



# Grupo Hafesa: profesionalizando la asesoría jurídica

**El general counsel de la empresa que planea convertirse en operador de electricidad en 2024, Carlos Corredra, nos cuenta como trata de aportar una visión más profesionalizada al departamento legal**

por julia gil

No todos los abogados giran su carrera en torno a los despachos legales. Muchos optan por trabajar dentro de las asesorías jurídicas de diferentes empresas durante toda, o casi toda, su carrera. Una manera diferente de ver esta profesión y de enfocar su carrera profesional. **Carlos Corredera**, actualmente *general counsel* de Grupo Hafesa, es un gran ejemplo de cómo se puede encontrar la comodidad y la profesionalización dentro de las empresas, lo que el define como “una forma diferente de gestionar los asuntos jurídicos y, sobre todo, la propia carrera”.

A lo largo de su trayectoria ha trabajado en grandes empresas como Acciona, en el puesto de director jurídico del departamento de ingeniería e I+D, y un breve periodo en la firma Lámbal Abogados, lo que le ha permitido acumular experiencia, tanto nacional como internacional, en el asesoramiento en los campos de la energía, la construcción y la ingeniería, participando en grandes proyectos con reconocidas multinacionales.

Tras cinco meses como director legal de Grupo Hafesa, *Iberian Lawyer* ha querido seguir de cerca como ha sido el trabajo del departamento legal en una empresa energética que se está preparando para convertirse en operador de electricidad en España.

**«Debemos controlar los riesgos a los que una empresa de este sector se enfrenta diariamente»**

### **A lo largo de su carrera, tan solo ha trabajado durante un periodo muy corto en un despacho de abogados, ¿cuál ha sido el motivo?**

Siempre me ha gustado ejercer la asesoría jurídica en grandes empresas y me he especializado en los sectores de la construcción, la energía y la ingeniería. Empecé en Abengoa, y a partir de ahí me sentí bastante cómodo en este campo, que al final tiene una complejidad y una idiosincrasia diferente. Al volver de México, estuve un año en el despacho Lámbal, especializado también en estos sectores, pero pasaron una mala racha con la pandemia y volví a la gran empresa. Al final, es una forma diferente de gestionar los asuntos jurídicos y, sobre todo, la propia carrera. En el sector, a los abogados de empresa nos ven más como gestores que como abogados al 100%. Existe una percepción un poco minusvalorada de nuestro trabajo.

### **¿Qué destacaría de la actual labor del departamento legal de Grupo Hafesa?**

Estamos adoptando una forma de trabajar más profesionalizada, muy cercana a la que impera en las empresas del Ibex 35 o empresas de carácter internacional, con el objetivo de poder imprimir al departamento ese empuje que requiere para poder adecuarnos al ritmo de crecimiento y exigencia del Grupo.

### **Entonces, específicamente, ¿qué implica eso?**

Implica poner en marcha procedimientos internos, incorporar nuevos compañeros y adaptarnos a los nuevos retos que presentan las áreas de negocio que tiene la empresa o las nuevas áreas de crecimiento en las que se quiere enfocar el Grupo, como la comercialización eléctrica.

### **¿Cuántas personas trabajan en estos procesos?**

Actualmente somos tres, y tenemos idea de contratar a alguien más. Teniendo en cuenta que hace cinco meses solo había una persona, se puede decir que hemos crecido de una manera exponencial. Vamos a intentar mantener una estructura de cuatro personas

## «Nosotros valoramos la solvencia técnica-expertise que los asesores externos pueden tener»

con el acompañamiento del departamento de compliance, que también tiene que ir creciendo de una manera más orgánica en función de los retos que como departamento tenemos por delante, y acompasando con nuestra labor jurídica del día a día.

### Tras cinco meses como director legal de Grupo Hafesa, ¿Cuál es el mayor reto legal al que se ha enfrentado hasta el momento?

Pues mira, el mayor reto legal de la empresa es cumplir con los planes de negocio, asegurando los riesgos legales implícitos, traducándose todo ello en la creación de un departamento que pueda solventar todas las necesidades. El reto en sí mismo, es llevar hacia adelante el día a día en cuanto a la gestión contractual, por ejemplo, tenemos que estar muy pendientes de la parte más relacionada con la ética en lo referente a la generación de negocio. Dado el sector tan regulado en el que estamos, debemos controlar los riesgos a los que una empresa como la nuestra se enfrenta diariamente.

### El Grupo Hafesa se está preparando para ser operador de electricidad en 2024, ¿esto está suponiendo un reto o desafío para el departamento legal?

Está suponiendo un reto y lo seguirá siendo. Primero, acompañar al departamento técnico en la gestión de la constitución de la sociedad y la obtención del título de operador y luego, en la adecuación a otro sector regulado como es la energía eléctrica, en este caso la comercialización. El reto, más a largo plazo, será generar confianza en el consumidor y garantizar que lo que ofrecemos al mercado cuenta con todas las garantías y con todos los requerimientos, que un sector tan regulado como este te obliga a cumplir. Tenemos que adaptarnos y probablemente tendremos que incorporar nuevo talento que además sea especialista en la parte eléctrica, y

lógicamente generar un trasfondo comercial a nivel jurídico que dé esa tranquilidad.

### Se encuentran renovando el código ético de la empresa, ¿han requerido de ayuda de despachos para ello?

En lo que respecta al sistema de *compliance* del Grupo Hafesa, hemos contado con el asesoramiento de Écija, de la mano del socio del área de cumplimiento normativo, **César Zárate**. Y, lógicamente, dentro de esa labor de asesoramiento, que no es un asesoramiento puntual, está la revisión y el establecimiento de pautas del código ético en cuanto a su estructura y la adaptación a nuestras necesidades y a los riesgos que podemos correr en su aplicación, tanto interna como externamente.

### ¿Es el único despacho al que externalizan?

No. Acudimos de manera recurrente, en función de las necesidades, a diferentes despachos de renombre de todas las categorías, para ciertos asuntos que requieren de una mayor especialización o tienen una mayor envergadura y, de manera más residual, a otros despachos de cobertura, que nos han estado apoyando hasta la fecha pero que previsiblemente irán dejando el testigo.

### ¿Cuáles son específicamente?

Al final, el crecimiento de una empresa de este tipo, con unos planes de expansión y de crecimiento tan ambiciosos, te obliga al final, a acudir a los mejores, ¿no? Hemos acudido a despachos del tipo Gómez-Acebo & Pombo, DLA Piper en alguna ocasión o alguna que otra gran consultora, para otros aspectos relacionados más con la parte financiera y fiscal. Además, nos están acompañando despachos bastante importantes en términos de reestructuración societaria y asuntos complejos, como por ejemplo, Marimón Abogados.

### Y el asesoramiento externo para llevar a cabo el proceso de convertiros en operador eléctrico...

Valoraremos contar con asesores externos que tengan un gran conocimiento y expertise en el mercado eléctrico, con el objetivo de entrar en la rueda y entender las connotaciones y exigencias más específicas de ese mercado para, a partir

## «En ningún caso creo que vayamos a desaparecer como figura jurídica»

de ahí, encargarnos nosotros de detectar esos riesgos que inicialmente estos compañeros se habrán encargado de prevenir. Si internamente no dispusiéramos de esa capacidad, acudiríamos a abogados externos para esa tarea, ya que, actualmente, se escapa un poco del core business inicial del grupo.

### ¿Qué otros servicios externalizan y qué es lo que más valoran de esas firmas?

Nosotros valoramos la solvencia técnica-*expertise* que ellos pueden tener y, sobre todo, la generación de confianza en cuanto al asesoramiento que te pueden dar. No estamos buscando tanto el precio, sino realmente el resultado.

### ¿Se está implementando la tecnología en el desarrollo de las tareas jurídicas?

Me lo estoy planteando, pero no lo estamos implementando en este momento, aunque es algo que, lógicamente, tengo en mente a largo plazo. Hay que darles su espacio a las mejoras tecnológicas, pero siempre que tengan esa

adaptación al sector en el que tú te mueves y a las necesidades reales. Es decir, automatizar por automatizar para mí es un error. Mientras tú no sepas qué haces internamente, es difícil saber en qué te pueden ayudar los demás, es así de claro, es muy simple.

### ¿Cree que cambiará el futuro del mundo jurídico con esta tecnología?

Yo soy de la opinión de que el mundo jurídico va a modificar su forma de trabajar, tanto en la asesoría jurídica en empresas como en los despachos, en cuanto a que habrá mucha automatización. En su momento, desde mi punto de vista, esto podría sustituir ciertas áreas de trabajo o alcances de escalas inferiores de abogados, es decir, juniors o paralegals, pero en ningún caso creo que vayamos a desaparecer como figura jurídica. Tendremos que habituarnos a trabajar mano con mano con la inteligencia artificial, o se nos presentará un escenario de semicompetición con la IA. Y tampoco creo que los despachos de abogados vayan a cobrarme menos o más, yo creo que ellos precisamente te pasarán, dentro de sus fees, un coste tecnológico asociado. La subjetividad de la respuesta de un abogado, ya sea de asesoría jurídica o de empresa, a la hora de tomar una decisión ante un abanico de posibles respuestas, no creo que la pueda contemplar la IA en los próximos 10 años, más adelante quién sabrá...

## CARLOS CORREDERA- TRAYECTORIA PROFESIONAL

