

Despachos

Fieldfisher Jausas crece un 12,5%, con unos ingresos de 9 millones de euros

PEDRO DEL ROSAL
MADRID

En 2018, un año clave para el futuro del despacho, Fieldfisher Jausas se anotó un crecimiento del 12,5%, lo que le permitió alcanzar los 9 millones de euros de facturación. Según Agustí Bou, presidente de la firma, "la unión ya ha empezado a dar sus frutos". El pasado 26 de septiembre, Jausas anunciaba su integración con el bufete británico Fieldfisher, un movimien-

to estratégico a través del cual pretenden ampliar y mejorar sus servicios, así como dotar de una dimensión internacional a la organización.

El año pasado impulsaron el negocio de Fieldfisher Jausas las áreas de mercantil y procesal. Asimismo, el despacho también destaca la incorporación del equipo de GMQ Abogados, anunciado en enero de 2018, una decisión que les ha permitido responder a la "alta litigio-

sidad que se ha dado a lo largo del año".

Además, tal y como subraya Bou, la integración de GMQ, el fichaje de Silvia López (en inmobiliario) y las incorporaciones de Jesús Estévez y Elisabeth Malagelada (en bancario y fiscal, respectivamente) han contribuido a reforzar la presencia en Madrid. Crecer en la capital es uno de los objetivos que componen el plan estratégico diseñado para 2020, "y, ahora, llega el momento de

consolidar este proyecto", asevera el presidente.

Internacional

Otro de los elementos relevantes que destacan desde el bufete es la intensificación del negocio internacional. Los clientes extranjeros, especialmente de Europa y América, representan ya el 20% de la facturación anual de la firma, cifra que Bou augura que se incrementará. "Debería representar el 30% de la generación de negocio

total cuando cerremos el año 2020", apunta.

De cara a este ejercicio, el despacho se propone trabajar en dos líneas estratégicas "aliadas y complementarias". Por un lado, incidir en la vertiente internacional para desarrollar el negocio, y, por otro, a nivel nacional, dar prioridad a la consolidación del proyecto en Madrid. "No descartamos nuevas incorporaciones, pero nuestra prioridad es asentar equipos y áreas", concluye Bou.

Los objetivos del despacho para 2019 son reforzar el negocio internacional y consolidar su presencia en Madrid

Bird & Bird nombra socio a Alexander Benalal en su mayor promoción interna

De los 23 nuevos socios a nivel mundial, 11 son mujeres

Varias firmas han ampliado en los últimos meses su 'partnership'

P. R.
MADRID

La firma internacional Bird & Bird ha nombrado a Alexander Benalal nuevo socio de derecho comercial y nuevas tecnologías de su oficina en Madrid. La designación se enmarca dentro de la mayor promoción interna que el despacho ha llevado a cabo hasta la fecha, que ha concluido con 23 nuevos socios (de los cuales 11 son mujeres), 7 *senior counsels*, 19 *counsels* y 2 *legal directors*. En conjunto, el bufete ha impulsado 51 ascensos a nivel global.

Alexander Benalal, que se incorporó al despacho en 2005, cuenta con más de 13 años de experiencia en el asesoramiento en las áreas de derecho co-

mercial, contencioso y de tecnología y comunicación, así como en todo tipo de contratos y transacciones comerciales, propiedad intelectual, seguros y mediación de seguros, protección de datos y comercio electrónico.

En España, Bird & Bird también ha promocionado a Adrián Calvo y Juan de Navasqués a la categoría de *counsels* de los departamentos de bancario y financiero, y energía y recursos naturales, respectivamente.

Coral Yáñez, *co-head* de Bird & Bird en Madrid, ha mostrado su satisfacción por los ascensos impulsados en España y subraya el "excelente trabajo" de los tres letrados. En su opinión, "la promoción interna de nuestros abogados es un factor esencial para el crecimiento y fortalecimiento del despacho".

Las mujeres, el 47%

El CEO global de Bird & Bird, David Kerr, por su parte, ha querido enfatizar la política de promoción de la mujer llevada a cabo por el bufete. "Estoy absolutamente encantado de que las mujeres constituyan el 47% de las promociones de



Alexander Benalal, nuevo socio de derecho comercial y nuevas tecnologías de Bird & Bird. B&B

Temporada de ascensos

► **Otros bufetes.** En los últimos meses son varias las firmas anglosajonas que han anunciado promociones internas en España. Así, hace unos días, Clifford Chance comunicó la designación de Ignacio Díaz como nuevo socio de procesal y arbitraje. Anteriormente, Linklaters hizo lo propio con Carmen Burgos, Adolfo Guerrero y Alejandro Meca, y Pinsent Masons con Borja Martín Ariza.

nuestros socios. En la organización estamos muy comprometidos con eliminar la brecha de género y la designación como socias de 11 de nuestras abogadas es un hito importante para lograr ese objetivo", celebra Kerr.

El CEO de Bird & Bird, asimismo, ha manifestado que las nuevas designaciones representan el crecimiento "continuo y equilibrado" que pretende llevar a cabo la firma a nivel global. El despacho, especializado en nuevas tecnologías y derecho digital, cuenta con más de 1.300 abogados repartidos por 29 oficinas en Europa, Estados Unidos, Oriente Medio y Asia.

Ashurst se fija como objetivo alcanzar un 33% de socias en 2022

En su última promoción, el 52% de socios y el 62% de 'counsels' fueron mujeres

P. R.
MADRID

Los progresos son más lentos de lo deseado, pero es innegable que el sector legal está dando pasos para acabar con la discriminación que sufre la mujer. Y, como con todo lo que tiene que ver con la diversidad, las firmas anglosajonas marcan el paso. La última iniciativa en este sentido es la del bufete internacional Ashurst, que se ha fijado nuevos objetivos globales en materia de igualdad para el año 2022.

Para ese ejercicio, el despacho pretende que su *partnership* esté compuesto por, al menos, un 33% de mujeres. En la actualidad, las socias representan un 25% del total. Además, también deben estar ocupados por mujeres, al menos, un 30% de los puestos de responsabilidad de la organización (ahora mismo son el 23%). Entre estos cargos se incluyen, entre otros, los miembros del consejo de administración, los integrantes de comités, los directores de áreas de práctica, los socios directores de las distintas oficinas o los directores de sectores o regiones.

Por último, Ashurst pretende alcanzar la paridad en los *business services*, o lo que es lo mismo, los puestos ocupados por *no abogados*; es decir, recursos humanos, desarrollo de negocio, marketing, comunicación, contabilidad o IT. A día de hoy, la mujer ocupa un 33% de los empleos en estas funciones.

Según informan desde la oficina en Madrid de la firma, Ashurst ha rebajado de cinco a tres años sus planes de objetivos, "para asegurarnos un mayor seguimiento e impacto".

Última promoción

En línea con los retos marcados para 2022, en la última promoción interna de Ashurst, que se hizo oficial el pasado 1 de mayo, el 52% de los nuevos socios, el 62% de *counsels* y el 42% de asociados *séniors* fueron mujeres.

Los progresos en este campo son evidentes. En la ronda de ascensos del año pasado, de los 19 abogados que entraron en el *partnership*, solo 4 eran mujeres (el 20% del total). En 2013, el despacho contaba con únicamente un 13,6% de socias (33 de un total de 242); hoy la cifra asciende al 25%.