

EL FENÓMENO

¿VIVIR PARA TRABAJAR?
NO. TRABAJAR PARA VIVIR

GUERRA RUSIA-UCRANIA

LA GUERRA ACELERA
EL CAMINO A LAS ENERGÍAS
RENOVABLES

A BENEFICIO DE UCRANIA

PROFESIONALES REUNIDOS
EN BENEFICIO DE
LOS REFUGIADOS
UCRANIANOS

IN-HOUSE

LA PROFESIÓN
SEGÚN ACC EUROPE

GANADORES

IBERIAN LAWYER LABOUR
AWARDS 2022 SPAIN



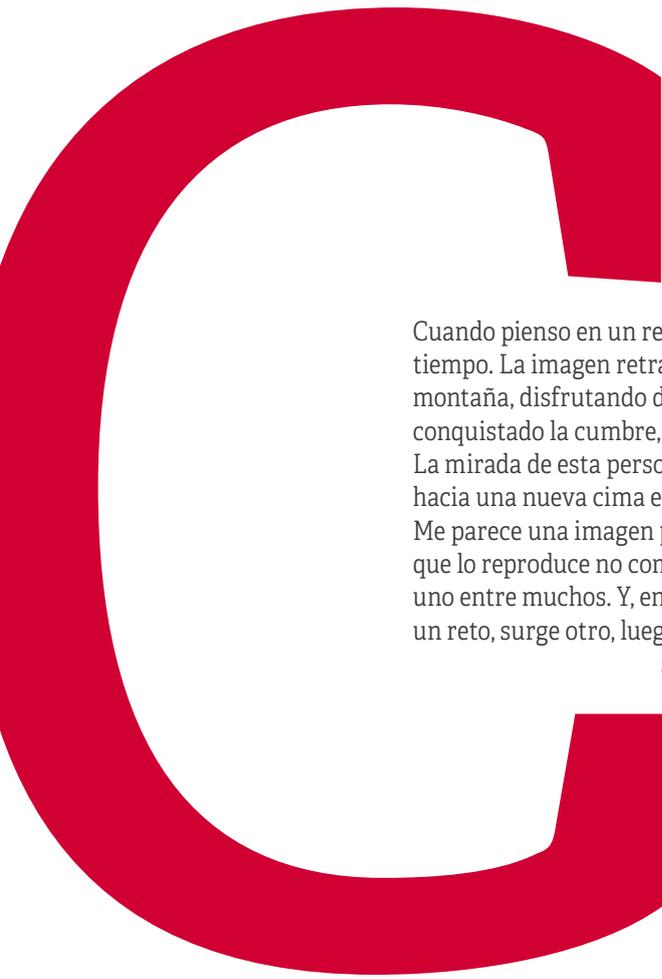
CECA MÁGAN

Ceca Mágan apunta al futuro

Tras un interesante 2021, Ceca Mágan se prepara para el futuro próximo con objetivos ambiciosos. Iberian Lawyer entrevistó a Esteban Ceca Gómez-Arevalillo, socio director de la firma

EL FUTURO ESTÁ EN LOS NUEVOS COMIENZOS

por Iliaria Iaquina



Cuando pienso en un reto, me viene a la mente una imagen que vi hace tiempo. La imagen retrataba a una persona sentada en la cima de una montaña, disfrutando de un momento de descanso después de haber conquistado la cumbre, culminado con una bandera plantada en el suelo. La mirada de esta persona estaba ya más allá del valle que tenía delante, hacia una nueva cima en el horizonte, aún más alta, y todavía por escalar. Me parece una imagen poderosa que representa el concepto de reto, ya que lo reproduce no como un acontecimiento único y aislado, sino como uno entre muchos. Y, en verdad, es exactamente así. Una vez superado un reto, surge otro, luego uno nuevo, y así en adelante. Es un viaje, con subidas y bajadas.

Para los abogados, los retos son numerosos. La pandemia y la fragilidad de los equilibrios políticos y económicos que estamos observando en las últimas semanas, nos muestran la necesidad de ser flexibles y contar con una gran capacidad de adaptación. El mundo está cambiando, y con él, las exigencias de los clientes (tanto internos como externos). Por eso no es posible quedarse anclados en las convicciones y la rutina.

El gran interés, entre las empresas, por ciertos temas como los ESG, requiere nuevas competencias y conocimientos, y una nueva oferta de servicios.

Por otro lado, está la tecnología, un campo que debe ser gestionado de la mejor manera posible, no sólo para explotar su potencial aumentando la eficiencia del trabajo, sino también para evitar perder cuotas de mercado.

Y por último (y lo más importante)...los profesionales. La guerra por el talento obstaculiza los planes de crecimiento de las firmas y los departamentos jurídicos in-house. Sin las personas adecuadas, los planes de negocio corren el riesgo de paralizarse.

En los próximos meses, Iberian Lawyer tratará de cubrir estos y otros retos a los que se enfrentan los abogados. Algunos de ellos ya aparecen en este número, como la gran dimisión, el mundo de las criptomonedas y la guerra de Ucrania, en la que los abogados están implicados tanto en el frente energético como en el humanitario. Los retos del sector se abordan en las entrevistas con los socios directores de Ceca Mágan y Eversheds FCB, así como en los artículos del mundo in-house y el ámbito internacional .

El reto de Iberian Lawyer será convertirse en una publicación más cercana a los acontecimientos, más enfocada en contar qué está pasando en el mercado de los servicios legales. Todo ello con la ambición de convertirse en una herramienta esencial de información de calidad para abogados y, al mismo tiempo, un espacio para compartir ideas y reflexiones que alimenten el debate y la evolución de la profesión.

Para hacerlo, la revista dará más voz a la comunidad legal y a sus protagonistas, informando sobre los hechos, las historias y las tendencias del mercado a través de entrevistas y artículos. Y lo hará abriéndose a contenidos que puedan ser consumidos a través de los distintos soportes que ofrece el mundo digital. Los podcasts y los vídeos se combinarán con artículos cada vez más interactivos. Un nuevo sitio web mejorado con más noticias, vídeos, podcasts y fotos, alberga todo el contenido.

Todo ello con la mente abierta y la mirada puesta hacia el futuro, hacia la próxima cima a escalar. Porque, como todos sabemos, el futuro está en los nuevos comienzos. 



N II4 | Mayo 2022

Editor-in-Chief

ilaria.laquinta@iberianlegallgroup.com

In collaboration with

michael.heron@iberianlegallgroup.com
irina.wakstein@iberianlegallgroup.com

Group Editor-in-Chief

nicola.dimolfetta@lcpublishinggroup.it

Graphic Designer

emanuele.sirtori@lcpublishinggroup.it

Country Manager Iberian Legal Group

carlos.montagnini@iberianlegallgroup.com

Managing Director

aldo.scaringella@iberianlegallgroup.com

Group COO

emanuele.borganti@lcpublishinggroup.it

Group Communication and Business Development Director

helene.thierry@lcpublishinggroup.it

Administration Officer

carlos.donaire@iberianlegallgroup.com

Contributors

bárbara eliseu, nicola di moliffetta, susana vigaray salinas, paz martin

Editor

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

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

Legal Deposit

M-5664-2009



40 PERSPECTIVAS CECA MÁGAN APUNTA AL FUTURO

Tras un interesante 2021, Ceca Mágan se prepara para el futuro próximo con objetivos ambiciosos. Iberian Lawyer entrevistó a Esteban Ceca Gómez-Arevalillo, socio director de la firma.

8 ON THE MOVE
Eversheds Sutherland refuerza el área de ESG

26 ON THE WEB
¿Solar y tecnología al rescate?

34 EL FENÓMENO
¿Vivir para trabajar?
No. Trabajar para vivir

50 GUERRA RUSIA-UCRANIA
La guerra de Ucrania acelera el camino a las energías renovables

54 A BENEFICIO DE UCRANIA
Profesionales reunidos en beneficio de los refugiados ucranianos

60 INTEGRACIÓN INTERNACIONAL
Una firma en ascenso

64 CRYPTO
¿Es Portugal un paraíso fiscal para las criptomonedas?

70 IN-HOUSE
La profesión in-house según ACC Europe

76 IN-HOUSE PORTUGAL
La uberización del sector legal

82 DE MAG
Laura Orlando se convierte en la directora global de Propiedad Intelectual de Herbert Smith Freehills

88 INTERNACIONAL
Liderando el camino en los medicamentos cannabinoides del Reino Unido

92 FINANZAS E INNOVACIÓN
U Trust El futuro es hoy

94 LABOUR AWARDS 2022 SPAIN

114 SESIÓN DE COACHING
¿Por qué hacer listas de tareas diarias no aumentará la productividad?

116 WOMEN IN A LEGAL WORLD
El paso de jurídico a compliance

120 WORLD COMPLIANCE ASSOCIATION
Nuevos pasos hacia un nuevo marco de privacidad entre la UE y EEUU



LABORAL

Ceca Magán ha reforzado el área laboral

Àlex Santacana se ha incorporado a Ceca Magán con parte de su equipo procedente de Roca Junyent. Pasa a ser socio del área Laboral de la oficina de Barcelona, incorporándose a la plantilla que actualmente está formada por más de 40 profesionales del ámbito laboral a nivel nacional, junto con parte de su equipo: Albert Toledo, como director del área laboral y Rut Villalonga, como asociada. Especialista en negociaciones colectivas y procesos contenciosos laborales, Santacana ha llevado a cabo más de 100 procesos de expedientes de regulación de empleo a lo largo de su carrera, entre los que destaca el de la extinta Unión Democrática de Cataluña. Asimismo, es reconocido por su labor de diseño de políticas internas para empresas y mandatos complejos como la negociación de convenios o la implantación de planes de igualdad.

Licenciado en Derecho por la Universidad Autónoma de Barcelona, cuenta con una amplia experiencia en materia laboral y de relaciones laborales en los sectores de la banca, la automoción y el comercio minorista, habiendo ejercido en el pasado como abogado de la asesoría laboral de la antigua "La Caixa".

En la foto, de izquierda a derecha: **Albert Toledo, Àlex Santacana, Enrique Ceca y Rut Villalonga.**

A professional portrait of a man with dark hair and a beard, wearing a grey suit, white shirt, and blue tie. He is looking directly at the camera with a slight smile. The background is a plain, light grey color.

CECA MÁGAN

Ceca Mágan apunta al futuro

Tras un interesante 2021, Ceca Mágan se prepara para el futuro próximo con objetivos ambiciosos. Iberian Lawyer entrevistó a Esteban Ceca Gómez-Arevalillo, socio director de la firma

por Ilaria Iaquinta

Hacia el futuro. Esta es la dirección en la que hay que mirar para seguir creciendo. Aunque los resultados obtenidos hayan sido muy positivos.

Esteban Ceca Gómez-Arevalillo, socio director de Ceca Magán Abogados lo sabe bien. El bufete cerró el 2021 con una facturación de 13,7 millones de euros, creciendo un 19% respecto al 2020 y, sobre todo, cumpliendo los objetivos establecidos a principios de año. En los últimos 12 meses, la firma consolidó el business en sus diez áreas de actividad. En concreto, registró un crecimiento de la facturación en las áreas de Mercantil y Fiscal del 150% y del 63%, respectivamente. Asimismo, tras un 2020 sin precedentes (+50% a/a), el área Laboral aumentó sus ingresos de más del 4% respecto al año anterior.

Más allá de lo estrictamente financiero, en los últimos 12 meses se ha ampliado el equipo – que hoy cuenta con más de 130 profesionales – con seis importantes incorporaciones: los hermanos Alonso Dregi (**Juan Ignacio** junto a tres abogados desde Dentons para incorporarse



JUAN IGNACIO ALONSO DREGI



JESUS CARRASCO



NUESTRA APUESTA ES SEGUIR EN LA MISMA LÍNEA LOS PRÓXIMOS AÑOS CON LA INTENCIÓN DE CONSOLIDARNOS COMO UNO DE LOS DESPACHOS MEDIANOS DE REFERENCIA EN ESPAÑA



al área de Fusiones y Adquisiciones y **Alejandro** con dos abogados que vinieron de López-Ibor Abogados para reforzar la práctica de Mercantil de Madrid); **José Carlos González Vázquez** (en las áreas de Mercantil y Concursal y Reestructuración); **Jesús Carrasco** se incorporó a Litigios y Arbitraje en la oficina de Madrid procedente de Broseta; **Rafael Ariño** con tres abogados provenientes de Ariño y Villar Abogados para fortalecer el área de Público y Regulatorio; y cierra recientemente la incorporación de **Àlex Santacana** con dos abogados de Roca Junyent como socio en el área Laboral de la oficina de Barcelona.



RAMÓN MESONERO-ROMANOS (DE PIE IZQUIERDA), ESTEBAN CECA (SENTADO IZQUIERDA), ENRIQUE CECA (SENTADO DERECHA), JAVIER LUCAS (DE PIE DERECHA)

Las previsiones para 2022 son optimistas a pesar de la pandemia y las incertidumbres geopolíticas. En resumidas cuentas, los principales retos y objetivos del bufete son: consolidar las últimas incorporaciones; ampliar su plantilla en las áreas laboral, mercantil y procesal; y mantener un crecimiento de la facturación superior al 10%.

Ceca Mágan registró cifras relevantes en 2021 ¿qué falta más? ¿qué hay que hacer?

Seguir la línea que llevamos. No es que el año 2021 haya sido mejor que los previos, en los últimos ejercicios hemos conseguido coger una trayectoria de un crecimiento a doble dígito y más cercano a un 20% que a un 10%. Los números son el resultado de esa estrategia de crecimiento

y de ese mix de crecimiento orgánico y inorgánico. Nuestra apuesta es seguir en la misma línea los próximos años con la intención de consolidarnos como uno de los despachos medianos de referencia en España.

¿Hay áreas de actividades que deban ser reforzadas?

Sí, tenemos un origen de despacho laboralista. Por identidad de origen tenemos muchísima capacidad de crecimiento donde normalmente otros ya están mucho más posicionados, es decir: mercantil, tributario y litigación. Esas áreas es donde tenemos previsto nuestra apuesta que haremos en los próximos años. Seguiremos evolucionando de esa firma más

laboralista a un despacho donde el área laboral tenga su peso y su impronta histórica, y potenciaremos mercantil para que con ello se potencien tributario y litigación.

En términos numéricos, ¿qué objetivos tiene la firma para el próximo año?

Este año el presupuesto que nos hemos marcado intentar es hacer 17 millones. Creo que es un reto complejo, un crecimiento de algo más de 3 millones sobre lo que hemos cerrado. Sin embargo pienso que si el año va en la línea que por ahora estamos llevando y somos capaces de incorporar algunas posiciones que ya estamos trabajando – principalmente en Barcelona que ahora es una apuesta importante para nosotros así como potenciar las oficinas de Sevilla – creo que podemos lograrlo o quedarnos cerca.

¿Y más allá?

Dentro de 3-5 años nuestro objetivo es estar entre los 20 y los 25 millones de euros en función del contexto de

DENTRO DE 3-5
AÑOS NUESTRO
OBJETIVO ES
ESTAR ENTRE
LOS 20 Y LOS
25 MILLONES
DE EUROS EN
FUNCIÓN DEL
CONTEXTO DE
MERCADO



mercado. Somos un despacho que empieza a ser mediano, estamos creciendo rápidamente y eso es el primer reto que nos hemos marcado. Por supuesto, una vez ahí iremos marcando nuevos retos.

¿En términos de profesionales tenéis algún objetivo específico?

Cada vez nos guiamos más por la rentabilidad, es decir no es tanto una cuestión de cuántos profesionales, sino de que no cojamos profesionales para tener más números perdiendo la rentabilidad. Las áreas más nuevas tienen rentabilidad más baja, pero cada vez nos iremos más por intentar ser más selectivos en lo que incorporamos. Pues nuestro crecimiento normal ya es en torno a unas 20-30 personas al año.

¿La firma abrirá nuevas oficinas? En caso afirmativo, ¿dónde?

Estamos trabajando en ello. Principalmente el sitio que más nos convence es Málaga. Más allá,



ALEJANDRO DREGI



ALEX SANTACANA



JOSE CARLOS GONZALEZ

seguiremos identificando oportunidades en plazas como Valencia, el País Vasco o Galicia. De todas formas, no creo que en el año '22 vayamos a abrir nada nuevo. La apuesta va más por potenciar principalmente Barcelona, seguir creciendo en Madrid y reforzar oficinas muy nuevas como Tenerife, Las Palmas y Sevilla.

¿Por qué es tan importante estar presentes en las diferentes regiones del país?

Hay tres motivos buenos. El primero es una cuestión de proyecto y de marca: creo que refuerza la credibilidad de lo que estamos haciendo. El segundo es porque hay plazas donde los despachos medianos pueden jugar un papel interesante si tienen calidad de servicio. Es mucho más fácil generar más volumen o más capacidad de hacer servicios con grandes clientes en las capitales de provincia. El tercero es que en provincia hay un perfil de cliente muy interesante: las empresas familiares, en las que tenemos un grupo experto de profesionales multidisciplinares.

HEMOS
INTENTANDO
CONSTRUIR
UN CAMINO
COLECTIVO Y
DONDE MÁS O
MENOS TODO
CONFLUYER



Hemos hablado de los objetivos de la firma ¿Cómo los deciden? ¿Por mayoría de votos?

No somos complejos en cuanto a la toma de decisiones. Hemos intentando construir un camino colectivo y donde más o menos todo confluye. Nos sentamos cada seis meses entre socios y trazamos lo que tenemos en mente. Mi papel es promover ideas. Al final, tenemos un tamaño que nos permite hablar entre los socios. Hay perfiles de socios que les gusta más involucrarse el tema de gestión otros, al contrario, prefieren que el camino lo hagan el resto y están más centrados en los clientes.

¿La tecnología juega un papel importante en los proyecto de crecimiento de la firma?

Sí fundamental junto a la retención del talento. Esos son los dos grandes elementos que hay ahora mismo. La tecnología facilita el trabajo, el crecimiento, la eficiencia. Pero no todo es tecnología, yo



RAFAEL ARIÑO

le doy mucho valor a la persona, al trato humano. A día de hoy el legal de alto nivel lo hacen las personas. Hay una guerra brutal por el talento. Para la retención de personas, los despachos tenemos que imaginarnos una conciliación y una vida más flexible porque al final las máquinas no son la solución única. Nuestra filosofía de trabajo es horizontal, flexible, moderna y fresca.

**¿Qué ser abogado en Ceca Mágan?
¿Qué significa #estiloceca?**

No sé definirlo de una manera que sea racional. Para mí es una sensación, un sentimiento. Intentamos aunar valores tradicionales del derecho y el respeto a la gente. Intentamos no ser excesivamente agresivos con el tema de la venta, de las horas, de la presión del "money making". Todo esto unido a poder ser una firma que esté profesionalizada y que sea perfectamente competitiva en el siglo 21. Se puede trabajar en un contexto no hostil o con rivalidades insanas sin perder competitividad.

¿Como ves el futuro del mercado de los servicios legal en España?

En este momento hay demasiadas firmas ofreciendo servicios muy similares y que integradas entre sí serían mucho más potentes de lo que serían por libre. Creo que habrá una reestructuración completa del sector legal español, que será el fruto de fusiones e integraciones y de incorporaciones de firmas. El mercado va a crear estructuras más grandes más potentes más eficientes.

¿Y vosotros estáis abiertos a la posibilidad de una integración con alguna firma?

Si no es dominando no. Es decir valoramos y valoraremos la incorporación de firmas con nosotros pero nunca en una posición de inferioridad, no tenemos intención de ser actualmente una firma comprada o integrada. A día de hoy somos integradores... 



ES DECIR
VALORAMOS Y
VALORAREMOS
LA
INCORPORACIÓN
DE FIRMAS CON
NOSOTROS
PERO NUNCA
EN UNA
POSICIÓN DE
INFERIORIDAD,
NO TENEMOS
INTENCIÓN
DE SER
ACTUALMENTE
UNA FIRMA
COMPRADA O
INTEGRADA



**EL DESPACHO
EN CIFRAS**

1973

Año de fundación de Ceca Mágan

49

Los años de presencia en España

130+

Los profesionales en España

5

Las oficinas en España

26

Los socios

5

Los counsels

13,7

Los millones facturados en 2021 en España

LAWYER OF THE YEAR INDUSTRIAL TRADE & UNION RELATIONS

**ALFREDO ASPRA
RODRÍGUEZ**

Labormatters Abogados

FINALISTAS

Silvia Bauzá

Allen & Overy

Jacobo Martínez

Eversheds Sutherland

Eduardo Peñacoba

Simmons & Simmons

Francisco Ramos

Grant Thornton



RECOGES EL PREMIO: JAIME SILVA CASTAÑÓN

LAW FIRM OF THE YEAR INDUSTRIAL TRADE & UNION RELATIONS

ALLEN & OVERY

FINALISTAS

Ceca Magán Abogados

Garrigues

Grant Thornton

KPMG



ÍNIGO OLÁBARRI, JAIME LLORENS, SILVIA BAUZÁ, ÍNIGO OLÁBARRI, EBECA BERROCAL GÓMEZ, ROMINA MELLADO MARQUEZ, JOSÉ ANTONIO SEGOVIA

LAWYER OF THE YEAR
LITIGATION

ENRIQUE CECA

Ceca Magán Abogados

FINALISTAS

Silvia Bauzá

Allen & Overy

Alba Conde

Grant Thornton

Juan José Hita Fernández

AUGUSTA ABOGADOS

Jacobo Martínez

Eversheds Sutherland



LAW FIRM
OF THE YEAR LITIGATION

GRANT THORNTON

FINALISTAS

Garrigues

Sagardoy Abogados

Toda & Nel-lo

Uría Menéndez



CARLOS GONZÁLEZ CABEZÓN, AURORA SANZ TOMAS

LAW FIRM OF THE YEAR RESTRUCTURING & REORGANISATIONS

CECA MAGÁN ABOGADOS

FINALISTAS

Labormatters Abogados
BDO Abogados
KPMG
Sagardoy Abogados



CARMEN CASTILLO PAREJO, ENRIQUE CECA GÓMEZ-AREVALILLO, ALBERTO NOVOA MENDOZA, BLANCA MERCADO, ANA GÓMEZ, JORGE SARAZÁ GRANADOS

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

PAZ DE LA IGLESIA
DLA PIPER

FINALISTAS

Silvia Bauzá
Allen & Overy
Francisco Fernández Díez
KPMG
Aurora Sanz
Grant Thornton
Victoria Truchuelo Puertas
Watson Farley & Williams



LAWYER OF THE YEAR
SUSTAINABILITY

SILVIA BAUZÁ
Allen & Overy

FINALISTAS

Eduardo Gómez de Enterría
Dentons

Francisco Javier Hervás
Martínez
KPMG

Aurora Sanz
Grant Thornton

Jorge Sarazá
Ceca Magán Abogados



TEAM OF THE YEAR
SUSTAINABILITY

GRANT THORNTON

FINALISTAS

Allen & Overy

Dentons

ECIJA

KPMG



**LAW FIRM OF THE YEAR
TOP MANAGEMENT**

URÍA MENÉNDEZ

FINALISTAS

- ECIJA
- Grant Thornton
- King & Wood Mallesons
- Sagardoy Abogados



MARIO BARROS GARCIA

**LAWYER OF THE YEAR
AGENCY RELATIONSHIPS**

MARTA ALAMÁN
Broseta Abogados

FINALISTAS

- Alba Conde
Grant Thornton
- Laura Guillén
Ceca Magán Abogados
- Francisco Javier Hervás
Martinez
KPMG
- César Navarro
CMS



LAW FIRM OF THE YEAR

SAGARDOY ABOGADOS

FINALISTAS

Ceca Magán Abogados

Cuatrecasas

Garrigues

Uría Menéndez



ALICIA MORO VALENTÍN GAMAZO

