal. Está especializado en procedimientos complejos, especialmente en los sectores financiero y de la construcción. Coordina la red de oficinas españolas del despacho.

Luís Cortes Martins: socio director de Cuatrecasas en Portugal; hasta 2022 fue socio director de SCLM, despacho portugués que se fusionó con la firma. Es experto en operaciones de fusiones y adquisiciones y en decisiones empresariales estratégicas.

Manuel Quinche: socio de la Práctica de Finanzas, está especializado en financiación estructurada, financiación de proyectos e infraestructuras y en operaciones de fusiones y adquisiciones. Socio director de la oficina de Bogotá, ha participado en las transacciones más complejas de Colombia y de mayor valor.

Soraya Sáenz de Santamaría: abogada del Estado y socia de la Práctica Corporativa. Está especializada en la implantación de sistemas eficientes de gobierno corporativo, prevención de riesgos legales, cumplimiento normativo y gestión de crisis.

Juan Aguayo, secretario: socio de Corporate Practice, está especializado en mercados de capitales y tiene un profundo conocimiento del funcionamiento de los mercados de valores. Ha diseñado los sistemas de gobierno corporativo de un gran número de empresas cotizadas.

Emilio Martínez: director de operaciones de la firma, con más de 20 años de experiencia en el sector jurídico, especialmente en gestión, y en planificación financiera y estratégica.



PAULA ZARZALEJOS



JOSEP ORTIZ

NOMBRAMIENTOS

GA_P ha nombrado nuevos socios a Paula Zarzalejos y Josep Ortiz

Gómez-Acebo & Pombo ha nombrado a **Paula Zarzalejos** y **Josep Ortiz** nuevos socios de Derecho Bancario y Derecho Público, respectivamente.

Zarzalejos cuenta con años de experiencia en el asesoramiento en operaciones de corporate finance, refinanciación de deuda, financiación de adquisiciones y financiación de proyectos, mientras que Ortiz está especializado en derecho administrativo, jurisdicción contable, contratación pública y urbanismo. Con estos nombramientos, el despacho contará con 54 socios de cuota en 2023.



MARTA DELGADO ECHEVARRÍA

NOMBRAMIENTO

Jones Day ha nombrado nueva socia directora en Madrid

Jones Day ha nombrado a **Marta Delgado Echevarría** (en la foto) nueva socia directora de la oficina de Madrid.

Hasta ahora, Delgado Echevarría era socia de la práctica de derecho de la competencia y lideraba la práctica de propiedad intelectual. Con este nombramiento, sucederá a Mercedes Fernández, en el cargo desde 2011, y seguirá atendiendo a los clientes como socia y responsable de la práctica de litigios y arbitraje internacional de la firma.

La nueva socia directora ha trabajado en Jones Day durante 22 años y ha asesorado a clientes nacionales e internacionales de numerosos sectores en todos los aspectos del derecho de la competencia, incluyendo fusiones y adquisiciones, cárteles, abuso de posición dominante, acuerdos de distribución, licencias y competencia desleal.



MARÍA DE LA O MARTÍNEZ

GLOBAL

Lefebvre Sarrut ha nombrado a María de la O Martínez directora global de innovación

Lefebvre Sarrut ha nombrado a **María de la O Martínez** directora global de innovación, en sustitución de Camille Szejnhorn, que pasará a ser directora de impacto ESG de la firma.

De la O Martínez es licenciada en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Complutense de Madrid y tiene un MBA ejecutivo internacional por la escuela de negocios IE.

En 2018 se incorporó a Lefebvre para liderar la innovación de producto en España y, desde 2020, es directora del mercado de asesoramiento, donde se ha centrado en apoyar a las firmas en el desarrollo de negocio, aportando su experiencia para ayudar a asesores y abogados a mejorar su potencial de transformación a través de cambios digitales centrados en el cliente y el mercado.

Asimismo, María de la O Martínez participa actualmente en el Programa Ejecutivo Promociona de Esade para Mujeres en la Alta Dirección.



JOSÉ LUIS IRIARTE RUIZ

BANCA Y FINANZAS

Squire Patton Boggs ha reforzado B&F con José Luis Iriarte Ruiz

Squire Patton Boggs ha incorporado a **José Luis Iriarte Ruiz** como director legal del área de banca y finanzas de Squire Patton Boggs en Madrid.

El abogado se incorpora procedente de Clifford Chance y cuenta con más de diez años de experiencia, asesorando tanto a empresas extranjeras como locales en financiación corporativa, financiación de adquisiciones, proyectos y financiación inmobiliaria, y especializado en las áreas de adquisiciones: exportación y trade finance.

La experiencia de José Luis Iriarte en despachos de abogados incluye más de nueve años en Clifford Chance, y anteriormente ejerció en Cuatrecasas en Bruselas y en Eversheds-Lupicinio.

El equipo de banca y finanzas de Squire Patton Boggs, liderado por los socios Manuel Mingot, Pablo Rodríguez Abelenda, y Tom Cerdán, socio responsable del English Desk en Madrid, se refuerza con esta contratación y con la reciente incorporación de José María Pérez-Prat Recarte como asociado con experiencia en despachos como Evergreen y Simmons & Simmons.



INÉS CANADELL

DERECHO PÚBLICO

Fieldfisher ha nombrado a Inés Canadell socia del área de Derecho Público

Fieldfisher ha nombrado a **Inés Canadell** socia de su área de derecho público y contencioso-administrativo.

Con más de 25 años de experiencia, Canadell ha asesorado y defendido a empresas privadas y entidades públicas en procedimientos administrativos y contencioso-administrativos relacionados con derecho urbanístico, expropiaciones, servicios funerarios, gestión de residuos, procedimientos sancionadores y disciplinarios, responsabilidades patrimoniales, puertos y costas, minas, aguas, transportes, medio ambiente, autorizaciones, normativa Seveso, turismo, hoteles, establecimientos comerciales, hostelería e industria.

Asimismo, es profesora, coordinadora del máster de acceso a la abogacía de la Universidad Internacional de Cataluña y conferenciante y ponente en la Universidad Internacional de Cataluña, la Universidad de Girona, el Ilustre Colegio de Abogados de Barcelona (Icab), la Diputación de Barcelona y el Colegio de Municipios y Comarcas, entre otros.



NICOLÁS SANTOS

INCORPORACIÓN

Garrigues ha nombrado a Nicolás Santos socio responsable de Galicia

Garrigues ha nombrado a **Nicolás Santos** socio responsable de Galicia, con efectos 1 de enero de 2023. Sustituye en el cargo a Pedro Regojo, responsable del área desde 2015.

Nicolás Santos Padín ha desarrollado su carrera profesional en Garrigues y es socio desde 2017. Es especialista en derecho tributario y en asesoramiento a empresas y patrimonios familiares, así como en fiscalidad de sociedades cooperativas. Licenciado en Derecho por la Universidad de Vigo, ha impartido numerosos cursos y seminarios sobre teoría y práctica tributaria y ha participado como ponente y profesor en diferentes másteres, cursos de postgrado y jornadas organizadas por entidades públicas y privadas (la Escuela de Negocios Afundación o la Universidad de vivir entre otras). Actualmente es profesor asociado en Galicia Business School.

Jesús Andújar Larios también ha desarrollado su carrera profesional en Garrigues, tras su paso por Arthur Andersen, donde se incorporó tras licenciarse en Derecho y Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Pontificia de Comillas (ICADE). Asimismo, cuenta con un máster en Derecho Tributario y un Diploma de Experto en Valoración de Empresas y Activos. Está especializado en derecho fiscal, especialmente en los sectores de reestructuraciones empresariales, fusiones y adquisiciones y en el asesoramiento a empresas y patrimonios familiares. Es profesor del Master en Tributación y Fiscalidad del Colegio de Economistas de A Coruña, así como de la Escuela de Finanzas, habiendo dirigido el Master Executive en Asesoría Fiscal del Centro de Estudios Garrigues y del Instituto de Formación de Novacaixagalicia y colaborando en diversas entidades formativas y empresariales.



LAURA CAMERON

GLOBAL

Pinsent Masons ha nombrado a Laura Cameron socia directora global

Pinsent Masons ha nombrado a **Laura Cameron** nueva socia directora global. Se convertirá en la primera mujer al frente de la firma británica, tomando el relevo de John Cleland el 1 de mayo.

Cameron se incorporó a Pinsent Masons en 1994 y lleva casi tres décadas en el bufete. En la actualidad es la directora global del grupo de servicios de asesoramiento en riesgos, que engloba las prácticas de tecnología, medios de comunicación y telecomunicaciones; regulación y fiscalidad; litigios; propiedad intelectual; y conflictos en el sector de la construcción.



ADRIAN CARTWRIGHT

GLOBAL

Clifford Chance ha elegido a Adrian Cartwright socio global

Clifford Chance ha elegido a **Adrian Cartwright** nuevo socio global senior, que sustituirá a Jeroen Ouwehand a partir del 1 de enero.

Cartwright ha sido director global de mercados de capitales de Clifford Chance desde 2014 y ha sido socio de la firma británica desde 2002, tras incorporarse en 1999. Ahora trabajará junto al socio director global Charles Adams, que asumió el cargo el 1 de mayo.

Entre sus muchas responsabilidades, seguirá impulsando los compromisos de sostenibilidad de la firma, que se debaten en el consejo ESG.



FRANCISCO ESTEBAN BERNAL

PROMOCIÓN

DWF-RCD ha contratado a Francisco Esteban Bernal como nuevo socio

DWF-RCD ha incorporado a **Francisco Esteban Bernal**, procedente de Zurbarán Abogados, como nuevo socio del área mercantil y societaria para la oficina de Sevilla.

Bernal es licenciado en Derecho por la Universidad de Sevilla y máster en Asesoría Jurídica de Empresas por el Instituto de Estudios Cajasol. Además, cuenta con años de experiencia en la dirección letrada de litigios y arbitrajes societarios y contractuales, y asesora en operaciones de M&A, capital riesgo y private equity, reestructuraciones societarias y operaciones inmobiliarias.



JOSÉ VICENTE CAMPOS

NOMBRAMIENTO

JDA ha nombrado socio director a José Vicente Campos

JDA ha nombrado a **José Vicente Campos** nuevo socio director en Madrid, reforzando así la oficina de un despacho que cuenta con otras tres sedes: Barcelona, Granollers y Sabadell.

El nuevo socio director es licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad de Murcia, especializado en finanzas y economía del sector público. También tiene un máster en fiscalidad y asesoría fiscal por el Centro de Estudios Financieros de Valencia y otro en dirección general por EAE Business School.

Campos también cuenta con años de experiencia como asesor fiscal y en el campo de las fusiones y adquisiciones gracias a su paso por diferentes firmas como PwC.



OFÉLIA PINTO DE QUEIROZ

FUSIONES Y ADQUISICIONES

Telles ha nombrado socia a Ofélia Pinto de Queiroz

Telles ha nombrado a **Ofélia Pinto de Queiroz** socia de su departamento Corporativo, Mercantil y Fusiones y Adquisiciones.

Con más de 24 años de experiencia en la prestación de asistencia jurídica en operaciones nacionales y multinacionales de capital riesgo, fusiones y adquisiciones y private equity, Pinto de Queiroz liderará un grupo de abogados expertos en Private Equity y Venture Capital.

La nueva socia está especializada en la prestación de servicios jurídicos a clientes corporativos, sociedades de capital riesgo, fondos de capital riesgo y otros inversores nacionales e internacionales. También ha trabajado en diversas industrias, concretamente en los sectores de tecnología e innovación, infraestructuras e industrial.



AMÉRICO DE OLIVEIRA FRAGOSO



BENEDITA GONÇALVES



SOFIA BOBONE

SOCIOS

VdA ha nombrado a tres nuevos socios

Américo de Oliveira Fragoso, Benedita Gonçalves y Sofia Bobone son los tres abogados que se incorporan al partnership de VdA en 2023.

Américo de Oliveira Fragoso es miembro del área de práctica laboral y ha asesorado a clientes en diversas áreas del derecho laboral y de la seguridad social, tanto en lo que se refiere a relaciones laborales individuales como colectivas. Ha intervenido en varios procesos de reestructuración empresarial en nombre de clientes nacionales y extranjeros, asesorando en la transmisión, adquisición y venta de empresas o áreas de negocio, y liderando procedimientos de extinción de contratos de trabajo. También interviene habitualmente en litigios laborales.

Benedita Gonçalves se incorporó al área laboral de la oficina de Oporto en 2007. La abogada centra su práctica en el derecho laboral y de la seguridad social, especialmente en la contratación de empleados, reestructuraciones, auditorías laborales, retribuciones y prestaciones, procedimientos de despido, negociación individual y colectiva, y procedimientos disciplinarios laborales. También ha trabajado activamente en litigios, representando a empresas en diversas áreas del derecho laboral. A lo largo de su carrera, Benedita ha trabajado en diversos sectores, en particular en las industrias automovilística, manufacturera, de transportes, sanitaria y farmacéutica, y ha representado a un gran número de grandes empresas nacionales y extranjeras en Portugal.

Sofia Bobone es miembro del área de práctica corporativa y m&a donde trabaja en la adquisición, venta y reestructuración de empresas, y asiste a varias empresas en relación con su vida corporativa. Bobone también presta asistencia en relación con la financiación de adquisiciones y la financiación corporativa en nombre de clientes nacionales e internacionales, en particular en relación con la ejecución y el seguimiento de proyectos de inversión por parte de fondos de capital riesgo.



ANA GROSSO ALVES

RESOLUCIÓN DE DISPUTAS

Abreu ha reforzado el área de Dispute Resolution con Ana Grosso Alves

Ana Grosso Alves es la nueva socia profesional de Abreu Advogados y refuerza la práctica de Contencioso y Arbitraje. Con esta integración, Abreu mantiene su compromiso con un crecimiento sostenido de sus áreas de práctica.

Licenciada en Derecho por la Universidade Nova de Lisboa, Máster en Derecho Penal por la Facultad de Derecho de la Universidad de Lisboa y Postgrado en Derecho Administrativo por la Universidad Católica Portuguesa, Grosso Alves tiene experiencia en las áreas de Contencioso y Arbitraje, habiendo sido Coordinadora de Contencioso y Derecho Penal en Gómez-Acebo & Pombo en Portugal, de donde pasó a Abreu.

Después de haber reforzado su área de práctica de Proyectos & Finanzas Estructuradas hace algunas semanas con un nuevo socio Bruno Azevedo Rodrigues junto con un nuevo equipo, Abreu Advogados sigue creciendo con la integración de Ana Grosso Alves como nueva socia profesional.



FISCAL

Cuatrecasas ha confirmado a Susana Estêvão Gonçalves como nueva socia de Fiscal

Cuatrecasas ha reforzado el área fiscal, en Lisboa, con la incorporación como socia de **Susana Estêvão Gonçalves**, abogada con 14 años de ejercicio profesional.

Susana Estêvão Gonçalves cuenta con una amplia experiencia en operaciones de inversión nacionales e internacionales, estructuración de transacciones, fusiones y adquisiciones, reorganizaciones societarias, operaciones financieras y fiscalidad inmobiliaria. Ocupó cargos en otros dos despachos de abogados en Portugal, habiéndose trasladado desde CMS Portugal, donde llevaba desde 2019, tras 11 años de carrera profesional en Uría Menéndez-Proença de Carvalho.

Se trata de la tercera incorporación al equipo de Fiscal de Cuatrecasas en lo que va de año, que se suma a las cuatro promociones que también se han producido y a la entrada de tres nuevos becarios.

Susana Estêvão Gonçalves es licenciada en Derecho por la Facultad de Derecho de la Universidad de Lisboa y postgraduada en Tributación por la Facultad de Derecho de la Universidad Católica. Es autora de varios artículos jurídicos en materia fiscal, publicados en Portugal y en el extranjero.

Cuatrecasas, en Lisboa y Oporto, cuenta actualmente con cuatro socios, un consultor, 13 asociados y 3 becarios en el área fiscal. En enero de 2023, tras la integración de SLCM en Cuatrecasas, el equipo fiscal contará con cinco socios, dos consultores, 14 asociados y 3 becarios.



LEGALCOMMUNITYMENA

AWARDS

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

SAVE THE DATE
23 NOVEMBER 2023
CAIRO

#LcMenaAwards 
www.legalcommunityMENA.com

For information: ilaria.guzzi@lcpublishinggroup.com

SUSTAINABILITY SUMMIT



IBERIAN LAWYER



“EFG” - ENVIRONMENT, FINANCE, GOVERNANCE

16 FEBRERO 2023

9:00-13.30

WELLINGTON HOTEL

C. DE VELÁZQUEZ, 8, 28001, MADRID • SPAIN

REGÍSTRATE

Supporter



ILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRID

Para informaciones: anna.palazzo@iberianlegalgroup.com



IBERIANLAWYER

“EFG” - ENVIRONMENT, FINANCE, GOVERNANCE

09:00 ☉ ☕ REGISTRACIONES Y CAFÉ DE BIENVENIDA

09:30 ● MENSAJES DE BIENVENIDA

09:40 ● MESA REDONDA 1 “ENVIRONMENT”

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

Teresa Minguez Diaz, General Counsel and Compliance & Integrity Officer, *PORSCHE IBÉRICA, S.A.*

Patricia Miranda Villar, Head of the Legal Department and Member of the Management Committee
Compliance Officer, *OUIGO Spain*

Pedro Ramos Cueto, Director de Asesoría Jurídica y Secretario del Consejo de Administración, *DVP Solar Worldwide, S.L.*

MODERADOR

Michael Heron, Deputy Editor, *Iberian Lawyer*

10:40 ● MESA REDONDA 2 “FINANCE”

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

David Mesia, Head of Energy Spain, *ING Bank NV*

MODERADOR

Irina Wakstein, Journalist, *Iberian Lawyer*

11:40 ● ☕ COFFEE BREAK

12:10 ● MESA REDONDA 3 “GOVERNANCE”

Ana Bayo Busta, Head of Law, Patents & Compliance / Board Secretary, *Bayer Iberia (Spain & Portugal)*

Ana Buitrago, General Counsel, Board Member, Secretary of the Board, *Amazon*

Sagrario Fernandez, General Counsel y Vicesecretaria del Consejo de Administración de, *Grupo Dia*

Carlos López Martín de Blas, Secretario General y Director de Asesoría Jurídica, *Grupo Secuoya*

MODERADOR

Julia Gil, Journalist, *Iberian Lawyer*

13:10 ● PREGUNTAS Y COMENTARIOS FINALES

Eugenio Ribón, Decano del Ilustre Colegio de la Abogacía de Madrid (ICAM)

13:30 ☉ 🍴 ALMUERZO

Supporter



ILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRID

Para informaciones: anna.palazzo@iberianlegalgroup.com

On the web

Un 2022 fuerte, ¿qué sigue?

Según un reciente informe de TTR, durante 2022, España registró 3.060 operaciones de M&A por un importe de 108.000 millones de euros. En Portugal hubo un total de 540 operaciones por 12.800 millones de euros. En ambos países el sector más activo ha sido el inmobiliario, con 647 y 116 operaciones respectivamente.

En el mercado transfronterizo, las empresas españolas han elegido Portugal, Estados Unidos y Reino Unido como principales destinos de sus inversiones, con 62, 50 y 44 transacciones, respectivamente. En cuanto al importe de la operación, Estados Unidos es el país en el que España ha realizado el mayor desembolso durante 2022, con un importe agregado de 8.505 millones de euros. En el caso de Portugal, las mayores inversiones se realizaron en España, contabilizando así 62 operaciones. En segundo lugar quedó Francia, con 38 transacciones.

Es difícil predecir lo que sucederá en 2023, pero la esperanza es que el flujo de acuerdos continúe, a pesar del aumento de la inflación y una recesión inminente. PLMJ cerró 2022 con fuerza y actuó para los estadounidenses de Davidson Kempner European Partners, en lo que fue la mayor transacción de 2022 en Portugal. Se trataba de la compra de la mayor cartera de activos inmobiliarios portugueses. Como parte del Proyecto Crow, Davidson Kempner European Partners adquirió dos fondos de capital privado, uno portugués y otro luxemburgués, por 850 millones de euros.

El sector inmobiliario ha dominado el mercado portugués a principios de 2023, ya que RRP Advogados actuó como asesor legal de Healthcare Activos Yield SOCIMI, S.A. en la adquisición de dos hospitales en Portugal que fueron adquiridos a FSG Saúde, un fondo de inversión inmobiliaria gestionado por el grupo Fidelidade. CMS Portugal asesoró a Finangeste, una empresa de recuperación de crédito, en la compra del 100% de las acciones de Multi 24, propietaria de Fórum Barreiro del Banco Comercial Português ("BCP").

En España, las energías renovables han impulsado el crecimiento, con Uría Menéndez asesorando a Lightsource en la venta de su proyecto solar fotovoltaico (PV) de 247MW a los inversores independientes en energías renovables Plenium Partners y Bankinter Investment. Pinsent Masons ha asesorado a L&G NTR Clean Power, fondo administrado por Legal & General Investment Management (LGIM), un especialista en energía renovable, en la adquisición de tres proyectos solares preoperativos de S Panish de la compañía global de energía renovable BayWa. Y no se sentiría bien analizar el espacio solar en España sin referirse a un acuerdo de WFW, que asesoró a Foresight Group ("Foresight") en su venta a Infranity, un fondo del Grupo Generali, de una cartera compuesta por 12 plantas solares fotovoltaicas operativas en España y Portugal con una capacidad instalada total de 54,5 MWp. La cartera comprende una mezcla de proyectos comerciales y proyectos con PPA a largo plazo.

PABLO FIGUEROA



Pérez-Llorca asesora en la adquisición de Nielsen por 1.600 millones de dólares

Pérez-Llorca, junto con Gibson, Dunn & Crutche, han asesorado a Elliot, Brookfield y Purple Green en la adquisición de Nielsen. El acuerdo ha sido valorado en aproximadamente 16 mil millones de dólares, incluida la asunción de deuda. Con esta transacción, estos fondos han tomado el control del líder mundial en medición de audiencia, datos y análisis. Nielsen es una empresa estadounidense de información, datos y medición de mercado que opera en más de 100 países y emplea a aproximadamente 44.000 personas en todo el mundo.

El equipo de Pérez-Llorca que asesora en esta operación ha estado formado por el socio **Pablo Figueroa** y las abogadas Andrea Sánchez, Alejandra González-Concheiro, María José Riofrío, Julia Böhme y Rocío Acebal. Desde Gibson Dunn, el socio Attila Borsos lideró las autorizaciones globales antimonopolio y FDI para la transacción.

ÁREAS DE PRÁCTICA

Corporativo/M&A

DEAL

16 mil millones de dólares adquiridos por Nielsen

BUFETE

Pérez-Llorca

SOCIO LIDER

Pablo Figueroa

VALOR

16 mil millones de dólares

CMS asesora en la construcción de un proyecto de energía renovable de 1.000 millones de euros

CMS Albiñana & Suárez de Lezo ha asesorado a Aquila Capital en la financiación para la construcción de una cartera de proyectos de energías renovables. **Guillermo Muñoz-Alonso, Víctor Sanjuán y Rodrigo Urosa** fueron los socios encargados de esta operación. La firma ha asesorado a Aquila Capital en una operación de financiación para la construcción de proyectos de energía renovable de 2,6 GW en la Península Ibérica, por un importe total máximo de 1.000 millones de euros.

La financiación ha sido concedida por el Banco Europeo de Inversiones y un sindicato internacional de bancos en el que Banco Santander actúa como agente, y se articulará a través de una serie de cierres sucesivos (alrededor de 30) escalonados a lo largo de los próximos tres años. Esta operación, conocida como el "proyecto Atlas" y en la que también han participado representantes de la oficina de CMS en Hamburgo, representa una expansión significativa de uno de los mayores inversores privados en energías renovables en Europa.

ÁREA DE PRÁCTICA

Energía

DEAL

Construcción de un proyecto renovable de 1.000 millones de euros

BUFETE

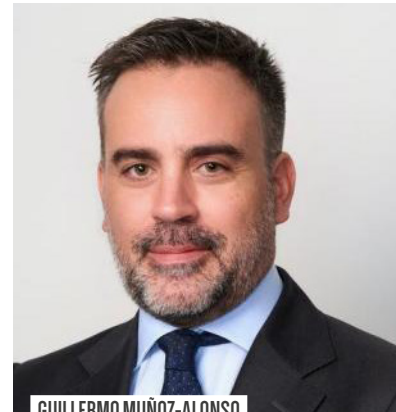
CMS

SOCIOS

Guillermo Muñoz-Alonso, Víctor Sanjuán and Rodrigo Urosa

VALOR

1.000 millones de euros



GUILLERMO MUÑOZ-ALONSO



VÍCTOR SANJUÁN



DIOGO PERESTRELO



BRUNO FERREIRA

PLMJ asesora a Davidson Kempner en la mayor transacción en Portugal de 2022

PLMJ actuó para los estadounidenses de Davidson Kempner European Partners en lo que fue la mayor transacción de 2022, que implicó la compra de la mayor cartera de activos inmobiliarios portugueses.

Como parte del Proyecto Crow, Davidson Kempner European Partners adquirió dos fondos de capital privado, uno portugués y otro luxemburgués, por 850 millones de euros. El acuerdo también implicó la adquisición de un grupo de empresas portuguesas que también poseían activos inmobiliarios y ECS, un gestor de fondos de capital riesgo con más de 1.000 millones de euros en activos bajo gestión.

La cartera de activos adquirida por Davidson Kempner European Partners incluye 21 hoteles, cinco campos de golf, una serie de propiedades para futuros desarrollos, plataformas logísticas y un centro comercial.

Por parte de PLMJ, la operación fue liderada por **Diogo Perestrelo**, socio y codirector de la práctica de Corporate M&A. Fue asistido por **Bruno Ferreira**, socio de la práctica de Banca y Finanzas, y socio gerente de PLMJ.

ÁREA DE PRÁCTICA

M&A y Banca

DEAL

Davidson Kempner European Partners adquiere dos fondos de capital privado

BUFETE

PLMJ

SOCIOS

Diogo Perestrelo y Bruno Ferreira

VALOR

850 millones de euros



LÍDERES 2022: GARRIGUES, PLMJ Y URÍA MENÉNDEZ

Según el informe anual emitido por TTR, Garrigues, PLMJ y Uría Menéndez han liderado el ranking de asesoría jurídica en el mercado M&A durante el año 2022 en España y Portugal

por irina wakstein

La plataforma especializada en datos e inteligencia real, Transactional Track Record (TTR), ha emitido un informe anual donde detalla aquellas firmas que protagonizaron el mercado M&A durante el 2022, sea por número de transacciones o monto de las mismas, entre otros aspectos.

En esta oportunidad, Intralinks, proveedor de VDR y la firma legal internacional, Allen & Overy, han colaborado en la elaboración de este ranking que cuenta con tres grandes protagonistas en España y Portugal: Uría Menéndez, Garrigues y PLMJ.

Tal es así que, durante el 2022, España registró 3.060 transacciones de M&A por un importe de €108.068 millones y Portugal 540 operaciones por €12,8 millones. En ambos países el sector más activo ha sido el inmobiliario con 647 y 116 operaciones respectivamente.

En el ámbito de *private equity*, se contabilizaron 61 operaciones y un total de €2900m en el mercado portugués, cifra que representa un 8% de crecimiento en comparación con el 2021 y, en España, el total de operaciones ha sido de 421, lo que supone un aumento del 30% respecto al año anterior.

En el mercado *cross-border*, las empresas españolas han elegido como principales destinos de sus inversiones a Portugal, Estados Unidos y Reino Unido, con 62, 50 y 44 transacciones, respectivamente. En términos de importe, Estados Unidos es el país en el que España ha realizado un mayor desembolso durante el 2022, con un importe agregado de €8.505 millones.

En el caso de Portugal, las mayores inversiones fueron realizadas en España, contabilizando así 62 operaciones. En segundo lugar quedó Francia, con 38 transacciones.

Respecto al mercado de *venture capital*, España ha registrado 706 operaciones por un valor de

€5.379 millones mientras que Portugal registró 118 transacciones por un importe de €1.031 millones.

En el ámbito de *asset acquisition*, España ha realizado 838 transacciones por un valor de €17.868 millones, cifra que representa un aumento de un 27,42% respecto al año anterior. Por su parte, Portugal ha registrado 125 transacciones por €4.505 millones, lo que supone un aumento notablemente menor al de España, siendo este de 1,73%.

ASESORÍA LEGAL

Según sostiene el informe 2022 de TTR español y portugués, el ranking de asesoría legal en M&A, *private equity*, *venture capital* y mercados de capitales ha estado liderado por Garrigues en lo que a número de transacciones se refiere, apuntando 39 en total en Portugal y 198 en España.

En cuanto al ranking de asesores jurídicos por importe del mercado M&A de 2022, lo lidera Uría Menéndez en España, con €37.148 millones, mientras que en Portugal PLMJ encabeza la clasificación con un total de €2.300 millones.


TRANSACCIÓN DEL AÑO

En Portugal, la operación destacada por TTR en 2022, fue la adquisición por Davidson Kempner, del Fondo Ocio, Inmobiliaria y Turismo por un valor de €850 millones. Dicha operación contó con el asesoramiento jurídico de los bufetes PLMJ; Linklaters Portugal; Morais Leitão, Galvão Teles, Soares da Silva & Associados; CS'Associados.

En relación con la diligencia debida, las partes responsables fueron: Deloitte Portugal; EY Portugal; Morais Leitão, Galvão Teles, Soares da Silva & Associados.

En el caso de España, TTR ha seleccionado como transacción destacada del año la venta

por parte de Rolls-Royce Holdings, firma británica dedicada a la industria aeronáutica y la producción de turbinas e instalaciones energéticas, del 100% de la española Industria de Turbo Propulsores (ITP) a un consorcio formado por Bain Capital, JB Capital Markets y Sapa.

La transacción, valorada en €1.700m, ha contado con el asesoramiento jurídico de Pérez-Llorca; Cuatrecasas; PwC Tax & Legal España; Baker McKenzie y Uría Menéndez. Por la parte financiera, el acuerdo ha sido asesorado por EY España y, en lo que respecta a diligencia debida, han participado EY España y PwC España. 

RANKING M&A ESPAÑA

Dealmakers - Asesores Jurídicos

Los rankings TTR de Dealmakers se componen exclusivamente por profesionales con nivel de Socios. Por importe total de transacciones:

RANKING 2022	DEALMAKERS - ASESOR JURÍDICO	IMPORTE TOTAL (EURm)	Nº DE TRANSACCIONES	RANKING 2021
1	Armando Albarrán (Freshfields Bruckhaus Deringer España)	27.675,09	7	3
2	Francisco León (Pérez-Llorca)	19.662,50	7	26
3	Gabriel Núñez Fernández (Uría Menéndez España)	18.649,47	3	5
4	Blanca Puyol Martínez-Ferrando (Jones Day España)	18.633,48	2	*
5	Augusto Piñel (Gómez-Acebo & Pombo España)	18.600,00	1	25
5	Artur L. Badra (Jones Day España)	18.600,00	1	*
5	Luis Riesgo (Jones Day España)	18.600,00	1	*
6	Íñigo del Val (Allen & Overy Spain)	12.854,15	9	1
7	Joe Amann (Freshfields Bruckhaus Deringer España)	7.331,06	3	3
8	Manuel Echenique Sanjurjo (Uría Menéndez España)	6.269,19	22	5
9	José María Alonso (Latham & Watkins España)	6.023,06	8	14
10	Carmen Burgos (Linklaters Spain)	5.023,14	5	21

RANKING M&A

Asesores Jurídicos

Por importe total de transacciones:

RANKING 2022	LEGAL ADVISOR	TOTAL AMOUNT (EURm)	Nº OF DEALS	RANKING 2021
1	Uría Menéndez España	37.148,01	99	3
2	Freshfields Bruckhaus Deringer España	36.339,15	13	7
3	Pérez-Llorca	26.791,76	77	6
4	Gómez-Acebo & Pombo	23.501,94	120	10
5	Jones Day España	18.978,48	4	37
6	Allen & Overy Spain	15.894,15	18	5
7	Linklaters Spain	12.476,50	34	11
8	Garrigues España	36.339,15	198	1
9	Cuatrecasas España	8.430,49	178	2
10	Latham & Watkins España	8.078,36	21	8
9	José María Alonso (Latham & Watkins España)	6.023,06	8	14
10	Carmen Burgos (Linklaters Spain)	5.023,14	5	21

RANKING PORTUGAL M&A

Dealmakers - Asesores Jurídicos

Los rankings TTR de Dealmakers se componen exclusivamente por profesionales con nivel de Socios.

Por importe total de transacciones:

RANKING 2022	DEALMAKERS - ASESOR JURÍDICO	IMPORTE TOTAL (EURm)	Nº DE TRANSACCIONES	RANKING 2021
1	Rui Camacho Palma (Linklaters Portugal)	1.450,00	3	5
2	Duarte Schmidt Lino (PLMJ)	1.253,04	12	1
3	João Torroaes Valente (Morais Leitão, Galvão Teles, Soares da Silva & Associados)	1.032,00	6	18
4	Sofia Gomes da Costa (PLMJ)	1058	3	1
5	Diogo Plantier Santos (Linklaters Portugal)	1000,00	3	5
6	Martim Morgado (CS'Associados)	867,00	10	*
7	Vera Ferreira de Lima (Linklaters Portugal)	850,00	2	5

8	Marcos Sousa Monteiro (Linklaters Portugal)	850,00	1	5
8	Bruno Santiago (Morais Leitão, Galvão Teles, Soares da Silva & Associados)	850,00	1	18
8	Filipe Lowndes Marques (Morais Leitão, Galvão Teles, Soares da Silva & Associados)	850,00	1	18
8	Luís Branco (Morais Leitão, Galvão Teles, Soares da Silva & Associados)	850,00	1	18
8	André Figueiredo (PLMJ)	850,00	1	1
8	Andreia Candeias Mousinho (PLMJ)	850,00	1	1
8	Diogo Perestrelo (PLMJ)	850,00	1	1
8	Margarida Osório de Amorim (PLMJ)	850,00	1	1
8	Mário Lino Dias (Garrigues Portugal)	850,00	1	18
9	Gonçalo Machado Borges (Morais Leitão, Galvão Teles, Soares da Silva & Associados)	613,00	2	18

RANKING M&A

Asesores Jurídicos

Por importe total de transacciones:

RANKING 2022	ASESOR JURÍDICO	IMPORTE TOTAL (EURm)	Nº DE TRANSACCIONES	RANKING 2021
1	PLMJ	2.387,59	26	1
2	Morais Leitão, Galvão Teles, Soares da Silva & Associados	2.198,96	32	5
3	Garrigues Portugal	1.768,82	39	9
4	Linklaters Portugal	1.450,00	4	4
5	CS'Associados	1.163,24	23	10
6	Uría Menéndez - Proença de Carvalho	950,80	21	3
7	Cuatrecasas Portugal	733,70	29	6
8	SRS Advogados	628,40	26	8
9	Abreu Advogados	412,11	18	19
10	DLA Piper ABBC	347,93	12	7

Esta clasificación se ha elaborado a partir de las operaciones anunciadas hasta la fecha en 2022. Las clasificaciones no incluyen las operaciones de empresas conjuntas y sólo incluyen las operaciones en las que al menos una de las partes de la operación tiene su sede en el país para el que se genera la clasificación de la clasificación. Las operaciones de adquisición de activos sólo se incluyen cuando el objetivo se clasifica como una unidad de negocio independiente.

LAS CLASIFICACIONES

incluyen operaciones de cualquier tamaño, siempre que el valor de la operación sea como mínimo de 1 millón de euros para las operaciones en euros; 1 millón de USD para las transacciones en USD; 1 millón de GBP para las transacciones en GBP; y 5 millones de BRL para las transacciones en BRL. Las tablas clasificatorias exclusivas para operaciones de capital inversión y/o capital riesgo no tienen restricciones en cuanto al valor de la operación o la participación adquirida/vendida. valor de la transacción o participación adquirida/vendida.

En caso de empate, se aplicarán los siguientes criterios: en caso de empate entre dos asesores con el mismo volumen de operaciones (número de operaciones), prevalecerá el asesor con el mayor valor de operación; en caso de empate entre dos asesores con el mismo valor de operación, prevalecerá el asesor con el mayor volumen de operación.

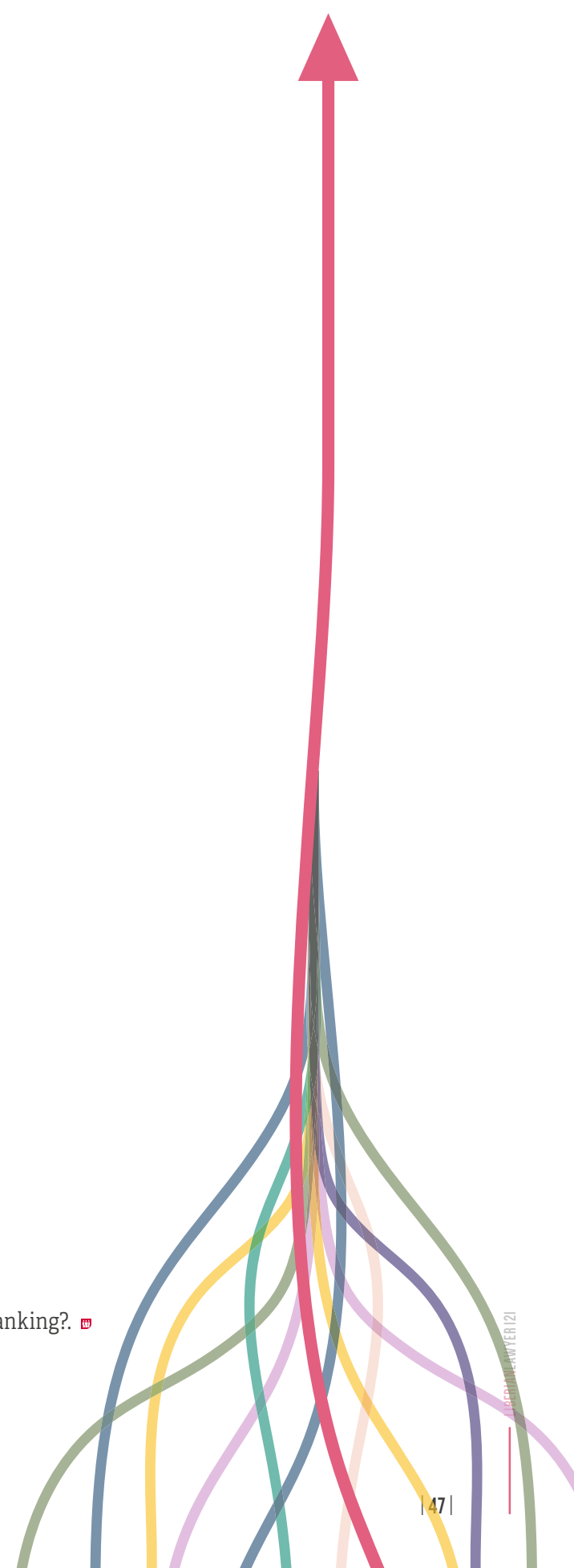
En caso de empate entre dos asesores con el mismo volumen y valor de operaciones, los asesores comparten una clasificación y se enumeran por orden alfabético.

En las operaciones en las que el mismo asesor representa tanto al comprador como al objetivo o al vendedor, la operación se acredita una sola vez como mandato de asesoramiento de la parte compradora. Las clasificaciones de la parte vendedora incluyen los mandatos de asesoramiento para los objetivos y los vendedores.

* El asesor no figuraba en la clasificación del año anterior.

Todas las transacciones y datos financieros están disponibles en www.ttrdata.com.

Ya hemos aterrizado en el 2023: ¿Cómo será el próximo ranking? 



LEGALCOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

7th
EDITION

12 - 16 JUNE 2023

Hotel Principe di Savoia
Piazza della Repubblica 17 - Milan, Italy

THE GLOBAL EVENT FOR THE LEGAL BUSINESS COMMUNITY

Patronage



ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANO



ILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRID

Platinum Partners

BonelliErede

CHIOMENTI

Gold Partners



Baker
McKenzie.

CASTALDI PARTNERS
1996



BERGS & MORE
LEGAL, TAX AND BUSINESS ADVISORY

GIANNI
ORIGONI &

FIPUCCIO
PENALISTI ASSOCIATI

Supporters



















Media Partners



Legalcommunity Week 2023

■ Open with registration ■ Private Event

WEDNESDAY 7 JUNE		Partners	Venue	Reg./Info	
18:30 - 22:30	■	Pre-Opening Cocktail	 Consulenza in Comunicazione d'Impresa	Milan	INFO
MONDAY 12 JUNE					
16:00 - 18:00	■	Roundtable: "Legal Privilege: a European Tour"	  	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
From 20:30	■	Rooftop Party		CastaldiPartners Via Savona 19 - Milan	INFO
TUESDAY 13 JUNE					
8:00 - 9:30	■	Breakfast on Finance		Gianni & Origoni Piazza Belgioioso 2 - Milan	REGISTER
9:00 - 13:00	■	Conference		Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
11:00 - 13:00	■	Roundtable		Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
From 19:00	■	Women leadership: the in-house cocktail		Baker McKenzie Piazza Filippo Meda 3 - Milan	INFO
WEDNESDAY 14 JUNE					
6:15 - 8:30	■	Corporate Run		Canottieri San Cristoforo Alzaia Naviglio Grande 122 - Milan	INFO
9:00 - 13:00	■	Conference		Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
From 19:30	■	Rock the Law - Corporate Music Contest	 	FABRIQUE Via Gaudenzio Fantoli 9 - Milan	REGISTER
THURSDAY 15 JUNE					
16:00 - 18:00	■	Roundtable: "CFO & Total Reward"		Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan	REGISTER
19:15 - 23:30	■	Corporate Awards		Milan	INFO
FRIDAY 16 JUNE					
18:00	■	International guests greetings		Milan	INFO

SEE YOU FROM 12 TO 16 JUNE 2023

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

www.legalcommunityweek.com



El director legal de la compañía cervecera, **Ignacio Mendoza**, comparte con *Iberian Lawyer* su experiencia como coordinador y abogado in-house de una de las firmas líderes del rubro.

El día a día del departamento legal de **Heineken España**

por irina wakstein

Tenemos un equipo legal muy difícil de batir. Esto sostiene el director legal de Heineken España, **Ignacio Mendoza**. Tras más de seis años de desarrollar su carrera profesional en Coca Cola, ingresó a la compañía cervecera donde dirige a cinco profesionales que forman parte del departamento legal interno de la firma. Según sostiene el *in-house* en diálogo con *Iberian Lawyer*, el departamento legal de Heineken España es súper potente, muy dinámico y está claramente enfocado al negocio y a la consecución de la estrategia de la compañía.

Orgullosos de su equipo de trabajo, **Ignacio Mendoza** sostiene que conjugar diferentes perfiles con diferentes trayectorias dentro de un mismo grupo humano es la clave del éxito.

¿Cuál es tu principal actividad como abogado *in-house* de Heineken España?

La principal actividad de un abogado *in-house* es el asesoramiento jurídico y en mi caso no es diferente, aunque las funciones de un abogado de empresa van mucho más allá.

Los abogados *in-house* deben asesorar a sus clientes internos para que estos tengan las herramientas adecuadas a la hora de ejercer sus funciones, pero también deben concienciar de forma que sea una función más preventiva que reactiva, deben realizar una evaluación de riesgos para que las decisiones que se toman sean lo más controladas



Hace casi 3 años, el abogado Ignacio Mendoza, desarrolla su carrera profesional como Director Legal de Heineken España. Anteriormente, trabajó en Coca Cola, tanto a nivel nacional como también en Portugal.

Es egresado de la Universidad Complutense de Madrid y cuenta con un Mini MBA de la Universidad de Oxford. 

posibles, deben adaptar su lenguaje para que las personas del negocio entiendan las implicaciones, se alineen con la función y se sientan más identificados con ella y, sobre todo, deben conocer el negocio profundamente de forma que el abogado *in-house* sea parte activa a la hora de trazar la estrategia teniendo en cuenta todas las implicaciones.

Partiendo de esa base, en lo que se refiere a mí, la gestión ocupa una parte fundamental de mi tiempo, tanto en lo que se refiere al departamento como a las personas que trabajan en él, así como a la hora de definir los retos, prioridades y hacia dónde queremos ir como asesoría jurídica.

¿Qué importancia tiene el departamento legal dentro de la compañía?

Dentro de Heineken España, como en cualquier otra compañía de cierta dimensión, el departamento legal tiene un papel capital. Esto es así porque los departamentos legales acaban teniendo una visión muy transversal del negocio, asesorando a todos los departamentos de la empresa y en una inmensa mayoría de las decisiones.

De este modo, los miembros del departamento legal acaban teniendo una visión global de la compañía y de todos los proyectos que están en marcha, de manera que es más fácil ayudar a la hora de trazar la estrategia, seleccionar las prioridades e incluso en ocasiones coordinar al negocio y ayudar a que se alinee cuando hay proyectos o decisiones en un departamento que pueden tener implicaciones en otro.

En definitiva, los departamentos legales no sólo deben ceñirse a asesorar sino que deben ser parte activa de la estrategia y participar de ella. Así, en Heineken España, tenemos la suerte, gracias a la generosidad de los Directores de cada uno de los diferentes departamentos de la

compañía, de contar siempre con al menos un miembro del equipo en las reuniones periódicas de la primera línea ejecutiva de cada departamento, de forma que cuando se toman las decisiones relevantes para el negocio hay un abogado desde el momento más primigenio de la decisión, ayudando a los equipos a entender las implicaciones de sus decisiones y a adaptar el camino si fuera necesario para llegar a ellas.

¿Qué características o particularidades tiene el departamento legal?

La mayor particularidad que tiene el departamento legal es que a diferencia de un despacho de abogados, por ejemplo, la excelencia en el asesoramiento jurídico es importante pero no es un pilar tan fundamental sobre el que deba sostenerse todo.

Como es lógico, el asesoramiento jurídico debe ser excelente pero aquí entran en juego más variables. Hay una parte importante de gestión, dado que en ocasiones se necesita el apoyo de despachos externos para llevar a cabo las tareas; hay una parte fundamental de evaluación de riesgos y toma de decisiones, de forma que esa evaluación sea lo más realista posible y no lo más proteccionista posible o de lo contrario el negocio, que al fin y al cabo son tus clientes, te verán más como un enemigo que como un aliado; hay otra parte interpretativa e incluso imaginativa en ocasiones en lo que se refiere a los cambios normativos e interpretaciones de las normas; y luego hay una parte importantísima de adaptación del lenguaje.

Hay que tener en cuenta que en el día a día, los abogados de empresa, trabajamos con perfiles no jurídicos, por lo que no es razonable pensar que se puede hablar de la misma forma a un colega de un despacho de abogados que a un perfil comercial, al igual que no hablaríamos a un inglés en español si sabemos que no entiende el idioma.

Finalmente es fundamental conocer el negocio profundamente. De lo contrario, sería imposible conocer las implicaciones de los cambios que en ocasiones pedimos hacer y sería un foco de confrontación constante. Por ello, antes de plantear opciones y discutir las con el negocio, es fundamental descartar las que de partida, por la propia idiosincrasia del mismo, no tienen sentido, y así evitar frustración y confrontación por todas las partes.

¿Qué perfil tienen los profesionales que forman tu equipo legal?

En líneas generales, el perfil de los miembros del equipo legal de Heineken España es “generalista” con una única excepción, dado que contamos con una especialista en derecho laboral dentro del equipo.

Esta sería una particularidad del departamento legal de Heineken España dado que a diferencia de otras asesorías jurídicas de otras multinacionales, donde el asesoramiento legal laboral se gestiona desde Recursos Humanos con la ayuda de despachos externos, en Heineken España se gestiona desde el departamento legal coordinando todo con el departamento de People & Culture (Recursos Humanos).

Con respecto al resto de miembros del equipo legal, su perfil es “generalista” dada la diversidad de temas que vemos en el día a día. No obstante, dentro de dicha generalidad diría que el trasfondo común es que todos los miembros tienen un conocimiento amplio de la normativa mercantil y de los negocios y, a partir de ahí, cada uno de los miembros tiene un perfil algo diferenciado con respecto al resto, lo que hace que como conjunto nos complementemos muy bien.

Así, dentro del departamento hay perfiles con un conocimiento más potente en protección de datos, otros en publicidad y etiquetado, otros en Derecho de la Competencia y otros en societario, distribución y compliance

¿Con qué bufetes trabajáis?

La verdad es que la variedad es amplia. Intentamos no ser “presos” de un solo bufete y trabajamos con muchos. Dependiendo de la rama trabajamos con unos o con otros y siempre estamos abiertos a trabajar con nuevos bufetes.


Por citar a los que trabajamos de forma recurrente, nos apoyamos en Cuatrecasas en diversos temas pero fundamentalmente en la parte laboral, Fernández-Palacios que es un despacho pequeño en Sevilla en temas de Propiedad Intelectual y publicidad, Marimón Abogados en temas de Derecho de la Competencia, Andersen Tax & Legal en temas de protección de datos, PWC en temas civiles y mercantiles y Baylos en temas marcarios y publicitarios de cierta sofisticación.

A partir de ahí, puntualmente, trabajamos con un abánico amplio de despachos.

¿Cuál es el principal reto del departamento legal de Heineken España para este 2023?

El principal reto es apoyar a Heineken en el cumplimiento de su estrategia Evergreen en todas sus vertientes, acercando la compañía a lo que demandan clientes y consumidores. Una estrategia lanzada a nivel mundial en 2021 y que estamos implementando en todos los países, que define nuestro camino para los próximos años, sentando las bases para crecer y para aportar valor de forma sostenible, a largo plazo.

Nuestras prioridades giran en torno a cinco palancas: reforzar más aún nuestras ambiciones en sostenibilidad y responsabilidad; convertirnos en la cervecera mejor conectada; contar con los mejores profesionales con un fuerte sentido del propósito; y alcanzar resultados rápidamente pero a la vez sostenibles a largo plazo que creen valor para nuestros stakeholders.

Con la apuesta por la premiumización, la innovación y mayor inversión en nuestras marcas, acelerando la digitalización de nuestro negocio y, de nuevo, apostando por nuestra ambiciosa agenda de sostenibilidad. 

LAIA MONCOSÍ BARASOAIN



El CEO de Lawyers for Projects se tomó el tiempo para compartir con nosotros su estrategia y crecimiento y cómo la pandemia ayudó a aumentar la demanda de abogados que trabajan a distancia.

by michael heron

ALSPs

Delante de la curva

Laia Moncosí Barasoain tuvo un momento eureka cuando aún trabajaba en PwC. Se dio cuenta de que si ella podía trabajar de forma remota con su equipo de Madrid desde Barcelona, seguramente otros abogados también podrían hacerlo. Esto la inspiró a fundar *Lawyers for Projects*, la primera firma de servicios legales flexibles en España. Fundados en 2017, han sido capaces de brindar servicios legales y fiscales a empresas a través de talento flexible de primer nivel. Esto ha sido a través de proyectos y con apoyo en tecnología, con consultoría en operaciones legales, gestión de proyectos legales y legal tech. La directora ejecutiva admite que al principio fue un desafío convencer al mercado de que el modelo podría funcionar, pero se ha demostrado que tenía razón. Otros han seguido en el espacio ALSP y España ha creado un nombre por sí mismo. Pero por ahora, Abogados para Proyectos, están delante de la curva.

Después de estar 18 años en PwC, ¿Cuál fue tu motivación para crear Lawyers for Projects?

Es una historia un poco personal, me especialicé en Derecho de la Competencia, que tiene un recorrido profesional un tanto limitado, en el sentido de que son pocos y grandes los despachos que se dedican a ello. Mi equipo estaba basado en Madrid, así que había aprendido a trabajar y gestionar en remoto, algo que antes de la pandemia era inusual. Por otra parte, las mejores oportunidades profesionales me surgían también en Madrid, pero en ese momento yo priorizaba vivir en Barcelona y tener más flexibilidad, algo que en una gran firma no es tan habitual. *Lawyers for Projects* nació como algo para mí, pero si funcionaba para mí, ¿por qué no para los demás? Entonces decidí fundar una firma en la que incluir a abogados que, como yo, hubieran trabajado en grandes firmas y quisieran empezar a trabajar por proyectos y para clientes de primer nivel con gran flexibilidad y con apoyo en la tecnología. Un modelo que ya estaba súper extendido y consolidado en otros países, y creí que en el mercado español también había un hueco para una firma de servicios legales

Lawyers for Projects nació como algo para mí, pero si funcionaba para mí, ¿por qué no para los demás?

flexibles (un segmento dentro los denominados ALSP o Alternative Legal Service Providers).

La cultura de un Big Four es diferente a la de un despacho más tradicional ¿tú crees que haber estado en ese ambiente te formó con una mentalidad más innovadora? Y si es así ¿es la cultura o es la forma de trabajar?

Sí, tuve dos etapas muy diferentes en PwC, una primera etapa que estuve en un secondment de larga duración, como in-house, pero desde PwC. Éramos todo un equipo dedicado a un gran grupo de automoción. Y ya eso me afectó, porque el segundo día estaba asesorando al director financiero con mi visión legal sobre una campaña de publicidad que tenían previsto lanzar. Ahí fue cuando me di cuenta de que nuestro trabajo permitía que las empresas avanzaran e hicieran negocio. Durante ocho años, coordiné varios equipos y participé en temas muy relevantes e interioricé que nuestra profesión debe aportar valor al negocio y que es necesario trabajar con el resto de áreas bajo un objetivo común.

Y en la segunda etapa trabajé muy de cerca con consultores: su manera de aproximarse al cliente, de enfocar, de planificar, de incorporar metodologías y herramientas tecnológicas... Todo ese aprendizaje, lo he incorporado al ADN de *Lawyers for Projects*.

Replicaste un modelo que viste que funcionaba en otro país, pero ¿cómo fue el proceso y la estrategia para convencer al mercado español?

Lento. Explicábamos nuestro modelo de servicios legales flexibles a un departamento legal o fiscal y la acogida teórica era buenísima. Pero como nos dirigíamos a compañías medianas y grandes con un equipo legal o fiscal con temas complejos sobre la mesa, dar el paso a una firma desconocida y a un modelo nuevo costaba mucho. Nosotros empezamos teniendo tan solo alrededor de unos 15 proyectos el primer año. Nuestro crecimiento ha sido exponencial. La pandemia nos ayudó, defendíamos el remoto y que el especialista no debía estar sentado todo el tiempo al lado tuyo en la oficina, y apostábamos por un enfoque basado en ver cuáles eran las necesidades y cómo se cubrían, apoyado en la tecnología y orientado a la obtención de resultados, de un modo similar a la consultoría.

El trabajo en remoto sigue sin encajar en muchas empresas, pero desde la pandemia es mucho más fácil defender una fórmula mixta. Nosotros tenemos proyectos mixtos y totalmente remotos.

También hoy en día es más sencillo defender nuevos enfoques. Un ejemplo: en los inicios de *Lawyers for Projects* nos pidieron actualizar alrededor de 400 contratos en todo el territorio español. Nos planteamos cómo hacerlo de manera eficiente y rápida: definimos los flujos y el calendario, diseñamos un documento adecuado a las necesidades y al contexto, buscamos una herramienta colaborativa para que un especialista pudiera gestionar el proceso en remoto para toda España y reportar los resultados, e introdujimos firma electrónica. Este tipo de encargos son mucho más eficientes si se realizan de esta manera y a la vez mejoras

Nosotros empezamos teniendo, tan solo, alrededor de unos 15 proyectos el primer año. Nuestro crecimiento ha sido exponencial

la experiencia del cliente, que puede ver en línea cómo avanza el proyecto, las problemáticas, gráficos... Prepandemia era poco habitual, pero ahora nadie se plantea firmar 400 contratos a mano. Este proyecto se ha repetido en varias ocasiones y, cada vez que tenemos un nuevo encargo, replanteamos las bases y las herramientas de apoyo, para seguir mejorando la eficiencia y la experiencia de cliente.

Como potencial cliente, y no dudando de vuestro funcionamiento tecnológico, estaría mas interesado en saber, ¿Cómo es el proceso de selección o reclutamiento de personal? ¿Cómo vosotros, los que gestionáis los proyectos, garantizáis un servicio de calidad?

Es un pilar fundamental para *Lawyers for Projects* y, de hecho, somos muy rigurosos.

Pedimos 5 años de experiencia en una firma de reconocido prestigio, o bien como in-house en un departamento de una gran empresa. Y después, realizamos un proceso de selección, una toma de referencias exhaustiva, y elegimos aquellos profesionales que más nos convencen. Al final, lo que sentimos por todos ellos es orgullo.

Quizá el requisito de que provengan de una firma de reconocido prestigio, o tengan experiencia como in-house en un departamento de una gran empresa nos haga perder, en ocasiones, profesionales muy buenos, pero actualmente no nos planteamos ningún cambio en este sentido.

A la hora de escoger el mejor profesional para cada proyecto, diferenciamos si es para un proyecto de formación o uno con un componente más tecnológico porque, más allá de la excelencia técnica que es absolutamente necesaria, las habilidades que se precisan según el proyecto son distintas.

La pandemia aparte de convencer al mercado y a los clientes, habrá destapado muchos abogados que buscan otra vida, u otra manera de trabajar ¿no?

El trabajo por proyectos no tiene que ser una elección de vida, puede ser solo una opción en un momento determinado de tu vida profesional porque necesitas más flexibilidad o porque necesitas enriquecerte de otra manera. En este



Esto supone una revolución en el sector legal español porque introduce un itinerario alternativo de carrera profesional para abogados y asesores fiscales, la posibilidad de conciliación y de compatibilizar su desarrollo con otras actividades personales o profesionales

sentido, nuestros abogados y asesores trabajan con flexibilidad, sin exclusividad, por proyectos y con apoyo de la tecnología.

Esto supone una revolución en el sector legal español porque introduce un itinerario alternativo de carrera profesional para abogados y asesores fiscales, la posibilidad de conciliación y de compatibilizar su desarrollo con otras actividades personales o profesionales.


Lo que sí que tenemos claro es que, sin embargo, no hemos venido a sustituir a los despachos tradicionales, por los que muchos abogados siguen decantándose. Además, es necesario también, desde el punto de vista del cliente, que existan grandes despachos con grandes estructuras, y grandes sellos para ciertos temas de una envergadura que nosotros no queremos asumir. Nuestro modelo es complementario al del gran despacho, se centra en el día de día de complejidad de las empresas. Hay espacio para todos, y dependiendo de las necesidades del profesional o del cliente, uno u otro modelo se ajustará mejor.

¿Cuáles son los planes y expectativas para el futuro?

Este 2023 queremos que sea un año de crecimiento e incluso esperamos batir nuestras propias expectativas. En la actualidad, contamos con 120 abogados y durante este ejercicio nos enfocaremos en que el modelo llegue cada vez a más empresas para que puedan apreciar esa complementariedad de la que hemos hablado, así como en trabajar en proyectos de innovación. Yo

misma estoy implicada con la asociación Women in a Legal World (WLW), y en su comisión Tech y su proyecto “Innovadoras”, del que me hace mucha ilusión formar parte. En el sector legal necesitamos innovar, cambiar cosas, ofrecer alternativas flexibles y en eso vamos a seguir trabajando.

Me encanta que hablemos de innovación. Creo que Barcelona es un lugar donde se apuesta por ello y donde los profesionales transmiten esas ganas de cambiar las cosas.

Barcelona siempre ha sido un poco inquieta por ese movimiento tecnológico, las start-ups... Yo creo que la innovación nos beneficia a todos. Hay firmas de las llamadas tradicionales que están innovando y tratan de aportar cosas distintas al cliente, sobre todo fuera de España. En España cuesta, pero llegará... 

Lawyers for Projects

Lawyers for Projects es la primera firma de servicios legales flexibles en España. Fundada en 2017, combina la prestación de servicios legales y fiscales a empresas a través de talento flexible de primer nivel, por proyectos y con soporte en tecnología, con consultoría en operaciones legales, legal project management y legal tech. Cuentan con un hub de más de 120 abogados y asesores con experiencia en despachos de primer nivel o in-house, a los que ofrecen la posibilidad de ejercer su profesión de forma más flexible y motivada. 



IBERIANLAWYER



WEEK IN REVIEW

CLICK HERE TO LISTEN



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

For information: info@iberianlegalgroup.com

Expert Opinion



YOUR SPACE, YOUR ARTICLE.

For information:
info@iberianlegalgroup.com

DIOGO XAVIER DA CUNHA



El socio director de Miranda & Asociados profundiza en el pasado. Echamos un vistazo a la historia y estrategia pionera, y lo que traerá el futuro en 2023 y más allá

por michael heron

Arquitectos de la entrada

Miranda & Associados fue el primer despacho de abogados europeo con presencia en África. Comenzaron a prestar servicios legales al emergente sector energético en Angola, en 1987. Miranda ha crecido hasta convertirse en uno de los bufetes de abogados más grandes de Portugal y, sin duda, el más internacional. El uso de Lisboa como puerta de entrada a Luanda y otras jurisdicciones lusófonas en África, es un camino que otros bufetes de abogados han seguido y no siempre con éxito. Diogo Xavier da Cunha reflexiona sobre los éxitos y desafíos que la firma ha enfrentado desde el primer día. Algunos observadores del mercado argumentarían que, en el pasado, el crecimiento internacional de Miranda se ha producido al coste de su actividad nacional portuguesa. Durante esta entrevista, sin embargo, Xavier da Cunha destaca que esto ya no es el caso. Durante los últimos años, la firma ha registrado un crecimiento significativo en Portugal, en términos de ingresos y tamaño, así como algunas contrataciones laterales significativas a nivel de socios. Los arquitectos de

Si bien no estaba necesariamente programado en nuestro DNA desde el principio, nos dimos cuenta de que nos estábamos convirtiendo en expertos de países, y no solo en expertos en áreas de práctica y sector

la puerta de entrada continúan impresionando, y con una nueva junta directiva, el futuro parece brillante.

¿Por qué funciona tan bien el modelo Miranda?

No creo que haya que ser un genio para entenderlo. Creo que probablemente somos pioneros en términos de lo que estábamos haciendo desde el principio. En aquel entonces, todos los demás bufetes de abogados en Portugal se centraban localmente. Cuando Agostinho Miranda fundó la firma, lo único que teníamos en Portugal era nuestra oficina. Todos nuestros primeros clientes fueron empresas internacionales que invirtieron en Angola y luego la base de clientes también comenzó a expandirse a los otros territorios lusófonos en África, seguidos por Guinea Ecuatorial y más tarde en África francófona. Todavía se sentía como una expansión natural, impulsada por la demanda de los clientes. Pero no fue fácil y requirió un conjunto de habilidades especiales de las personas adecuadas para ayudarnos a crecer en estas jurisdicciones. Como usted sabe mejor que la mayoría, nuestras habilidades en inglés, español y francés son muy fuertes, y siempre fue importante para nosotros que nuestros clientes estuvieran siendo atendidos por un bufete de abogados internacional, que tenía sus raíces en Portugal y África.



FÁTIMA FREITAS & ASSOCIADOS AND MIRANDA TEAM - ANA SOFIA ROQUE, VANESSA SILVA, IDALETT SOUSA, FÁTIMA FREITAS AND MIGUEL MARQUES DE CARVALHO



CAPE VERDE TEAM AT PRAIA, CCG AND MIRANDA - VALDIR RAMOS ALVES, LUÍS BORGES RODRIGUES, ANTÓNIO GONÇALVES, TIAGO COSTA, SOFIA COELHO PEREIRA, VÂNIA CUNHA AND MAFALDA OLIVEIRA MONTEIRO

¿Sería justo decir que ustedes también son expertos en países?

Quizás la razón principal por la que el modelo ha funcionado bien para nosotros es que siempre nos tomamos el tiempo para comprender realmente los países a los que nos hemos expandido. Si bien no fue necesariamente programado en nuestro D.N.A. Desde el principio, nos dimos cuenta de que nos estábamos convirtiendo en expertos de países, y no solo en expertos en áreas de práctica y sectoriales. Creo que este ha sido un factor clave de nuestro éxito, entendiendo el medio ambiente más allá del sistema legal.

En los últimos cinco o seis años hemos duplicado nuestra práctica portuguesa en términos de ingresos y tamaño y hemos realizado algunas contrataciones laterales significativas a nivel de socios

Siempre hemos sido fuertes en ayudar y facilitar a nuestros clientes internacionales navegar por algunos de estos territorios, que históricamente han sido considerados como peligrosos o con reticencia.

La impresión desde el exterior es cómo ha sido la gente impulsada por el modelo Miranda. Algunos de sus competidores han luchado por mantener sus empresas asociadas en África lusófona, mientras que en el caso de Fatima Freitas en Angola y Pimenta & Associados en Mozambique, han estado con usted durante décadas. ¿Por qué?

Debido a que los otros bufetes de abogados comenzaron mucho más tarde, experimentaron más recientemente algunas dificultades que tuvimos al principio. En el caso de Angola y Mozambique, antes de nuestras estructuras establecidas, tuvimos algunos desafíos con las relaciones anteriores. Esto ha sucedido en otras jurisdicciones. Hemos establecido y construido esas relaciones desde hace bastante tiempo. Creo que nuestro compromiso de pasar tiempo regularmente con nuestros colegas en el extranjero y viceversa, es algo que hacemos más que nuestros competidores. Se podría decir que hemos construido nuestra presencia con nuestras firmas asociadas locales juntas y hemos crecido junto con ellas.

En última instancia, el mensaje fue: "Permanezcamos juntos".

He notado que usted predominantemente da oportunidades para que sus colegas hagan crecer el negocio en sus mercados africanos. Mirando su historia, después de la expansión a Angola y Mozambique, fue a Guinea Ecuatorial. ¿Sería bueno decir que este fue un punto de inflexión y le dio la confianza para expandirse a otros territorios no lusófonos?

Sí, el éxito de EG fue sin duda el detonante de la decisión de expandirse a jurisdicciones africanas francófonas. Inicialmente, la estrategia para el África francófona era traer abogados franceses para que nos ayudaran. Después de la partida de algunos de nuestros socios en 2015, redistribuimos nuestro modelo Miranda a las jurisdicciones francófonas, y evolucionó. Estamos contentos con el crecimiento. Algunos de nuestros clientes internacionales, incluidos los clientes de bufetes de abogados, nos refieren el trabajo por ejemplo Gabón o Camerún, porque nos conocen bien y realmente les gusta la forma en que trabajamos. No estamos compitiendo contra bufetes de abogados internacionales o bufetes de abogados franceses, creo que nos sentamos en el medio.

¿Es Portugal una jurisdicción importante para la firma, dado que probablemente pueda cobrar tarifas mucho más altas en las otras jurisdicciones donde está presente?

Psicológicamente el hogar siempre es importante. La mayoría de nuestros abogados son portugueses, por lo que es importante darles la opción de trabajar también aquí. En los últimos cinco o seis años hemos duplicado nuestra práctica portuguesa en términos de ingresos y tamaño y hemos realizado algunas contrataciones laterales significativas a nivel de socios. La mentalidad de trabajar con clientes internacionales, no creo que encuentres mucho mejor que la nuestra, por lo que esto funciona muy bien cuando se trabaja con las mejores empresas locales. Portugal también es crítico porque es un mercado donde podemos encontrar talento y conocimientos que pueden ser útiles en nuestra práctica internacional.

Ha habido una nueva junta que fue nombrada recientemente. ¿Era esto importante para el futuro de la firma?

Fue una decisión natural. Rita Correia y Catarina Távora han hecho tanto por la firma a lo largo de los años y han estado en la junta durante tanto tiempo, que sentí que era el momento adecuado para hacer un cambio y dar la oportunidad a



FRANCOPHONE TEAM AT MIRANDA 35.º BIRTHDAY PARTY (- OANA GRAÇA MOURA, MOHAMED FALL, SOPHIE DA CUNHA AND VINCENT OLIVIER

Miranda & Associados

Miranda & Associados fue fundada por Agostinho Miranda en 1987. Lo que comenzó como una firma full service que brinda servicios legales al sector energético en Angola, ha crecido hasta convertirse en una de las firmas de abogados más grandes de Portugal y la más internacional. Miranda es un despacho que atiende las necesidades de muchas de las corporaciones multinacionales más grandes. Su objetivo es combinar los más altos estándares internacionales con la experiencia local. A través de su red Miranda Alliance, ofrecen una gama completa de servicios legales comerciales, combinados con un profundo conocimiento de las prácticas locales, en 19 países de cuatro continentes, incluidos algunos de los mercados emergentes más desafiantes y de rápido crecimiento. 

algunos de nuestros socios más jóvenes. Nuno Cabeçadas ha estado con nosotros desde un aprendiz, fue el primer expatriado de la empresa que pasó siete años en Maputo. Ricardo Alves Silva también ha estado con nosotros prácticamente desde el comienzo de su carrera, pasando varios años en nuestra oficina de Houston, y el actual jefe de nuestro equipo de Timor-Leste, por lo que siento que la junta actual nos da una fuerte perspectiva internacional.

Cualquiera que te conozca bien, diría que probablemente nunca fue tu ambición de toda la vida ser un socio gerente. ¿Disfrutas el papel más de lo que pensabas?

No tenía la ambición de asumir este papel. Pero no le di la espalda a la empresa cuando me lo pidieron en 2015. Me alegro de haberlo hecho, ya que fue en un momento difícil para la empresa. Desde entonces, hemos tenido COVID y una crisis internacional. Hemos tenido prueba tras prueba, y creo que esto ha demostrado una vez más nuestra resistencia como empresa.


Los socios gerentes siempre dicen que sus primeros 100 días son los más críticos. Si pudieras retroceder en el tiempo y dar un consejo a tu "yo" del pasado, ¿qué le dirías?
 ¡¡¡Rehusar!!! (dice bromeando). Era una cuestión

de supervivencia. Mantener a todos a bordo. El mejor consejo sería ser tú mismo. Necesitas escuchar a todos, y no estás escuchando lo mismo de todos.

¿Te refieres a escuchar diferentes opiniones sobre estrategia de diferentes socios?

Sí, en cuanto a estrategia, seguro. Al final, se trataba de equilibrar adecuadamente la opinión de todos y tomar una decisión. Y no puedes complacer a todos todo el tiempo. Es un papel realmente difícil. En última instancia, el mensaje fue: "permanezcamos juntos".

¿Cómo se ve el futuro?

La atención se centrará en el crecimiento sostenible y la expansión de nuestro alcance internacional. Pero siempre lo hacemos a nuestro propio ritmo y siempre que podamos encontrar a las personas y socios adecuados a nivel local. No solo agregamos banderas en un mapa por el simple hecho de hacerlo. En última instancia, es impulsado por la demanda del cliente. También continuaremos explorando oportunidades nacionales que agreguen valor a nuestra práctica portuguesa y nuestras capacidades internacionales. 

NÚMERO DE PAÍSES

19

NÚMERO DE ABOGADOS

230

NÚMERO DE OFICINAS

26



LC Publishing Group

lcpublishinggroup.com



INFORMATION



EVENTS



INTELLIGENCE



PUBLICATIONS

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



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





Finizens: educando a los futuros expertos

Giorgio Semenzato, CEO y cofundador de Finizens, comenta a *Iberian Lawyer* sobre la importancia de educar a las próximas generaciones en materia financiera

por irina wakstein

Para nosotros es una prioridad aportar conocimientos útiles para que los jóvenes sean conscientes de la importancia de gestionar sus finanzas de manera eficaz desde una edad temprana

“Una compañía altamente comprometida con la educación financiera”, así se autodefine Finizens, la firma especializada en inversión indexada que nació en 2015 como una empresa incubada dentro del grupo Axon Partners. La compañía, liderada por **Giorgio Semenzato**, tiene una particularidad: apuesta diariamente para que cada vez más jóvenes tomen conciencia sobre sus finanzas.

“Para nosotros es una prioridad aportar conocimientos útiles para que los jóvenes sean conscientes de la importancia de gestionar sus finanzas de manera eficaz desde una edad temprana”, sostiene Semenzato en diálogo con Iberian Lawyer. “Les recomendamos que empiecen a establecer su plan de inversión lo antes posible para que puedan aprovecharse de tener un horizonte temporal más amplio y que cuenten con la ayuda de expertos que les puedan agregar profesionalidad y transparencia para construir una salud financiera óptima”, agrega.

Tal es así, que según sostiene el CEO y cofundador de la firma, su vocación consiste en ayudar a las personas y a los jóvenes a mejorar su presente y salvaguardar su futuro financiero. Por este motivo, invierte gran parte de su tiempo y esfuerzo en la didáctica financiera, informando sobre los beneficios de

Giorgio Semenzato es el CEO y Co-fundador de Finizens. Es Ingeniero en Telecomunicaciones por la Universidad de Roma, donde cursó también el máster obteniendo en ambos Matrícula de Honor. Cuenta con años de experiencia en el ámbito de la banca de inversión y consultoría estratégica. En 2015 fundó Finizens, una compañía fintech que se dedica a la denominada “gestión automatizada” de la inversión que nace como una empresa incubada dentro del grupo Axon Partners Group. 

la diversificación, la gestión indexada y la inversión en forma de rentas periódicas.

“Llevamos más de dos años impartiendo clases magistrales y seminarios de manera totalmente gratuita en escuelas de negocio, universidades, instituciones educativas, asociaciones del sector financiero y múltiples medios de comunicación, además de webinarios recurrentes dirigidos a cualquier persona que quiera saber más sobre cómo gestionar de mejor forma la inversión de su patrimonio personal o familiar”, explica Semenzato a *Iberian Lawyer*.

Incluso, con este mismo objetivo, la firma ha creado una serie de podcast monográficos para continuar expandiendo su mensaje entre el público joven. “Queremos que la educación financiera no sea excluyente sino al contrario”, sostiene el CEO de Finizens.

Es por ello que, dependiendo de los contenidos y del alumnado, la firma aporta flexibilidad a la hora de transmitir los contenidos, siendo más generales o más técnicos según cada caso. “Desde una perspectiva general, orientamos nuestra labor didáctica hacia explicar cómo funciona la gestión indexada y qué

Llevamos más de dos años impartiendo clases magistrales y seminarios de manera totalmente gratuita

beneficios aporta respecto a la gestión de activos tradicional. Desde un punto de vista más tecnológico, nos centramos en explicar las características y ventajas que aportan a las personas el mundo fintech, wealthtech y más específicamente el modelo de roboadvisor”, detalla Semenzato.

LA OFERTA

Más allá de la educación financiera como pieza fundamental de la compañía, Finizens se especializa en servicios de inversión rentable. De esta manera busca, por ejemplo, proteger el poder adquisitivo de sus clientes frente a la inflación, generando un patrimonio sólido o asegurando una buena jubilación. “Nuestra vocación es ayudar a la sociedad española a conseguir sus objetivos vitales”, comenta Semenzato a *Iberian Lawyer*.

Al día de hoy, la fintech cuenta con más de 19 mil clientes y el respaldo de socios e inversores de prestigio a nivel internacional, como la aseguradora Caser (perteneciente al Grupo Cotizado Helvetia) con quien trabajan desde el 2016; Evo Banco (perteneciente al Grupo Cotizado Bankinter) que se incorporó en 2017 y más recientemente, durante el 2021, la Mutualidad de la Abogacía (la Mutualidad más grande de España).


Esta última, como entidad de referencia en el sector jurídico, gestiona más de 8.500 millones de euros de activos de sus mutualistas y sus familias; formando parte del 5% del capital de Finizens. Por su parte, la aseguradora Caser, que distribuye seguros de vida-ahorro

y planes de pensiones, cuenta también con una pequeña participación en el accionado de la fintech.

EL FUTURO

Para este 2023, Finizens tiene entre sus principales objetivos “redoblar la apuesta en todo lo que respecta a didáctica financiera”.

Lo cierto es que para llevar este proyecto adelante la firma no requiere de fondos adicionales ni nuevos inversores, según comenta su CEO, ya que genera ingresos recurrentes a partir de su base de inversores.

“Vemos que los jóvenes están cada vez más preocupados por su futuro financiero, de hecho, comprar una vivienda o el tema de las pensiones está presente entre las principales preocupaciones de los millennials”, asegura **Giorgio Semenzato**. “Y es ahí donde queremos poner nuestro granito de arena”, concluye. 

Vemos que los jóvenes están cada vez más preocupados por su futuro financiero, de hecho, comprar una vivienda o el tema de las pensiones está presente entre las principales preocupaciones de los millennials

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.**



ELENA GARCIA ARMADA



KATALIN_KARIKO

Pero Portugal y España se encuentran entre los países con mayor nivel de solicitantes

por michela cannovale

Patentes: aún son pocas las que pertenecen a mujeres científicas

La ingeniera española Elena García Armada ha sido galardonada en 2022 con el Premio al Inventor Europeo. Un premio que, por su prestigio, se considera prácticamente a la altura de un Oscar. Su mérito es haber desarrollado el primer exoesqueleto robótico del mundo adaptable para niños con problemas de movilidad provocados por enfermedades neurológicas genéticas o parálisis cerebrales. El dispositivo, que solo puede utilizarse en centros clínicos y bajo supervisión médica, permite caminar durante la terapia de rehabilitación muscular.

Katalin Karikó también obtuvo el mismo galardón. La científica húngara naturalizada

estadounidense, nacida en 1955 y vicepresidente de BioNTech, ha ganado el reconocimiento por ser pionera en las vacunas ARNm que salvaron del Covid-19 a millones de personas en todo el mundo.

De mujeres como Elena y Katalin, cuyos inventos han cambiado literalmente la esperanza de vida humana, hay muchas. Sin embargo, como muestran los datos facilitados por la Oficina Europea de Patentes (European Patent Office, EPO) sobre las diferencias de género en la innovación, las científicas solo representaron el 13,2 % de los inventores en las solicitudes de patentes presentadas en Europa en el periodo 2010-2019.

Sin duda el porcentaje ha crecido bastante en las últimas décadas (sólo era del 2% a finales de los Setenta). Pero aún, sin que nos sorprendamos demasiado, la brecha de género sigue siendo amplia.

ESPAÑA Y PORTUGAL COMPARADOS CON EL RESTO DE EUROPA

Aunque en 2019 la tasa de mujeres inventoras en los países EPO (13,2%) estaba muy por debajo la de Estados Unidos (15,0%) y aún más la de China (26,8%) y Corea (28,3%), Portugal y España se encuentran entre los países europeos con mayor nivel de científicas solicitantes de patentes, con un valor de 26,8% y 23,2% respectivamente.



INHOUSECOMMUNITYUS

The 100% digital information tool in English for U.S. and international In-house counsel



LEGAL AND INHOUSE AFFAIRS

INHOUSE INTERNATIONAL POSITIONS

GENERAL COUSEL IN THE US

COMPANIES' TOP MANAGEMENT

INTERNATIONAL DIGITAL NEWS



Follow us on



www.inhousecommunityus.com

Puntuaciones superiores a las de España y Portugal se registran en Letonia (donde el 30,6% de las patentes fueron solicitadas por mujeres) y Croacia (25,8%). La situación es aún peor en Lituania (21,4%), Francia (16,6%), Bélgica (15,8%), Chipre (15,1%), Italia (14,3%). Por no hablar de Países Bajos (11,9%), Alemania (10,0%) y Austria (8,0%), que arrastran los talones.

EL FACTOR EQUIPO Y OTRAS COSAS IMPORTANTES

Entre las científicas españolas más reconocidas en el campo de la innovación hay Ángela Ruiz Robles que, en 1949, registró su primera patente bajo el título "Procedimiento mecánico, eléctrico y a presión de aire para lectura de libros" por la creación de un libro mecánico que reunía en poco espacio la mayor cantidad de materias escolares posible, con asignaturas separadas en placas que se iluminaban y se mostraban a los alumnos a través de una pantalla de plexiglás. En 1962, Ruiz Robles registró su segunda patente por crear un aparato para lecturas y ejercicios para estudiantes. Otra célebre científica española es Margarita Salas Falgueras, bioquímica que con su equipo introdujo la investigación en genética molecular en el país creando en la década de 1980 una de las patentes más rentables: la ADN polimerasa Phi29, que ha permitido la producción sintética de numerosos virus patógenos como poliomielitis, fiebre aftosa, hepatitis B y C, adenovirus.

El hecho de que los estudios de Salas Falgueras se descubrieran mientras la bioquímica formaba parte de un equipo

no es casualidad. De hecho, los datos EPO revelan que es más probable encontrar mujeres inventoras en equipos de inventores que entre los inventores independientes. Y no sólo eso. Las mujeres solicitantes de patentes también tienen más probabilidades de pertenecer a universidades e instituciones públicas que a empresas privadas (27,9% en Europa en 2010-2019).

Otro factor importante es el sector tecnológico para el que se solicita la patente. La química, en concreto, parece ser en la que se concentra el mayor porcentaje de mujeres inventoras (22,4% en toda Europa), frente al bajísimo porcentaje registrado en ingeniería eléctrica (7,3%) o ingeniería mecánica (5,2%). Basta pensar que, sólo en el campo de la química, las solicitudes de patentes en biotecnología y farmacia cuentan con más de un 30% de mujeres entre los inventores europeos.

EN BUSCA DE UNA EXPLICACIÓN

En base a lo dicho hasta ahora (más solicitudes de patentes de equipos, universidades y en el sector químico), podemos intentar comprender por qué las patentes científicas son otro ámbito mayoritariamente masculino.

Según la OEP, hay que tener en cuenta tres elementos: 1) las mujeres que trabajan en el mundo académico suelen estar poco conectadas con la industria y rara vez entablan relaciones "comerciales" con

las grandes empresas y por esta razón permanecen más bien confinadas a los modelos de carrera tradicionales; 2) al trabajar en equipo, tienen que hacer frente a mayores barreras para ascender y siguen estando infrarrepresentadas; 3) al mismo tiempo hay que decir que las mujeres suelen hacer menos invenciones porque son más jóvenes y ocupan puestos de menor responsabilidad, por lo que, fundamentalmente, carecen de poder. E incluso cuando acaban siendo las autoras de los inventos, como en la mayoría de los casos ganan menos que sus colegas masculinos, no pueden permitirse obtener y mantener los derechos de patente (sí, incluso la propiedad intelectual tiene un precio).

Lejos de ofrecernos una solución para alcanzar la igualdad de género, estos elementos nos dan que pensar. Una de las primeras consideraciones puede ser la siguiente: debido a la escasa participación de las mujeres en las actividades inventivas relacionadas con las patentes, la sociedad ha perdido (y sigue perdiendo) varias oportunidades de disfrutar de innumerables bienes, medicinas y servicios distintos de los actualmente disponibles. Según una reciente investigación estadounidense (Bell et al., 2019), por ejemplo, el número de patentes podría incluso cuadruplicarse si las mujeres (y especialmente las de familias con bajos ingresos) pudieran producir invenciones al mismo ritmo que los hombres. También porque -y esta será una conclusión obvia para algunos- cuantas menos inventoras haya, menos inclusiva será la tecnología con la que todos tenemos que lidiar cada día. ■



LEGALCOMMUNITY **MENA**

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

LEGAL MARKET IN MENA AREA

DEAL ADVISORS

PRIVATE PRACTICE LAWYERS

RUMORS & INSIGHTS

LEGAL & IN-HOUSE AFFAIRS

MAIN LEGAL TRENDS & TOPICS

IN-HOUSE LAWYERS



Follow us on



www.legalcommunitymena.com



CHARLES ADAMS: "MI PROYECTO PARA CLIFFORD CHANCE"

MAG se reúne con el socio director mundial del bufete de abogados Magic Circle.
"Queremos ser el punto de referencia jurídico para nuestros clientes internacionales.
Queremos reforzar cada vez más nuestra imagen de una firma unificada"

En cuanto a España, Adams afirma que allí la firma tiene ahora una posición consolidada, ya que se encuentra en su tercera generación

Y luego está Europa, que sigue siendo crucial. En la actualidad, el negocio global de Clifford Chance se reparte entre América, con un 13%; Asia-Pacífico, con un 17,5%; Oriente Medio, con un 3%; y Europa, con un 66%, del que Reino Unido representa algo más de la mitad.

¿Qué distingue a la dirección de un bufete de abogados cuando es una institución? La capacidad de reconocimiento. Porque en este tipo de organización, los dirigentes de la estructura son un reflejo de su historia, su cultura, así como de sus valores y principios. Clifford Chance siempre ha tenido en mente el objetivo de ser un bufete global. Y este anhelo, en el último año, se ha traducido en la elección para el "trono" de socio director mundial, a uno de los profesionales que más ha encarnado en su carrera la persecución de este objetivo.

Charles Adams (del que se habló tanto en el número 191 como en el 174 de MAG) fue, durante años, socio director de la oficina italiana del bufete; después trabajó "sobre el terreno" para hacer crecer la presencia del bufete en Estados Unidos, con sede en Nueva York; tras lo cual regresó a Italia para ser nombrado, en 2018, socio director para Europa continental; hasta que fue nombrado, en 2022, socio director global.

Socio director para la ejecución de un proyecto que pretende consolidar y hacer crecer la organización en todo el mundo. "Este es un bufete que aspira a ser líder mundial durante mucho tiempo", dice a MAG, durante una entrevista en la sede del bufete en vía Broletto, en Milán, que desde el pasado mes de mayo es también el lugar de trabajo del socio director mundial.

Es la primera vez, desde 1987, año de fundación de Clifford Chance, que la sede no está en Londres. Un detalle, sin embargo, que dice mucho de



Europa representa aproximadamente el 66% del volumen de negocios de Clifford Chance, y Reino Unido algo más de la mitad

cómo el bufete del Magic Circle está decidido a cimentar su imagen de bufete global. "La idea es tener una organización del tiempo tal que "dónde estoy" no esté necesariamente ligado a "a qué me dedico", dice Adams, que tiene que gestionar sus funciones entre las oficinas de Europa, Londres y los traslados a gran escala que le llevarán periódicamente de Estados Unidos a Hong Kong pasando por Oriente Medio.

Clifford Chance, a partir de enero de 2023, cuenta con 31 oficinas en todo el mundo, alrededor de 600 socios de un total de casi 3.000 profesionales y con una facturación que, a 30 de abril de 2022, creció un 8% interanual hasta los 1.969 millones de libras (unos 2.300 millones de euros). "Venimos de siete años de crecimiento consecutivo y en el último también superamos los 2 millones de libras de beneficio por socio (pep)", subraya Adams. Un punto de partida importante para un proyecto de desarrollo que el abogado esboza en la estela de la continuidad con lo hecho por sus predecesores.

¿Lo más importante? "Hemos conseguido crecer siguiendo nuestra estrategia basada en la diversificación del negocio y un enfoque global.



Clifford Chance en cifras



Queremos ser el punto de referencia jurídico para nuestra clientela internacional. Y en este sentido, pretendemos reforzar cada vez más nuestra imagen de empresa unificada."

Cultivar la cultura de la empresa y garantizar que los abogados de Clifford Chance se ajusten exactamente a una determinada idea de la profesión. El enfoque del mercado garantizará

que la inversión en talento y en las personas se vea cada vez más arraigada a la empresa. "Siempre ha sido una característica nuestra", dice Adams, "pero eso no significa que tengamos ninguna preclusión hacia las contrataciones laterales. En el último año, 17 contrataciones laterales han supuesto la incorporación de nuevos socios al bufete. Mientras que las promociones internas, también en el último ejercicio, ascendieron a 37: fue la ronda de nombramientos más copiosa de la empresa desde 2007.

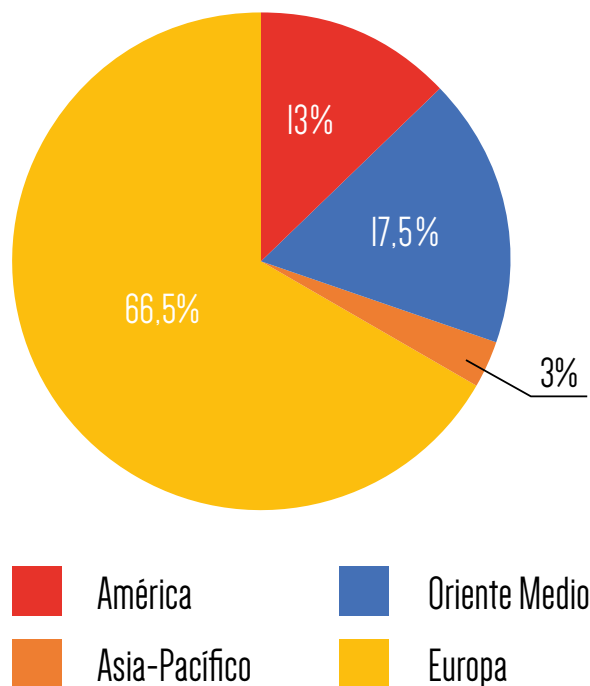
Seguirá siendo necesario recurrir lateralmente, para consolidar la presencia en zonas estratégicas o crecer en sectores estratégicos. "EE.UU. es una de nuestras prioridades", prosigue el socio director global, "ya hemos dado señales importantes en este sentido, elevando de 3 a 8 el número de socios que se ocupan de fondos en EE.UU. en poco tiempo. Este es el camino por el que pensamos avanzar, quedando claro que no estamos interesados en convertirnos en un bufete estadounidense, sino que queremos preservar y hacer crecer nuestra posición en EE.UU. como bufete global". Ahí están los nuevos mercados. "Tenemos una importante presencia en China sobre la que tendremos que pensar cómo aprovechar las oportunidades a la luz de la actual situación geopolítica mundial. Luego hay otros mercados con respecto a los cuales tenemos una visión selectiva del crecimiento: Japón, Australia, Singapur". Y luego está Europa, que sigue siendo fundamental. En la actualidad, el negocio global de Clifford Chance se reparte entre América, con un 13%; Asia-Pacífico, con un 17,5%; Oriente Medio, con un 3%; y Europa, con un 66%, del que Reino Unido representa algo más de la mitad.



PIERGIORGIO MANCONE

INGRESOS

Desglose de los ingresos mundiales de Clifford Chance por regiones



con un 3%; y Europa, con un 66%, del que Reino Unido representa algo más de la mitad.

"Si en EE.UU. tenemos que formar equipos para entrar en dos o tres sectores que nos interesen", subraya Adams, "en Europa quizá sea necesario, como mucho, centrarse en unos pocos perfiles especialmente estratégicos y, para el resto, en el crecimiento interno".

Y hablando de Europa, ¿cuál es la situación en Italia y España? 'En Italia estamos posicionados donde pretendemos', dice Adams, 'tenemos un fuerte reconocimiento tanto en el lado financiero como en el corporativo y ahora estamos presentes en las operaciones del sistema' En este caso, la empresa, y centrándose en los últimos años, trabajó en la operación Autostrade, gestionó la adquisición del 60% de Falck Renewables en nombre de Infrastructure Investment Fund y siguió la venta de Telepass a Partners Group. "Estas son las operaciones en las que tenemos que estar: las operaciones que marcan la diferencia en el contexto local, junto con las operaciones

internacionales en las que está involucrada la parte italiana". Y siguiendo con el tema de Italia, el socio director mundial de Clifford Chance recuerda que para la oficina local del bufete "comienza una fase importante para la empresa: una fase de transición generacional. Se están abriendo espacios importantes tanto para los que ya están aquí como para posibles incorporaciones de personas que crezcan".

En cuanto a España, por otra parte, Adams afirma que allí la empresa tiene ahora una posición consolidada, ya que se encuentra en su tercera generación. "Los grandes clientes españoles, sobre todo el grupo ACS (del magnate Florentino Pérez, ed.), nos llaman cada vez que hay algo importante en lo que trabajar". Un resultado importante que se refleja en la evolución del negocio es que, en 2021, según los datos comunicados por Iberian Lawyer (título ibérico de LC Publishing, también editora de MAG), se registraron unos ingresos de casi 67 millones de euros (+3%) y deberían seguir creciendo en 2021.

Por supuesto, el contexto en el que se mueve no sólo España, sino el mundo entero, es especialmente complejo dada la guerra de Ucrania (que para Clifford Chance ha supuesto el cierre de la oficina de Moscú y el traspaso de trabajo a una nueva firma local independiente), la crisis energética, los escenarios recesivos y los efectos de la pandemia del Covid. "Se trata sin duda de un escenario difícil", afirma Adams, "pero nuestra empresa también está diseñada para intentar absorber estos impactos cíclicos. Mantenemos una diferenciación de la actividad entre las distintas áreas de práctica que nos permite hacer frente al cambio de escenario del mercado. Y también, a la transición de una fase de expansión, en la que hay una fuerte demanda de actividad transaccional, a una fase de crisis en la que, en cambio, hay más demanda de litigios y reestructuraciones".

En cuanto a la pandemia, Adams cree que también ha sido un factor acelerador de muchos procesos y nuevos mercados ("pensemos en el crecimiento de la economía digital en sentido amplio y en sectores específicos como la sanidad o el diagnóstico"). Su principal legado,

sin embargo, según el socio director mundial de Clifford Chance, ha sido la organización del trabajo. "La idea de que se puede trabajar de otra manera es una oportunidad. Trabajar con personas a distancia se ha convertido en una opción plausible y abre interesantes escenarios. Habrá que ver qué impacto tendrá en la calidad de la prestación a largo plazo, pero a nivel de desarrollo de talentos y optimización de costes, puede tener efectos positivos". Del mismo modo, la normalización del teletrabajo puede repercutir en las nuevas opciones logísticas del bufete de abogados que prevé reorganizar oficinas y espacios en Nueva York, Londres y París.

Otro efecto de la pandemia ha sido el repunte de los mercados, que en particular en 2021 y durante buena parte de 2022 han batido récords. Esto, en términos de gestión de personal, ha dado lugar a una rapidez por contratar, que en algunos casos también ha afectado a muchos bufetes de abogados que ahora se ven obligados a racionalizar sus plantillas. "El crecimiento de la demanda y el fenómeno de la gran dimisión han llevado a muchas empresas a contratar ofreciendo honorarios muy elevados. Ahora hay estructuras que intentan normalizar su configuración", afirma Adams, "pero no creo que, sobre todo en el sector jurídico, vayamos a presenciar una temporada de grandes recortes. Desde luego, no preveo ninguna reorganización particular en Clifford Chance. Será necesario gestionar el impacto de la inflación y equilibrar cualquier desaceleración de los ingresos con el crecimiento de las tasas. Pero como mucho podemos esperar una estabilización de estos".





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



Un análisis del impacto de la Copa del Mundo en el mercado

La Copa del Mundo: los goles dentro y fuera del campo

por amanda medeiros

La Copa del Mundo, que se celebró del 20 de noviembre al 18 de diciembre de 2022 en Qatar, fue un acontecimiento que conmovió al mundo entero. En Brasil, el "país del fútbol", no fue diferente.

La nación se vistió de verde y amarillo, animó, vibró y sufrió con la selección brasileña. Había mucha expectación durante la búsqueda de rivales, pero Brasil se despidió del Mundial al perder en los penaltis contra Croacia en cuartos de final.

Un acontecimiento como la Copa del Mundo no solo ocurre sobre el campo. Y siendo así, perder o ganar puede ser muy relativo. La Copa del Mundo ha sido la responsable de movilizar varios sectores en Brasil y en todo el mundo.

Para saber más sobre los impactos económicos del mayor evento deportivo del mundo, sus efectos positivos y/o negativos, The Latin American Lawyer conversó con algunos socios de diferentes despachos brasileños, que analizaron y dieron su punto de vista sobre el impacto notable antes, durante y después de eventos de gran visibilidad mundial, como lo es la Copa del Mundo.

LA PELOTA EN JUEGO

João de Almeida, socio de las áreas de Fusiones, Adquisiciones, Petróleo y Gas de Demarest Advogados, recuerda que la Copa del Mundo es uno de los principales eventos deportivos del mundo e implica una serie de contratos y transacciones diferentes. Además de todo el movimiento comercial y financiero que engloba el acontecimiento, existe un legado para muchos de los involucrados.

"La exposición mundial es un activo que debería dar frutos en el futuro, ya sea para el país anfitrión, para los que obtuvieron buenos resultados, para las empresas y marcas que destacaron o para los jugadores que se hicieron conocidos", señala.

Almeida expone que el turismo, los patrocinios, el nuevo enfoque en las diversas formas de transmisión, incluyendo el streaming, y la contratación de jugadores son buenos ejemplos



JOÃO DE ALMEIDA

de cómo el efecto de la Copa del Mundo puede afectar a las transacciones del futuro. Por ejemplo, debido a la exposición y el rendimiento de las grandes estrellas, posiblemente, tendrán nuevos medios y subvenciones para renovar sus contratos y patrocinios. "Mucho más allá de ganadores y perdedores en la competición, la Copa brinda ingresos millonarios, ventas de diferentes productos, nuevos fichajes y proyectos que ya tienen la vista puesta en 2026, etc.", concluye.

Andrea Weiss Balassiano e Carol Monteiro de Carvalho, socias del área de Comercio Internacional de Mundie Advogados coinciden en que la Copa del Mundo puede generar grandes oportunidades para el comercio local.



ANDREA WEISS BALASSIANO



CAROL MONTEIRO

Principalmente, en relación con los artículos deportivos y la conexión entre el resultado de la Copa del Mundo y la importación de artículos deportivos. Y otros como la producción local de bienes relacionados o el fomento de la práctica deportiva. También, recuerdan el aumento del comercio de productos electrónicos, como televisores y juegos, y los efectos positivos en la prestación de servicios, incluidos los viajes internacionales, y el consumo en bares y restaurantes con motivo de este evento.

Por el contrario, en opinión de los socios, se puede argumentar que la interrupción de las actividades comerciales durante los partidos de Brasil podría generar algunos aspectos negativos, pero, en general, los grandes acontecimientos deportivos sirven para impulsar el consumo de bienes y servicios.

Andrea y Carol señalan que la actuación del Gobierno, en la aplicación de medidas para promover y facilitar el comercio internacional, puede favorecer el fomento de la actividad económica en Brasil. "Esto se observó en el Mundial de Qatar y también en anteriores mundiales, especialmente cuando se celebró en Brasil. Dichas medidas incluyen no sólo la reducción de los aranceles sobre bienes y artículos relacionados con el acontecimiento, sino también la reducción de las repercusiones burocráticas sobre las importaciones y exportaciones", recuerdan.

OJO AL CAMPO

Según **Vera Kanas**, socia del área de comercio internacional de TozziniFreire, en general, durante el evento, los ojos de la mayor parte del planeta se dirigen a los equipos de fútbol y, a nivel internacional, Brasil es un actor importante y bien considerado. Así pues, cabe esperar que algunos países, que tienen a Brasil en mente, busquen proveedores brasileños o consideren la posibilidad de realizar inversiones allí durante este tiempo.

A nivel local, hay un movimiento notable en varios sectores económicos, como bienes, servicios y turismo, influidos por el flujo de aficionados, pero sin grandes repercusiones. En



VERA KANAS

concreto, el comercio es el que más se beneficia de las pausas laborales en todo el país y de la gente que se reúne para ver los partidos en bares y restaurantes. También de la venta de material deportivo relacionado con el fútbol y del aumento de puestos de trabajo para satisfacer la demanda durante el periodo.

Vera Kanas también evalúa que la aviación también ganó con el desplazamiento de aficionados, ya sea dentro del país, aprovechando vacaciones y descansos, o en el viaje al país que acoge el evento, en este caso Qatar.

João de Almeida, socio de Demarest, sostiene que la economía brasileña no se ha visto afectada significativamente por el resultado del Mundial. "Está claro que existe un mercado de consumo muy amplio y que un título de campeón del mundo reportaría beneficios económicos. Habría un mayor consumo en el mercado del fútbol y un incentivo para su desarrollo. Sin embargo, estos factores no bastarían para ser considerados relevantes en el desarrollo económico de Brasil", afirma.

Por otro lado, manifiesta que el nivel de excelencia de la Copa del Mundo y su popularidad demuestran la fortaleza del fútbol como uno de los principales mercados de entretenimiento del mundo. Este efecto también se puede ver en Brasil. "En este contexto, el Mundial puede ser un gran incentivo para el

CELEBRATION NIGHT

DIVERSITY & INCLUSION

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

SAVE THE DATE

9 March 2023

- 18:45** • Registration
- 19:05** • Welcome message
 - **Eugenio Ribón**
Decano del Ilustre Colegio de la Abogacía de Madrid (ICAM)
- 19:15** • Round Table "Gender Gap and Gender Equality"
 - **Isabel Fernandes**, General Legal Counsel, Grupo Visabeira
 - **Silvia Madrid**, Head of Legal & Compliance Iberia, Unicredit
 - **Teresa Minguez Diaz**, General Counsel and Compliance & Integrity Officer, Porsche Ibérica, S.A
- 20:00** • Awards Ceremony
- 21:00** • Standing Dinner

WELLINGTON HOTEL

C. de Velázquez, 8, 28001 • Madrid

Partner **AMBAR PARTNERS**

Supporter



ILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRID

REGISTRATION

Follow us on  

#inspiralaw

For information ilaria.guzzi@lcpublishinggroup.com • +34 91 563 3691



IBERIANLAWYER

movimiento de profesionalización del fútbol que se está produciendo en el país. Esta exposición del 'mercado del balón' puede atraer a los inversores al mercado brasileño", considera. El movimiento de los clubes que han iniciado la transición a SAF (Sociedade Anônima de Futebol), la atracción de inversores y una mayor transparencia y, en consecuencia, una seguridad jurídica más adecuada, son unos de los pilares de esta profesionalización, que también puede implicar la creación de una liga, mejores estructuras de recaudación de fondos, criterios de gobernanza más estrictos, diferentes formas de transmisión, entre varios otros factores.

Según João de Almeida, la Copa del Mundo demuestra que hay mucho por invertir en el mercado futbolístico brasileño. Cree que este movimiento de profesionalización puede dar muchos frutos a la sociedad.

TIAGO LOPES



Tiago Lopes, socio de Lollato, Lopes, Rangel e Ribeiro Advogados (dedicado a la reestructuración y recuperación de empresas) analiza que los impactos en Brasil son a escala local. Se centra en los efectos en el comercio minorista, considerando el punto de cambio en el período en que se realizará la Copa del Mundo en 2022. "En este sentido, la información que recibimos de los clientes va en el sentido del impacto negativo y la reducción del consumo durante el periodo, lo que repercutió

negativamente en el resultado del comercio minorista en Navidad. Recordando que el sector ya se estaba viendo afectado debido a las elecciones y al escenario político", menciona.

Tiago coincide en que, más que el resultado del campeonato, son otros los factores más concluyentes para la decisión de los inversores, como la seguridad jurídica y la estabilidad política.

PASAR EL BALÓN

Al fútbol no se juega solo y en el mercado económico pasa lo mismo, el balón también se pasa entre las empresas. **Flávio Couto Bernardes**, socio fundador del bufete Bernardes & Advogados Associados, considera que la Copa del Mundo es un engranaje que integra la red de relaciones comerciales y transaccionales globales. Esta red siempre gana protagonismo cuando se celebra un evento como este. En primer lugar, tenemos la fase de preparación del acontecimiento, que innegablemente mueve la economía mundial de forma significativa. "Para demostrarlo, la edición actual, celebrada en Qatar, movió más de 200.000 millones de dólares, una cantidad superior al producto interior bruto anual del propio país. Obviamente, como consecuencia, se genera una intensa y necesaria red de movimientos, no sólo de capital, sino también de tecnología y mano de obra entre los actores globales", subraya.

FLÁVIO COUTO BERNARDES





Labour ^{4th Edition}

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

SAVE DATE

29 March 2023

WELLINGTON HOTEL
C. de Velázquez, 8, 28001
Madrid

Follow us on



#IBLLabourAwardsES

For information: awards@iberianlegalgroup.com

Bernardes explica que la propia celebración del acontecimiento también repercute directamente en diversos sectores, especialmente los vinculados al comercio, la comunicación y el turismo mundial. "Pero aún más, para el país anfitrión es una verdadera oportunidad de establecer y reforzar conexiones comerciales y culturales que sirvan para su integración en esta compleja red comercial. Sobre todo, teniendo en cuenta el papel simbólico que rodea al acontecimiento", subraya.

El socio de Bernardes & Advogados Associados reconoce que podrían verse efectos positivos con el avance del equipo brasileño en la competición. Del mismo modo, la economía siente los resultados negativos cuando hay malos resultados en la competición. En este sentido, si son los aspectos subjetivos los que llevan a las personas a mover la economía, el fin de estos elementos catalizadores, como una derrota de la selección nacional, acaba en consecuencia también con la motivación para el consumo. Así, las ventas que estuvieran programadas, ya sean de servicios o de bienes, acabarían por no materializarse, lo que reduce el potencial económico que podría extraerse del evento. "Sin embargo, siempre es necesario destacar que estos efectos se dejan sentir de forma diferente en cada sector. Aunque el comercio, por ejemplo, se ve especialmente afectado por los malos resultados, en tiempos de redes sociales, hay varios factores que pueden mantener al público enganchado. En consecuencia, se pueden mantener los avances de la industria de los medios de comunicación incluso ante los malos resultados", sostiene.

Para **Paulo Bardella Caparelli**, socio de Galvão Villani, Navarro, Zangiácomo e Bardella Advogados, un acontecimiento como la Copa del Mundo afecta a las relaciones comerciales porque genera un mayor estímulo para las empresas vinculadas con el deporte. Sobre todo, aumentan las ventas en las empresas minoristas, tanto de alimentación como de bebidas que registran récords históricos de ventas en este segmento durante el periodo de la Copa del Mundo. "No necesariamente sólo el fútbol, pero nos damos cuenta de que es algo que mueve todo el sector mercantil. Otro mercado que también ha sufrido un estímulo muy grande a causa de



PAULO BARDELLA CAPARELLI

la Copa del Mundo es el sector de las apuestas online. Vemos que se trata de otro segmento también muy fuerte y afectado. Por lo tanto, todo lo que está vinculado a esto, desde las propias transacciones, que aumentan las ventas, aumentan la publicidad, el marketing... Todo esto tiene consecuencias para el segmento legal". Y concluye: "El negocio en general sigue adelante con o sin la Copa del Mundo".

EN EL LARGUERO.

André Megale, socio de las áreas de corporate/ M&A y deportes de CQS/FV Advogados es también miembro del tribunal de la FIFA y estuvo en la Copa del Mundo de Qatar por invitación de la federación. Fue director de gobernanza y cumplimiento de la Confederación



ANDRÉ MEGALE



Brasileña de Fútbol (CBF) y trabajó en entidades como la Asociación de Ligas de Fútbol Profesional de Europa (Ligas Europeas), entre otras experiencias en el área jurídica. Basándose en su experiencia, Megale cree que es demasiado superficial decir que el resultado de un partido de fútbol por sí solo, o incluso la conquista de un título, aunque sea en un gran evento mundial como la Copa Mundial de la FIFA, puede repercutir directamente en la economía de un país, ya sea positiva o negativamente. "Es un hecho que el fútbol es uno de los mayores fenómenos, no sólo en el ámbito deportivo, sino yo diría que, en el cultural de la humanidad y, por ello tiene la capacidad de hacer que todo un país siga a su equipo y que la gente olvide sus problemas económicos cotidianos".

André Megale señala que, para el mundo entero, la Copa del Mundo siempre aporta novedades, como el desarrollo y la gestión de nuevos estadios (en esta Copa tuvimos como principal novedad un estadio construido íntegramente con contenedores plegables, lo que permite redimensionar el estadio con mayor agilidad y un traslado posible e inédito del estadio a otro lugar). "Otra innovación importante es la forma de agrupar los derechos de emisión de los contenidos producidos por la FIFA (no sólo de los partidos en directo) para su venta y distribución al mercado internacional y la emisión en nuevas plataformas, como las plataformas alternativas (y ya no sólo en televisión abierta o cerrada, pago por visionado, etc.) y las redes sociales", destaca.

En relación con Brasil, el socio de CQS/FV Advogados señala que, como el Mundial se celebró por primera vez en noviembre/diciembre (en lugar del período tradicional de junio/julio), tuvo un impacto negativo en las ventas navideñas. Por otro lado, anticipó el crecimiento de las ventas en bares y restaurantes, especialmente el consumo de cerveza, bebida comúnmente asociada a los espectadores de un partido de fútbol (estos efectos se produjeron probablemente en todos los países).

Pero analizando los impactos derivados del contenido del evento, Megale concluye que la Copa, como se mencionó anteriormente, no brindó a Brasil beneficios económicos. Ni tampoco esos beneficios de orden emocional para la población (como la reaparición del orgullo por su país o la proliferación de la euforia por la victoria a otras actividades productivas y de consumo) dado que el equipo brasileño vio frustrado su empeño al terminar su participación, en cuartos de final. Su rival era considerado históricamente inferior y la cruel forma en que se produjo el empate con Croacia en los momentos finales de la segunda parte de la prórroga, no dejaron a Brasil en un buen lugar. Sin embargo, agrega que la forma tradicional de distribución de los partidos, de la competición en Brasil, que se da en el canal de televisión Rede Globo fue eclipsada por la emisión de un influencer muy conocido. Seguido especialmente por niños y adolescentes, ratifica el fenómeno que se viene observando y discutiendo en Brasil,

de que se puede rentabilizar un partido o un campeonato emitiéndolo a través de canales innovadores.

"En vista de los recientes cambios legislativos brasileños, es decir, la ley SAF y la ley de propietarios, así como en vista de los recientes movimientos entre bastidores de los principales clubes brasileños, los actuales agentes de nuestro fútbol todavía tendrán la oportunidad de reflejar los modelos de monetización de la transmisión del evento de la Copa del Mundo en beneficio de todo el mercado nacional, incluso con la frustración de que la Copa no ayude a calentar nuestro mercado futbolístico", reflexiona Megale.

GOL EN CASA

Raphael Gomes, socio del departamento de energía de Lefosse, señala la importancia del sector energético, que suele verse afectado durante acontecimientos de la magnitud de una Copa del Mundo. Analiza el compromiso de Qatar ante la reducción de las emisiones de carbono. El país deseaba ser neutro en emisiones y esto demuestra que las cuestiones climáticas se están convirtiendo en una prioridad cada vez mayor, no sólo para las grandes empresas, que tratan de cumplir las normas ESG (medioambientales, sociales y de gobernanza corporativa), sino también para las naciones.

"Al ser el primer país en celebrar un torneo neutro en carbono, Qatar no sólo ha dado ejemplo demostrando su preocupación por las cuestiones medioambientales, muy importantes para el futuro del planeta, sino que también ha puesto de relieve un mercado que ya estaba candente. Según McKinsey, el mercado mundial de créditos de carbono generó 1.000 millones de dólares en 2021, mientras que en Brasil la transacción se estimó en 25 millones de dólares", comenta.


Según Lefosse, la agenda de medio ambiente y cambio climático ha ido ganando cada vez más espacio. Esto queda claramente demostrado con la existencia del mercado voluntario de créditos de carbono, es decir, el mercado en el que empresas y naciones adquieren créditos como forma de compensación medioambiental por las



RAPHAEL GOMES

emisiones de carbono realizadas voluntariamente. No porque exista alguna obligación, sino por el compromiso de reducir los gases emitidos. Compensar la huella de carbono es el principal mercado en estos momentos.

"Con la gran influencia de los tratados sobre el compromiso de las naciones frente al cambio climático, como el Protocolo de Kioto y el Acuerdo de París, el sistema financiero ha sufrido un cambio de enfoque. Por ello es, que el ESG ha tomado un lugar preponderante, comenzando a ser considerado por el mercado financiero como un análisis de riesgos y el retorno de las inversiones, ya que funciona como una especie de indicador de la continuidad del negocio y la longevidad de las ganancias de una corporación. En este sentido, considerando la importancia mundial del tema, la expectativa es que la cuestión ambiental continúe en la agenda y que sea cada vez más relevante en el futuro, debido a la toma de conciencia de los impactos sobre el planeta y a que se busquen cada vez más alternativas para compensar o reducir dichos impactos", espera.

Raphael Gomes cree que el ejemplo de Qatar podría repetirse pronto en Brasil en cuanto a eventos con neutralidad de emisiones. "Además de nuestra tradición de acoger grandes eventos musicales (como Rock in Rio) y deportivos (tenemos la F1, varias ediciones de la UFC, etc.), tenemos abundantes fuentes de energías renovables, lo que podría situarnos en una posición de liderazgo en este tipo de iniciativas", opina. 



3RD EDITION

IIP & TMT

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

SAVE DATE

23 May 2023

WELLINGTON HOTEL
C. de Velázquez, 8, 28001
Madrid

Follow us on



#IBLIpTmtAwardsES

For information: awards@iberianlegalgroup.com

Hablar de crisis llama a crisis

Ante esta etapa de incertidumbre que se está viviendo en el mercado laboral, Alberto Gilarranz Gilaranz, socio laboral de Auren, nos ayuda a entender cómo actúan las empresas y nos da las claves para saber cómo pueden ser, las organizaciones, más reactivas ante esta situación

por julia gil



VER LA
ENTREVISTA

Iberian Lawyers pudo hablar con Alberto Gilarranz sobre la situación del mercado laboral ante la etapa de incertidumbre que se vive actualmente. Como socio en el área laboral de Auren España hablamos con él sobre la llegada de una posible crisis, como reaccionan los mercados, como implantan la catarata de cambios legislativos y vemos un poco más de cerca el funcionamiento de la firma Auren.

¿Puede hablarnos sobre los retos laborales que van a tener que afrontar las empresas en estos meses y sobre todo al comienzo de este 2023?

Es una pregunta muy compleja, ya que todas las organizaciones están viendo cómo pueden afrontar un año especialmente complicado, en el cual, hay muchos retos encima de la mesa. Sin duda, el principal es el incremento de gastos fijos al que están sometiendo a las organizaciones, como, por ejemplo, la reciente subida del salario mínimo interprofesional, la subida del 8,6% en cotizaciones sociales a las bases máximas, un nuevo factor de cotización. Todo esto, unido a una creciente inseguridad jurídica a la hora de aplicar muchas de las normas crecientes que se están publicando en los últimos meses. Y en un mercado en el que, desgraciadamente, parece que el nivel de crecimiento no va a ser el que esperábamos para salir de la crisis de la COVID 19.

¿Están preparando la firma para una posible llegada de una crisis?

Por supuesto, las asociaciones profesionales, todos los operadores jurídicos, y en general la sociedad, debemos tener una visión cauta. A la hora de hablar de esa crisis, yo siempre digo: “hablar de crisis llama a crisis”. Pero por supuesto que desde Auren estamos haciendo un esfuerzo, para no tener que esperar, sino llegar directamente a las necesidades que puedan tener nuestros clientes. Hemos reforzado el departamento de reestructuraciones e insolvencias con el reciente fichaje de un equipo especializado en la materia.


Hablar de crisis llama a crisis

¿Que recomendaría a esas empresas para anticiparse a esta situación de incertidumbre?

Que sean más reactivas es la clave. Pero eso es lo que se ha venido haciendo. El mensaje que hay que trasladar a todas las organizaciones es que tiene que mirarse hacia dentro. En el ámbito de las relaciones laborales, el sector en el que estoy especializado es absolutamente capital tener un conocimiento cierto de tu plantilla, de la estructura salarial, que pueden o no pueden hacer. Sobre todo, para anticiparnos a esas situaciones de eventual crisis. La COVID 19 nos enseñó que de un día para otro puede cambiar todo. Esa visión preventiva de tu organización te hace ganar mucho tiempo y, sobre todo, y si me permites, dormir bien por las noches.

Alberto Gilarranz Gilarranz

Alberto Gilarranz es profesor del Máster de Abogacía Jurídico Laboral del Centro de Estudios Financieros (CEF) y socio, desde hace casi 5 años, del área laboral de Auren Spain. Ha trabajado como abogado para firmas como Uría Menéndez, Bird & Bird, Monereo Meyer Marinel, MLA Associates, Chavarri Abogados y por último Auren.

Auren Spain es la primera firma española en servicios de auditoría, consultoría, asesoramiento legal/fiscal y corporate. Cuenta con más de 800 empleados repartidos en sus 15 oficinas de España. 

¿Qué diferencias va usted con la crisis del 2008?

No tienen nada que ver. La crisis de 2008, todos queremos olvidarla, era una crisis sistémica de los mercados, sobre todo del financiero, y ahora esos mercados están más saneados que nunca. La principal diferencia, es que llevamos mucho tiempo hablando de esta eventual crisis, de la situación de incertidumbre y de situaciones muy evidentes como puede ser la Guerra de Ucrania. Esa subida de los combustibles, de la energía. Nos podemos anticipar, y esa es la principal diferencia y oportunidad con la crisis de 2008.

¿Invierten en captación de talento joven? ¿Qué medidas siguen para mantenerlo?

Es imprescindible invertir en el futuro. Nosotros estamos implementando medidas para captar y retener ese talento joven, como todas las organizaciones. Hemos lanzado hace poco, una iniciativa que se llama *Auren Academy*, para potenciar la formación y los valores de firma. Yo creo que el principal resumen de esa captación y retención del talento joven es escucharles y entenderles. No podemos pretender que nuestros modelos organizativos sean iguales que hace 20 años, la sociedad cambia al igual que las nuevas generaciones y nos tenemos que adaptar y tenemos que invertir en ellas.

¿Puede explicarnos la nueva situación que se da con el choque entre las medidas de contención de gastos y la guerra de captación de talentos?

Estamos en una situación de incertidumbre. Y las organizaciones temen una reducción de los ingresos y un incremento de los costes. Tienen que estar implementando o están pensando, al menos, en implementar medidas de contención del gasto, pero a la vez tenemos un mercado muy vivo en muchísimos sectores. Por no hablar del sector informático o el propio sector de la abogacía en el cual tienes que invertir, tienes que plantear sistemas de retribución atractivos para que la gente venga a tu organización o se quede. Esto es lo que nos hace tener que ser imaginativos, no valen sistemas en los cuales ahora toca ahorrar y ahora toca gastar sin mirar tu cuenta de resultados,



sino que deben tener una doble visión de esta realidad compleja.

En el ámbito laboral ha habido una catarata de novedades legislativas, publicadas en el BOE, en los últimos años. ¿Cómo están implantando las empresas todos estos cambios legislativos?

Nos hemos acostumbrado, desgraciadamente, a una situación absolutamente anómala en el que, con una periodicidad quincenal o


Nos podemos anticipar, y esa es la principal diferencia y oportunidad con la crisis de 2008

mensual, hay novedades legislativas. Tienen un calado profundo que afecta a todo el abanico de relaciones laborales y que efectivamente las organizaciones tienen que implementar. El problema es que las organizaciones en muchas ocasiones no tienen capacidad para implementarlas y se está manifestando un cierto hartazgo por parte de las organizaciones empresariales ante esa catarata de novedades. Esto a efectos de la gestión de relaciones laborales y de RRHH está generando muchos problemas. Es cierto que ahora lo que tenemos que hacer es priorizar desde esa visión preventiva, de conocer de cierta manera tu organización y tus necesidades para realizar planes de contingencia para poder acometer todas estas novedades que desde luego son importantes. Además, en un contexto de creciente búsqueda del incumplimiento, por parte, por ejemplo, de la inspección de trabajo o de la judicialización de muchas de estas materias.

Y, por último ¿en qué áreas diría usted que lidera la firma Auren?

Podemos decir con mucho orgullo que somos la firma de servicios profesionales española más importante por volumen de facturación. Este año es nuestro 25 aniversario, somos 1000 familias que formamos parte ya de esta organización, tenemos presencia en 15 ciudades españolas, una presencia muy relevante en América Latina, haciendo muchos proyectos en nuestro continente hermano, sin olvidar nuestros inicios. Un referente en auditoría, consultoría y la división de abogados en los últimos años ha crecido de manera exponencial. Pero, sobre todo, el liderazgo se demuestra andando. Se demuestra en la confianza nuestros clientes, un día tras otro, confían en nosotros y esperamos que sigan.

¿Algo para concluir que quiera añadir?

Querría terminar trasladando ese mensaje de ánimo a las organizaciones, a la sociedad en su conjunto. Porque, al final, toda empresa la forman personas. No podemos obviar que al final toda relación personal es una relación con un componente personal. Y en estas épocas de incertidumbre, de miedo, creo que tenemos que remar entre todos para buscar un objetivo común. 

El liderazgo se demuestra andando. Se demuestra en la confianza de nuestros clientes, que un día tras otro, confían en nosotros y esperamos que sigan haciéndolo

Labour ^{3rd Edition}



Labour ^{3rd Edition}

15 December 2022

#IBLLAWYERSPT

MOTIVACIÓN

VÍDEO

PHOTOS

Iberian Lawyer Labour Awards Portugal 2022, anunciados los ganadores

Los ganadores de los Iberian Lawyer Labour Portugal Awards 2022 se dieron a conocer durante la ceremonia de gala celebrada en el Museu Do Oriente de Lisboa. Una vez más, los Labour Awards reconocieron la excelencia entre los profesionales portugueses activos en esta área.

Los ganadores fueron los siguientes:



Categoria	Ganadores
Law firm of the year	DLA Piper
Lawyer of the year	César Sá Esteves - SRS Legal
Law Firm of the year Industrial & Trade Union Relations	Macedo Vitorino
Lawyer of the year Industrial & Trade Union Relations	Carmo Sousa Machado - Abreu Advogados
Law firm of the year Litigation	PLMJ
Lawyer of the year Litigation	Tiago Cortes - PLMJ
Law firm of the year Non-Contentious & Advisory	Eversheds Sutherland
Lawyer of the year Non-Contentious & Advisory	Rita Canas da Silva - Sêrvulo
Law firm of the year Agency Relationships	DCM Littler
Lawyer of the year Agency Relationships	Inês Arruda - Vasconcelos Arruda
Law firm of the year Top Management	Antas da Cunha ECIJA
Lawyer of the year Top Management	Joana de Sá - PRA - Raposo, Sá Miranda & Associados
Law firm of the year Restructuring & Reorganisations	VdA
Lawyer of the year Restructuring & Reorganisations	Susana Afonso - CMS Portugal
Law firm of the year M&A and Employment-related Issues	PLMJ
Lawyer of the year M&A and Employment-related Issues	Marta Afonso Pereira - Linklaters
Law firm of the year Social Security	Andersen
Lawyer of the year Social Security	Ana Rita Nascimento - Pinto Ribeiro Advogados
Law firm of the year Public Sector Employment	Cerejeira Namora, Marinho Falcão
Lawyer of the year Public Sector Employment	Inês de Albuquerque - Travassos, Albuquerque & Associados
Law firm of the year Sports Law	Morais Leitão
Lawyer of the year Sports Law	Luis Cassiano Neves - I4 Sports Law
Law firm of the year Criminal Employment Law	Ejaso/ETL Lisboa
Lawyer of the year Criminal Employment Law	Pedro Antunes - CCA Law Firm
Young Employment Lawyer	Catarina Enes de Oliveira - CRS Advogados
Best Practice Restructuring & Reorganisations	Pedro Ulrich - CTSU - Sociedade de Advogados
Best Practice Labour Litigation	Miranda
Best Practice Labour Healthcare	TELLES
Best Practice Labour Automotive	SPS Advogados



LAW FIRM OF THE YEAR

DLA PIPER

FINALISTS

Abreu Advogados
Morais Leitão
PLMJ
SRS Legal



SARA LEITÃO, JOÃO GUEDES, CATARINA SANTOS FERREIRA, BENJAMIN MENDES, VITOR MADEIRAS RODRIGUES, MÁRIO SILVEIRO DE BARROS

LAWYER OF THE YEAR

CÉSAR SÁ ESTEVES
SRS Legal

FINALISTS

Susana Afonso
CMS Portugal
Benjamim Mendes
DLA Piper
Luís Miguel Monteiro
Morais Leitão
Carmo Sousa Machado
Abreu Advogados



**LAWYER OF THE YEAR
INDUSTRIAL & TRADE
UNION RELATIONS**

CARMO SOUSA MACHADO

Abreu Advogados

FINALISTS

Marta Afonso Pereira

Linklaters

Alexandra Almeida Mota

BAS - Sociedade de Advogados

Luís Miguel Monteiro

Macedo Vitorino

César Sá Esteves

SRS Legal



**LAW FIRM OF THE YEAR
NON-CONTENTIOUS &
ADVISORY**

**EVERSHEDS
SUTHERLAND**

FINALISTS

DLA Piper

Macedo Vitorino

Miranda

PRA - Raposo, Sá Miranda
& Associados

Sêrvulo



INÉS ALBUQUERQUE E CASTRO, BRUNO FERREIRA DOMINGUES

**LAWYER OF THE YEAR
NON-CONTENTIOUS &
ADVISORY**

RITA CANAS DA SILVA

Sêrvulo

FINALISTS

Inês Albuquerque e Castro
Eversheds Sutherland

Nuno Cerejeira Namora
Cerejeira Namora, Marinho Falcão

Benjamim Mendes
DLA Piper

Ana Rita Nascimento
Pinto Ribeiro Advogados



**LAW FIRM OF THE YEAR
AGENCY RELATIONSHIPS**

DCM | LITTLER

FINALISTS

Antas da Cunha ECIJA
Eversheds Sutherland
PLMJ
Vasconcelos Arruda



DAVID CARVALHO MARTINS



**LAW FIRM OF THE YEAR
TOP MANAGEMENT**

ANTAS DA CUNHA ECIJA

FINALISTS

Linklaters

PRA - Raposo, Sá Miranda
& Associados

Sérvulo



PEDRO DA QUITÉRIA FARIA

**LAWYER OF THE YEAR
TOP MANAGEMENT**

JOANA DE SÁ

*PRA - Raposo, Sá Miranda &
Associados*

FINALISTS

Inês Arruda

Vasconcelos Arruda

Pedro da Quitéria Faria

Antas da Cunha ECIJA

Manuel Gibert Prates

SPS Advogados

Telmo Guerreiro Semião

CRS Advogados



**LAW FIRM OF THE YEAR
RESTRUCTURING &
REORGANISATIONS**

VDA

FINALISTS

CMS Portugal
DLA Piper
Linklaters
Macedo Vitorino



TIAGO PILÓ, MANUEL CAVALEIRO BRANDÃO, RUI ANDRADE

**LAWYER OF THE YEAR
RESTRUCTURING &
REORGANISATIONS**

SUSANA AFONSO
CMS Portugal

FINALISTS

Inês Albuquerque e Castro
Eversheds Sutherland
Benjamim Mendes
DLA Piper
Tiago Piló
VdA
César Sá Esteves
SRS Legal
Pedro Ulrich
CTSU - Sociedade de Advogados



**LAWYER OF THE YEAR
M&A AND EMPLOYMENT-
RELATED ISSUES**

MARTA AFONSO PEREIRA
Linklaters

FINALISTS

Susana Afonso
CMS Portugal

Rui Andrade
VdA

Nuno Ferreira Morgado
PLMJ

Teresa Nogueira
Andersen



**LAW FIRM OF THE YEAR
SOCIAL SECURITY**

ANDERSEN

FINALISTS

CRS Advogados

DCM | Littler

Espanha e Associados

Pinto Ribeiro Advogados



LAW FIRM OF THE YEAR PUBLIC SECTOR EMPLOYMENT

CEREJEIRA NAMORA, MARINHO FALCÃO

FINALISTS

BAS - Sociedade de Advogados
 DCM | Littler
 Macedo Vitorino
 Travassos, Albuquerque & Associados



NUNO CEREJEIRA NAMORA

LAWYER OF THE YEAR PUBLIC SECTOR EMPLOYMENT

INÊS DE ALBUQUERQUE
Travassos, Albuquerque & Associados

FINALISTS

Pedro Antunes
CCA Law Firm
 Dália Cardadeiro
BAS - Sociedade de Advogados
 Nuno Cerejeira Namora
Cerejeira Namora, Marinho Falcão
 Guilherme Dray
Macedo Vitorino



**LAWYER OF THE YEAR
SPORTS LAW**

LUIS CASSIANO NEVES

14 Sports Law

FINALISTS

Pedro Antunes

CCA Law Firm

Pedro da Quitéria Faria

Antas da Cunha ECIJA

Pedro Madeira de Brito

BAS - Sociedade de Advogados

Paulo Rendeiro

Morais Leitão



**LAW FIRM OF THE YEAR
CRIMINAL EMPLOYMENT
LAW**

EJASO/ETL LISBOA

FINALISTS

Andersen

CCA Law Firm

CRS Advogados

Sérvulo



JOANA MIRANDA GANCHO, GONÇALO RAMOS

**LAWYER OF THE YEAR
CRIMINAL EMPLOYMENT
LAW**

PEDRO ANTUNES

CCA Law Firm

FINALISTS

David Carvalho Martins

DCM | Littler

Telmo Guerreiro Semião

CRS Advogados

Joana Miranda Gancho

Ejaso/ETL Lisboa

José Mota Soares

Andersen



**LAWYER OF THE YEAR
CRIMINAL EMPLOYMENT
LAW**

**CATARINA ENES DE
OLIVEIRA**

CRS Advogados

FINALISTS

Joana Cadete Pires

PRA - Raposo, Sá Miranda & Associados

Estela Guerra

Macedo Vitorino

Sara Leitão

DLA Piper

Margarida Rosenbusch

CMS Portugal



**BEST PRACTICE
RESTRUCTURING &
REORGANISATIONS**

PEDRO ULRICH

CTSU – Sociedade de Advogados



**BEST PRACTICE LABOUR
LITIGATION**

MIRANDA



BEST PRACTICE LABOUR
AUTOMOTIVE

SPS ADVOGADOS



MANUEL GIBERT PRATES, BÁRBARA RIBEIRO DAMAS





The coach approach

3 HABILIDADES que necesitas dominar PARA UN 2023 EXITOSO

por Bárbara de Eliseu

2022 se ha ido. El nuevo año llega con nuevos retos y provocaciones. Ante el escenario de incertidumbre, algunos preferirán no hacer nada, parar o ralentizar los proyectos. Bueno, yo diría que los tiempos difíciles deben afrontarse con fuerza y coraje. Dicho esto, no ralentizar en absoluto, pero continuar e impulsar las ambiciosas metas definidas para 2023.

Para que 2023 sea un año exitoso en su práctica legal, le sugiero que se dedique a dominar estas tres habilidades: conciencia comercial, comunicación y trabajo en equipo.

CONCIENCIA COMERCIAL

Por un lado, como abogado, debe estar al tanto de los desarrollos actuales en los negocios locales y globales, especialmente los temas que afectan a las firmas de abogados y sus clientes. En su campo de especialización, será necesario comprender cómo

se manejan los negocios de sus clientes y cómo les afectan los asuntos económicos, políticos y sociales. Los abogados también deben pensar estratégicamente si se trata de las fortalezas y debilidades de la organización de los clientes, ya sea sobre las oportunidades y amenazas de su bufete de abogados. Esto le permite brindar asesoramiento legal pragmático y con mentalidad comercial lo mejor que pueda y también utilizar esas habilidades para beneficiar a su bufete de abogados. Lee, escucha, aprende más sobre la influencia de estos vectores en tu realidad y la de tu cliente.

Por otro lado, si para ti el éxito significa tener más clientes y mejores resultados, entonces tendrás que desarrollar literalmente tus habilidades comerciales. En última instancia, los bufetes de abogados son negocios, por lo que los abogados deben ser conscientes de la importancia comercial de

captar más clientes o trabajo legal, mantener los costos bajo control, realizar inversiones, fomentar su relación con clientes existentes y nuevos, ampliar su red y agregar valor a sus clientes y negocios. Si necesita vender mejor sus servicios, debe mejorar sus habilidades de análisis de números, estudiar el viaje de los clientes y agudizar su racha comercial.

Esta habilidad específica requerirá que trabajes en tus **habilidades de iniciativa**. Hablaremos de la importancia del trabajo en equipo, pero los abogados no deben olvidar que deben fortalecer sus habilidades para tomar decisiones por sí mismos. Una de ellas, con respecto a las habilidades de iniciativa que necesita para mejorar la conciencia comercial, es salir de sus zonas de confort, exponerse. Mantenerse detrás del escritorio y simplemente hacer el trabajo le dará un salario, pero no aumentará sus



IBERIANLAWYER
AWARDS

2nd Edition

energy

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

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

SAVE THE DATE

29 June 2023 • Madrid



Follow us on



#IBLEnergyAwards

posibilidades de éxito.

Sé que los abogados a veces tienen dificultades para manejarlo todo (trabajo legal, reuniones, aumentar números, administrar personas, administrar el negocio), pero solo aquellos que aprenden a hacerlo con sus equipos llegan a la cima. Salir de sus zonas de confort, desafiarse a sí mismos para participar como oradores, organizar un evento en el bufete de abogados para clientes existentes o potenciales, hacer crecer su red de contactos y construir relaciones sólidas lo colocará en un lugar y le brindará oportunidades que nunca alcanzará solo por trabajando para el bufete de abogados.

EXCELENTES HABILIDADES DE COMUNICACIÓN

¡Para tener éxito, los abogados deben dominar la comunicación! No hay otra manera.

Los abogados son comunicadores en esencia. Usted se comunica en una variedad de formas, por lo que debe saber cómo transmitir ideas cruciales en escritos legales formales, correos electrónicos informales, chats telefónicos, conversaciones en lugares legales formales e interacciones privadas. Pero a algunos de nosotros nos cuesta hablar en público, llegar a nuestra audiencia (ya sea en una conferencia o en la reunión semanal del equipo), sentirnos seguros y confiados en público. Si ese es el caso, definitivamente deberías

trabajar en tus defectos y practicar.

Las buenas habilidades de comunicación ayudan a los abogados a expresar sus ideas y dar consejos o información con claridad. Significa poder cambiar el contenido y adaptarlo a con quién te estás comunicando y al propósito de la comunicación. Esta es una habilidad esencial porque debe comunicar terminología legal compleja de una manera clara, accesible y concisa, y a menudo necesita entregar mensajes difíciles o malas noticias. Es de suma importancia que lo hagas de manera persuasiva y educada. Una forma de reconocer sus habilidades de comunicación sería practicar la explicación de algunos asuntos legales complejos a un amigo o familiar que no sabe nada de derecho. Debe probar esto de varias maneras, como hablar con ellos cara a cara, por teléfono o por correo electrónico.

Aunque tendemos a asociar la comunicación a los actos de hablar o escribir, la comunicación también se trata de **escuchar**. De hecho, siempre que te comuniques debes estar dispuesto a prestar atención y escuchar de verdad a la otra persona. Esta habilidad es una de las más subestimadas que poseen los abogados exitosos. Muchos abogados no se toman el tiempo y el esfuerzo de escuchar atentamente y comprender lo que dicen los demás. Supongo que no hay necesidad de enfatizar que esta puede ser la línea de diferencia entre ganar o perder un caso si

presta atención a sus clientes, testigos, abogados contrarios e incluso al tribunal.

TRABAJO EN EQUIPO

Ganar casos es un esfuerzo de equipo. Conseguir la satisfacción de los clientes es un trabajo de equipo. Alcanzar los objetivos del bufete de abogados es un esfuerzo de equipo.

La capacidad de trabajar como parte de un equipo es una habilidad esencial en un mundo legal (a veces solitario). Debe poder tratar con personas de todos los niveles de la jerarquía legal, desde aprendices hasta socios, tratar con sus compañeros o personas de otros equipos.

A veces, es necesario trabajar juntos para centrarse en diferentes aspectos de un caso, o es necesario formar un equipo a partir de varias áreas de especialización para resolver desafíos complejos para sus clientes. Por lo tanto, el trabajo en equipo requiere habilidades de **colaboración**. Implica reconocer y respetar la contribución de las personas que tienen diferentes habilidades o conocimientos y aprender a delegar cuando es necesario y/o adecuado. Entonces, si tiene dificultades con el trabajo en equipo, únase a un equipo deportivo o a un coro, sea voluntario, cualquier cosa que le permita (lo obligue, al principio) a trabajar con otros. Además del conocimiento legal, concéntrese en estas tres poderosas habilidades y estará en camino hacia un 2023 exitoso. 📌



3RD EDITION

IIP & TMT

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

SAVE DATE

13 July 2023 • Lisbon

Follow us on



#IBLIpTmtAwardsPT

For information: awards@iberianlegalgroup.com



Women in a legal World

REFLEXIONES SOBRE COMPLIANCE

Tamara Wegmann es Head of Legal and Compliance y Secretaria del Consejo del Grupo Heritage B. Además, co-dirige la Comisión de Compliance de Women in a Legal World (WLW)

La Comisión de Compliance de Women in a Legal World (WLW) es una iniciativa que surge hace un año con el objetivo de compartir conocimiento con profesionales expertos en Compliance, además de dar apoyo y visibilizar el talento femenino en la profesión de Compliance y contribuir en el impulso hacia una cultura de buenas prácticas y principios éticos en la sociedad, en el sector público y en el sector privado.

En mi caso, Compliance llegó de una forma casual y como un movimiento desde la función legal, y recuerdo que tanto la formación como el apoyo de una red de profesionales del Compliance ayudaron en el proceso de cambio. En este sentido, la Comisión de Compliance de WLW puede ser una palanca más para ayudar a conectar mujeres que ejercen la función de Compliance.

En los últimos años, el rol de Compliance ha adquirido mayor protagonismo y ha evolucionado de los modelos de gestión penal hacia una gestión integrada de los modelos de cumplimiento con un enfoque Compliance 360° para gestionar el cumplimiento, la ética y los riesgos desde una perspectiva integrada y transversal a otras áreas.

El año 2022 ha estado marcado por los criterios ESG (Sostenibilidad, Social y Gobernanza), que son un ejemplo de transversalidad con la función de Compliance en la medida en que es una palanca más para abordar los compromisos medioambientales, sociales y de buen gobierno corporativo, y puede contribuir a promover el desarrollo de actividades económicas sostenibles y transparentes. Es previsible que durante 2023 se apruebe


la Directiva sobre la debida diligencia en materia de sostenibilidad, con el objetivo de fomentar relaciones y comportamientos empresariales sostenibles y responsables en toda la cadena de suministro, y que algunos países como Alemania, Francia o Noruega ya han abordado con regulación nacional. Está demostrado que el cumplimiento de los criterios ESG ayuda a obtener mayores ventajas competitivas, como puede ser el acceso a la financiación verde, lo que implica a su vez una labor de concienciación y sensibilización desde la función de Compliance en cuanto a las ventajas asociadas al cumplimiento de los criterios ESG. También ha sido un año marcado, por los riesgos derivados de las sanciones internacionales, que ha puesto a prueba la agilidad y la adaptación de los planes de Compliance

sobre la base de otras prioridades de riesgos que han escalado posiciones. Ante tales cambios, la función de Compliance tiene varios retos por delante respecto de los planes de Compliance globales con foco en los mercados emergentes o países con mayor exposición a los riesgos.

En este sentido, el año 2022 se ha caracterizado por el dinamismo en los equipos de Compliance, la adaptación de los perfiles a las nuevas necesidades a través de la formación intensiva o la contratación de perfiles más especializados. Estos cambios también han venido acompañados de la revisión e implantación de nuevos procesos, procedimientos, metodologías, formaciones internas y reportes más recurrentes por parte de la función de Compliance a la alta dirección. Y, por último, han puesto a prueba la vertiente tecnológica para contar con los medios necesarios y adecuados que permitan manejar elevados volúmenes de datos, a fin de controlar y mitigar los nuevos riesgos.

Es previsible un aumento de la armonización de regulaciones a nivel europeo como ha sido el caso de la Directiva Whistleblowing aprobada en 2019, que amplía la obligatoriedad del canal de denuncias tanto para el sector

público como privado, para las empresas con 50 o más personas trabajadoras, con especial foco en la protección del informante, en la gestión y resolución de las denuncias; junto con otros ejemplos más recientes de armonización europea, como la regulación sobre resiliencia operativa digital (Reglamento DORA) y el Reglamento sobre Ciberseguridad del pasado mes de diciembre, en aras a estandarizar criterios y medidas para responder a riesgos de ciberseguridad globales.

Estamos ante una oportunidad para que la función de Compliance lidere la sensibilización, comunicación y aplicación de la variada y compleja sobre-regulación, a fin de alinear también la estrategia y las prioridades de la función de Compliance con las propias de las organizaciones y viceversa. Todo ello posible, en el marco de un ejercicio anual de retroalimentación de la información para mantener la conexión entre la función de Compliance, el negocio y la alta dirección. 





World Compliance Association

SECRETOS EMPRESARIALES COMPLIANCE Y CANALES DE DENUNCIA

La conservación de los secretos empresariales es una prioridad para cualquier empresario.

por felipe garcía hernández

La Directiva UE 2019/1937 de Protección al Denunciante y más recientemente, el Proyecto de Ley para su implementación en España, aprobado por el Congreso de los Diputados, no solo brinda protección y da carta de naturaleza a los canales internos de denuncia, sino que también establece que, los denominados whistleblowers, cuando no encuentren respuestas, puedan dirigirse directamente a un órgano independiente que han de crear los Estados –en el caso de España, la Autoridad Independiente de Protección— o también hacer una revelación pública de los hechos cuando piensen que las vías anteriores no van a funcionar o que pueden sufrir represalias.

La Directiva, protege y

estimula a los denunciantes, en todas estas modalidades, y hace bien porque en la práctica, éstos, han sufrido muchas veces represalias, despidos, mobbing, no sólo ellos, sino también su entorno, amigos y familiares.

El hecho, es que este nuevo marco normativo que se avecina, da por hecho que todos los denunciantes serán personas de bien y actuarán de buena fe, pero también existen denuncias malintencionadas, que pueden divulgar información y datos valiosos de las organizaciones. A fecha de hoy, no hay un panorama claro que defina qué sucederá en el caso de que un empleado desleal utilice directamente la revelación pública para difundir secretos de su empresario, alegando, sin justificación

real, que están relacionados con alguna irregularidad de su empresa, y poniendo de manifiesto, sin base alguna, que creía que había pocas o escasas opciones a que se atendiera su denuncia por los otros canales internos, o sencillamente por sostener, que sentía miedo a sufrir represalias.

Los secretos empresariales disfrutan de una regulación legal consistente, y que proporciona a las partes perjudicadas herramientas para protegerlos y sancionar a aquellos que los revelan o se apropian de ellos. Esta revelación, o apoderamiento constituye un delito del que responden también las personas jurídicas y, por lo tanto, las empresas deben analizar los riesgos y diseñar procedimientos y controles que eviten que sus

directivos o subordinados roben o entreguen secretos empresariales por dádivas o favores, o simplemente, por venganza.

También la Ley de Secretos Empresariales de 2019, proporciona buenos instrumentos de carácter mercantil, para preservar y asegurar los secretos. No obstante, una de las excepciones a la obligación de guardar secreto es precisamente, que su revelación, tenga por objeto descubrir alguna irregularidad en la empresa, que guarde relación con dicho secreto empresarial.


Esta excepción de la Ley de Secretos Empresariales, se potencia con las normas de protección al denunciante, por el amplio componente de subjetividad que entraña el hecho de que el propio denunciante pueda decidir, en principio, por sí mismo, si puede acudir directamente a una revelación pública, y abre la puerta al riesgo de que se beneficien de la protección aquellos que quieren sin más, hacer una maniobra maliciosa a su empresario.

Este es un punto de vital importancia y que puede causar graves perjuicios a las organizaciones. Los secretos sólo tendrán protección cuando son legítimos, y en consecuencia, un secreto ilícito, o que forme parte de un conjunto de hechos irregulares, deja de merecer


protección. Pero no siempre será fácil determinar a priori si un secreto es lícito o ilícito, y todavía menos, tener unos criterios claros para valorar si existían de verdad razones que justificaban una revelación pública.

Los secretos empresariales en muchas ocasiones, constituyen un activo vital en

las organizaciones.

Es importante llegar a un punto de equilibrio entre el necesario blindaje de los denunciantes que actúan de buena fe, y aquellos, que pueden aprovechar la norma para generar daños irreparables a su organización por enemistad o simple venganza. 

FELIPE GARCÍA HERNÁNDEZ

Felipe es socio de Circulo Legal, establecida en 1999. Además, es miembro del directorio de la Asociación (WCA). 



ACC EUROPE ANNUAL CONFERENCE

16-18 April • SQUARE Conference Centre – Brussels, Belgium

Building Bridges — Join your in-house colleagues from across Europe for the 2023 ACC Europe Annual Conference in Brussels, the heart of Europe.

The city of Brussels and its role in bringing people together perfectly symbolises our conference theme: “Building Bridges”, which is all about inspiring in-house counsel to forge relationships that open our minds to new opinions, challenge insights, provide fresh experiences, and teach us how to sustain connections.

Sessions will be delivered over three dynamic programme tracks, and will cover topics including:

LEAD THE LAW

- Cartels
- Legal professional privilege
- Cyber-attacks and personal data
- Advocacy in Europe

LEAD THE BUSINESS

- Crisis management
- Legal ops as business enablers
- Embracing employee views
- ESG and sustainability

LEAD YOURSELF

- Building your in-house career
- The art of persuasion
- Diversity, equity and inclusion
- Stimulate creativity

1. ACC Bitesize

3 short, powerful, and inspirational presentations.

2. Roundtable Sessions

Intimate sessions moderated by ACC Board members to discuss, debate, and share ideas.

3. Social programme prior to and after the conference

Including a guided tour of the city centre and visits to the European institutions.



IBERIANLAWYER

Media Partner



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





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 121 | Febrero 2023

Directora

ilaria.jaquinta@iberianlegalgroup.com

Editor Adjunto

michael.heron@iberianlegalgroup.com

En colaboración con

julia.gil@iberianlegalgroup.com
irina.wakstein@iberianlegalgroup.com

Colaboradores

michela.cannovale, bárbara de eliseu, felipe garcia hernández, amanda medeiros, tamara wegman

Jefe de Redacción del Grupo

nicola.dimolfetta@lcpublishinggroup.com

Jefe de Administración

carlos.donaire@iberianlegalgroup.com

Diseñadores Gráfico

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

Gerente Internacional de Proyectos y Conferencias

anna.palazzo@iberianlegalgroup.com

CEO

aldo.scaringella@lcpublishinggroup.com

CEO Assistant

simona.anzelonibignotti@lcpublishinggroup.com

Group Communication and Business Development Director

helene.thiery@lcpublishinggroup.com

General Manager and Group HR Director

stefania.bonfanti@lcpublishinggroup.com

Group CFO

valentina.pozzi@lcpublishinggroup.it

Marketing and Sales Supervisor

chiara.seghi@lcpublishinggroup.com

Account Executive Brazil, Iberian and Latam Markets

amanda.castro@iberianlegalgroup.com

Events and Sales Coordinator

silvia.torri@lcpublishinggroup.com

Redacción

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

El editor y los autores no se responsabilizan de los resultados de las acciones (o de la falta de ellas) emprendidas en base a la información contenida en esta publicación. Los lectores deben obtener el asesoramiento de un profesional cualificado cuando se trate de situaciones específicas. Iberian Lawyer se publica 11 veces al año por Iberian Legal Group SL.
© Iberian Legal Group SL 2020 - Enero 2022
Todos los derechos reservados. Para obtener una licencia de reproducción, póngase en contacto con info@iberianlegalgroup.com

Legal Deposit

M-5664-2009