

Arbitraje, desarrollo económico y liderazgo femenino

Un puente estratégico entre
México y Estados Unidos

Adaptación estratégica en un mundo cambiante

Los cambios geopolíticos reconfiguran el panorama de las fusiones y adquisiciones:
los bufetes de abogados se adaptan a las nuevas realidades de la inmigración

BRAZIL SPECIAL

A força da mulher
no mercado jurídico



Editorial

Ingrid Furtado

Anticipar para Adaptar

Es inevitable comenzar este editorial sin destacar las transformaciones geopolíticas que han marcado a Estados Unidos tras las elecciones, especialmente en el ámbito de las políticas migratorias. El Departamento de Inmigración y Aduanas (ICE) ha intensificado significativamente las deportaciones, detenciones y suspensiones de admisiones de refugiados, impactando a personas provenientes de América Latina. Según datos de 2022, la Oficina de Estadísticas de Seguridad Nacional (OHSS) estimó que había aproximadamente 11 millones de inmigrantes no autorizados en los Estados Unidos.

Servicios como visas, permisos de trabajo para extranjeros y casos de Estatus de Protección Temporal (TPS) también han sido afectados. Frente a este panorama de temor e incertidumbre, no solo los individuos están siendo impactados, sino también el desarrollo empresarial. The Latin American Lawyer entrevistó a socios en países estratégicos de la región para entender cómo están adaptando sus servicios a las necesidades de los clientes afectados por las políticas migratorias estadounidenses.

Si bien por un lado surgen rupturas, por otro lado emergen nuevas alianzas. Un ejemplo notable es la expansión del bufete Pérez-Llorca en Nueva York, un hito en el panorama jurídico internacional. En la entrevista con José Ignacio Rivero, socio con 20 años de experiencia en fusiones y adquisiciones y derecho bancario, compartió detalles sobre esta estrategia transformadora.

La vitalidad del mercado jurídico latinoamericano sigue siendo evidente en la sección On The Move, que destaca las promociones y contrataciones más relevantes de los últimos meses. Esta misma energía también se refleja en el mercado de capitales, como se muestra en la sección On The Web, con Argentina y México liderando transacciones importantes.

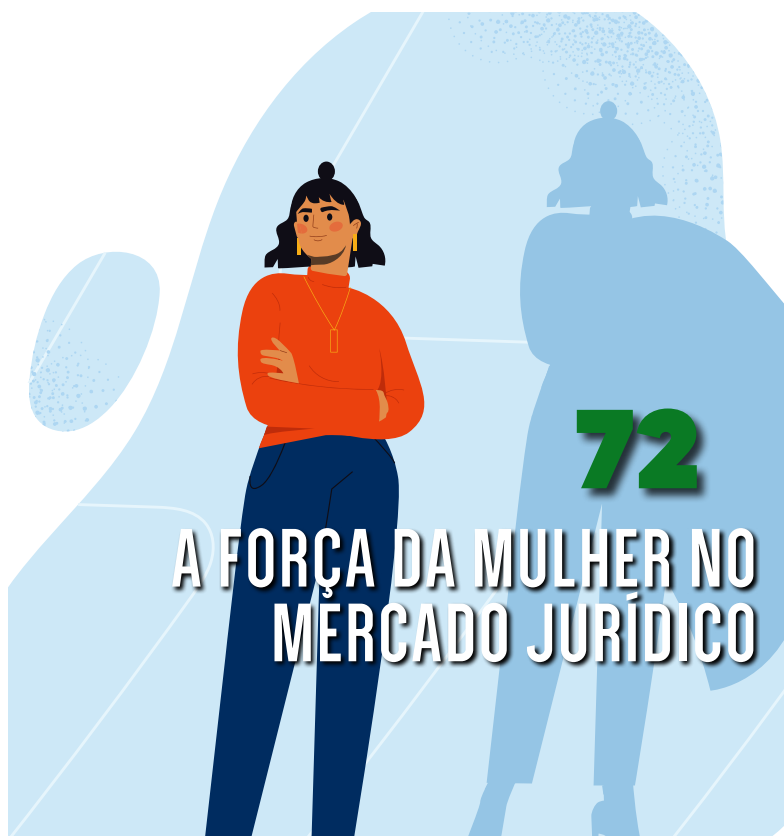
En colaboración con la World Compliance Association, ampliamos el debate sobre compliance, esta vez con un enfoque especial en Paraguay. Expertos locales analizan temas cruciales como resolución de disputas, optimización de proyectos de construcción y el camino hacia una protección integral de datos en el país.

En conjunto con InLaw Alliance of Law Firms, José Ismael Alemán Navas destaca Juntas de Resolución de Disputas como herramientas clave para prevenir conflictos y optimizar proyectos de construcción.

Em fin, compartimos un artículo destacado de la revista Iberian Lawyer, reafirmando nuestro compromiso con ofrecer contenidos relevantes y actualizados para el sector jurídico global. 

Contenidos

THE LATINAMERICAN LAWYER 42



8

ON THE MOVE

COLOMBIA, CHILE & PERÚ

PPU nombra a 5 socios, un director y un consejero

14

ON THE WEB

América Latina impulsa el capital

22

Arbitraje, desarrollo económico y liderazgo femenino

28

Un puente estratégico entre México y Estados Unidos

40

DOSSIER COMPLIANCE PARAGUAY

El camino hacia la protección integral de datos en Paraguay

50

IN LAW ALLIANCE

Dispute Resolution Boards: Herramientas clave para prevenir conflictos y optimizar proyectos de construcción

52

En la cima del M&A

BRAZIL SPECIAL

62

ON THE MOVE

REESTRUTURAÇÃO

Dias Carneiro anuncia reestruturação estratégica de liderança

68

ON THE WEB

Transações complexas no mercado Brasileiro

78

Tributação do mercado de carbono

82

O impacto do governo Trump

88

2024 teve recorde de pedidos de recuperação judicial

92

No topo do M&A

2025 EVENTS CALENDAR

MARCH

- Legalcommunity IP&TMT Awards Milan, 20/03/2025
- LC Sustainability Summit Milan, 25/03/2025
- LC Sustainability Awards Milan, 25/03/2025

APRIL

- LC Inspiralaw Italia Milan, 01/04/2025
- Legalcommunity Tax Awards Milan, 03/04/2025

MAY

- LegalcommunityCH Awards Zurich, 08/05/2025
- Legalcommunity Forty under 40 Awards Milan, 15/05/2025
- The Latin American Lawyer Women Awards São Paulo, 21/05/2025
- Iberian Lawyer Legaltech Day Madrid, 29/05/2025
- Iberian Lawyer IP&TMT Awards Madrid, 29/05/2025

JUNE

- Legalcommunity Week Milan, 09-13/06/2025
- Legalcommunity Corporate Awards Milan, 11/06/2025
- Rock the Law Milan, 12/06/2025
- Iberian Lawyer Energy Day Madrid, 19/06/2025
- Iberian Lawyer Energy Awards Madrid, 19/06/2025

JULY

- Italian Awards Naples, 03/07/2025

SEPTEMBER

- LC Energy Day Milan, 11/09/2025
- The LatAm Energy & Infrastructure Awards São Paulo, 11/09/2025
- Legalcommunity Labour Awards Milan, 18/09/2025
- Iberian Lawyer Forty Under 40 Awards Madrid, 25/09/2025

OCTOBER

- Inhousecommunity Days Milan, 1-3/10/2025
- Legalcommunity Real Estate Awards Milan, 09/10/2025
- Inhousecommunity Awards Italia Milan, 16/10/2025
- Legalcommunity Marketing Awards Milan, 20/10/2025
- Inhousecommunity Day Switzerland Zurich, 23/10/2025
- Legalcommunity Litigation Awards Milano, 28/10/2025

NOVEMBER

- Iberian Lawyer Inhousecommunity Day Madrid, 06/11/2025
- Iberian Lawyer Gold Awards Madrid, 06/11/2025
- FinancecommunityWEEK Milan, 10-13/11/2025
- Financecommunity Awards Milan, 13/11/2025
- LegalcommunityMENA Awards Riyadh, 20/11/2025

2026 EVENTS CALENDAR

JANUARY

- Legalcommunity Energy Awards Milan, 29/01/2026

FEBRUARY

- Legalcommunity Finance Awards Milan, 2026
- Iberian Lawyer Sustainability Summit - Spain Madrid, 2026
- Iberian Lawyer Labour Awards Madrid, 2026

MARCH

- Iberian Lawyer Inspiralaw Madrid, 2026
- Financecommunity Fintech Awards Milan, 2026

LEGEND

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

ITALY

Contact Referent guido.santoro@lcpublishinggroup.com

FINANCE		
Research Period from	01/12/23	DOWNLOAD SUBMISSION ↓
Research Period to	30/11/24	
Deadline Submission	11/10/2024*	
Report Publication	Feb-25	

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

IP&TMT		
Research Period from	01/01/24	DOWNLOAD SUBMISSION ↓
Research Period to	31/12/24	
Deadline Submission	08/11/2024*	
Report Publication	Apr-25	

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

TAX		
Research Period from	01/02/24	DOWNLOAD SUBMISSION ↓
Research Period to	31/01/25	
Deadline Submission	06/12/2024*	
Report Publication	Apr-25	

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

FORTY UNDER 40		
Research Period from	01/01/24	DOWNLOAD SUBMISSION ↓
Research Period to	31/12/24	
Deadline Submission	28/02/2025	
Report Publication		

CORPORATE		
Research Period from	01/04/24	DOWNLOAD SUBMISSION ↓
Research Period to	31/03/25	
Deadline Submission	07/03/2025*	
Report Publication	Jul-25	

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

LABOUR		
Research Period from	01/04/24	DOWNLOAD SUBMISSION ↓
Research Period to	31/03/25	
Deadline Submission	18/04/2025	
Report Publication	Oct-25	

REAL ESTATE		
Research Period from	01/07/24	DOWNLOAD SUBMISSION ↓
Research Period to	30/04/25	
Deadline Submission	16/05/2025	
Report Publication	Nov-25	

INHOUSECOMMUNITY		
Research Period from	01/07/24	DOWNLOAD SUBMISSION ↓
Research Period to	30/06/25	
Deadline Submission	23/05/2025	
Report Publication	Nov-25	

LITIGATION		
Research Period from	01/04/24	DOWNLOAD SUBMISSION ↓
Research Period to	31/03/25	
Deadline Submission	30/05/2025	
Report Publication	Nov-25	

FINANCECOMMUNITY		
Research Period from	24/08/24	
Research Period to	31/08/25	
Deadline Submission	27/06/2025	
Report Publication	Dec-25	

*It will be possible to integrate with subsequent deals within Friday 29 August 2025

SPAIN AND PORTUGAL

Contact Referent elia.turco@iberianlegalgroup.com

LABOUR		
Research Period from	01/12/23	DOWNLOAD SUBMISSION ↓
Research Period to	30/11/24	
Deadline Submission	20/09/2024*	
Report Publication	Apr-25	

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

IP&TMT		
Research Period from	01/03/24	DOWNLOAD SUBMISSION ↓
Research Period to	28/02/25	
Deadline Submission	15/11/2024*	
Report Publication	Jun-25	

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

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

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

SWITZERLAND

Contact Referent elia.turco@lcpublishinggroup.com

SWITZERLAND		
Research Period from	01/01/24	DOWNLOAD SUBMISSION ↓
Research Period to	31/12/24	
Deadline Submission	15/11/2024	
Report Publication	Jun-25	

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

MENA

Contact Referent elia.turco@lcpublishinggroup.com

MENA		
Research Period from	01/05/24	
Research Period to	30/04/24	
Deadline Submission	27/06/2025	
Report Publication	Jan-26	

LATAM

Contact Referent elia.turco@iberianlegalgroup.com

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

On the Move



COLOMBIA, CHILE & PERÚ

PPU nombra a 5 socios, un director y un consejero

Philippi Prietocarrizosa Ferrero DU & Uría ha anunciado el nombramiento, a nivel regional, de cinco nuevos socios, un director y un counsel, a partir del 1 de enero de 2025.

Manuela Cross y **Santiago Cruz** fueron elegidos socios en Resolución de Conflictos (oficinas de Santiago y Bogotá, respectivamente); **Mario Fava** en Proyectos, Ingeniería y Construcción, y **Constanza Rodríguez** en Mercado de Capitales (ambos de la oficina de Santiago); y **Verónica Vergaray** en Defensa de la Competencia (oficina de Lima).

Además, **María Jesús Ibáñez** fue nombrada jefa de Innovación y Tecnología y **Mario Mozó**, counsel en la práctica de Medio Ambiente y Desarrollo Sostenible, ambos de la oficina de Santiago.

Manuela Cross (en la foto, a la izquierda) - Socia de Resolución de Disputas. Su práctica profesional se centra en la planificación de estrategias de negociación y resolución de conflictos en materias civiles, mercantiles y medioambientales, tanto extrajudiciales como ante tribunales ordinarios, especiales y arbitrales, nacionales e internacionales. En estas áreas, ha asesorado a empresas nacionales y extranjeras en materia energética, minera, recursos naturales, inmobiliaria, construcción y consumo, entre otros. Es miembro de la nómina de árbitros jóvenes del Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de Comercio de Santiago (AJ-CAM) desde el año 2020. Tiene una maestría en Derecho de la Universidad de Wisconsin-Madison. Se incorporó al despacho en 2021.

Santiago Cruz (en el centro, a la izquierda) - Socio de Resolución de Disputas. Su práctica se centra en arbitrajes internacionales y nacionales, litigios y mecanismos alternativos de resolución de conflictos. Santiago está altamente especializado en acciones constitucionales y es experto en sectores como ingeniería y construcción, petróleo y gas, minería, venta y distribución de bienes, tecnología y redes sociales, entre otros. También es profesor de arbitraje internacional en la Universidad Javeriana. Ha participado en arbitrajes comerciales como abogado, árbitro y secretario, bajo los reglamentos de varias instituciones arbitrales, entre ellas la CCI y el Centro de Arbitraje y Conciliación de la Cámara de Comercio

de Bogotá. Es árbitro de los Centros de Arbitraje de la Superintendencia de Sociedades y de las Cámaras de Comercio de las ciudades de Cali y Bucaramanga, así como secretario del Centro de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Bogotá. Forma parte de la firma desde el año 2016.

Mario Fava (en el centro) - Socio de Proyectos, Ingeniería y Construcción. Su práctica se centra en Ingeniería, Construcción y Contratación Estratégica de Proyectos. Tiene una amplia experiencia en proyectos de infraestructura y recursos naturales, en la negociación de diversos contratos tales como, incluyendo los diversos subcontratos subyacentes, tales como Acuerdos de Compra y Venta de Equipos Importantes, Acuerdos de Compra de Insumos Críticos, tales como Acuerdos de Compra de Energía, Acuerdos de Suministro de Agua, Acuerdos de Suministro de Gas, y los contratos de transporte y/o peaje necesarios para la entrega de dichos productos. Se incorporó a PPU en 2014.

Constanza Rodríguez (en el centro, a la derecha) - Socia de Mercados de Capitales. Su práctica se centra en fusiones y adquisiciones, mercados de capitales y derecho societario. Ha asesorado a clientes en salidas a bolsa, procesos de cotización y cuestiones de gobierno corporativo y financiación. Trabajó como asociada internacional para Mattos Filho, Veiga Filho, Marrey Jr. e Quiroga Advogados en Brasil, en el área de Mercado de Capitales. Se reincorporó al despacho en 2023.

Verónica Vergaray (foto a la derecha) - Socia de Competencia. Su práctica profesional se centra en asuntos relacionados con la protección de los consumidores, publicidad, competencia desleal y libre competencia, así como en la tramitación de procedimientos sancionadores ante diversas entidades estatales. Forma parte del despacho desde 2016.

María Jesús Ibáñez - Directora de Innovación y Tecnologías. Su práctica profesional se centra en innovación, tecnologías y fiscalidad internacional. En este contexto, ha asesorado a clientes en la estructuración de inversiones internacionales, financiación y reorganizaciones. La experiencia de María Jesús incluye no sólo trabajo en Chile, sino también en Estados Unidos, donde trabajó como Consultora Fiscal Internacional y como miembro del equipo de Walgreens tras completar su LL.M. en la Universidad de Chicago. María Jesús es Directora de la Asociación de Exalumnos de la Universidad de Chicago, Directora Ejecutiva de la Fundación Women in Taxes Chile, Miembro del Consejo de la Sociedad Civil de la Defensoría del Contribuyente, Miembro del Consejo Tributario de la Cámara Nacional de Comercio y Reportera Nacional para Chile de la International Bar Association.

Mario Mozó – Environmental and Sustainable Development Lawyer. His practice focuses on all types of matters associated with environmental law, specializing in the development, financing and transaction agreements associated with investment projects in various industries. He also has extensive experience in environmental litigation, both at the administrative and judicial level. He holds an LL.M from Stanford University (2019) and is currently a professor of the Master in Natural Resources and Environmental Law at the UFT, and of the Diploma in Environmental Law, Module of Civil Liability for Environmental Damage, at the Universidad de Los Andes.

MEXICO

Chevez Ruiz Zamarripa nombra nuevo socio director



Chevez Ruiz Zamarripa ha anunciado el cambio de socio director a counsel de **José Luis Fernández**, con motivo de su jubilación, así como la promoción de **Ricardo Paullada** (en la foto) a nuevo socio director, con efectos 1 de enero de 2025.

Durante su etapa como consejero del despacho, y desde la fundación del mismo, José Luis Fernández fue un pilar fundamental. En este nuevo cargo, seguirá colaborando estrechamente con el equipo y los clientes de la firma.

Ricardo (en la foto) es socio de la firma desde 2001, y centra su práctica en la consultoría y asesoramiento fiscal sobre alternativas que faciliten la generación de capital circulante adicional para las operaciones empresariales y la recuperación del capital invertido, tanto a nivel nacional como internacional. También asesora en cuestiones complejas relacionadas con reestructuraciones, adquisiciones y procesos de auditoría. En las áreas fiscal y patrimonial, asesora a personas físicas y family offices, así como en la gestión de planes de sucesión y maximización de inversiones.

USA- LATINOAMÉRICA

Latham & Watkins eleva a socios a abogados de Latinoamérica



Latham & Watkins ha reforzado sus filas con la elección de 19 abogados como socios a partir del 1 de marzo de 2025. Este cambio aporta a la dirección del bufete una amplia experiencia en transacciones, litigios y asuntos regulatorios.

En particular, **Marcela Ruenes** (a la izquierda) y **Santiago Bejarano** (a la derecha), ambos miembros del área de Latinoamérica, se encuentran entre los ascendidos. Esta promoción se produce tras el ascenso de 24 asociados a la categoría de socio, con efecto a partir del 1 de enero de 2025.

Marcela Ruenes es miembro de la Práctica de Banca, de la Práctica de Latinoamérica y del Departamento Financiero. Se especializa en transacciones financieras complejas en Estados Unidos y en el extranjero, representando a instituciones financieras, proveedores de financiación alternativa, prestatarios corporativos y fondos de capital riesgo.

Obtuvo su LLM en Columbia Law School en 2013 y su Licenciatura en Derecho en la Universidad Iberoamericana en 2009.

Santiago Bejarano es miembro de la Práctica de Arbitraje Internacional, de la Práctica de América Latina y del Departamento de Litigios y Juicios. Representa a clientes en complejos arbitrajes comerciales internacionales y entre inversionistas y Estados en todo el mundo, tanto bajo sistemas jurídicos de derecho civil como de derecho anglosajón. Obtuvo su LLM de la Universidad de Nueva York en 2014 y su LLB de la Universidad del Rosario en 2011.



CHILE

CMS Carey & Allende refuerza su práctica de litigios y arbitraje con el nuevo socio Tomás Bown

CMS Carey & Allende ha anunciado la incorporación de **Tomás Bown** (en la foto) como nuevo socio, reforzando aún más su práctica de litigios y arbitraje. Con sólo 35 años, Bown representa a una nueva generación de líderes legales, aportando una amplia experiencia en

disputas entre accionistas, procedimientos de insolvencia, reorganizaciones corporativas y litigios en los sectores de la construcción y la minería.

Bown es licenciado en Derecho magna cum laude por la Universidad de los Andes y posee un máster en Derecho por la Facultad de Derecho de la Universidad de California en Berkeley. Sus logros incluyen haber sido reconocido como Rising Star of the Year in Litigation por The Legal 500 Chile Awards en 2023 y Next Generation Partner in Dispute Resolution: Litigios por The Legal 500 Latin America 2025.

Su llegada a CMS Carey & Allende mejora la capacidad de la firma para abordar disputas complejas con soluciones innovadoras adaptadas a las necesidades del cliente.



CHILE

Magliona Abogados promueve a Karla Cid a socia, reforzando la práctica de TMT

Magliona Abogados, firma chilena líder especializada en derecho corporativo, propiedad intelectual y nuevas tecnologías, ha anunciado la promoción de **Karla Cid** (en la foto) a socia. El nombramiento, efectivo a partir del 18 de febrero de 2025, refuerza la experiencia de la firma en

áreas de práctica clave, particularmente en Tecnología, Medios y Telecomunicaciones (TMT).

La trayectoria de Karla Cid en Magliona Abogados comenzó en 2010 y, tras un breve paréntesis, se reincorporó a la firma en 2020. Su ascenso reconoce sus importantes contribuciones al éxito de la firma, incluyendo su liderazgo en importantes operaciones como la adquisición de Portalinmobiliario.com por parte de Mercado Libre en 2014 y el asesoramiento a Kaszek Ventures en las rondas de financiación de Fintual y Phage Technologies en 2020 y 2021, respectivamente.

En los últimos años, Cid ha sido fundamental en el asesoramiento a Ascenty Chile en la obtención de un préstamo sindicado con Natixis, MUFG y The Bank of Nova Scotia, así como en el apoyo a Sucden Chile en la gestión de una línea de crédito con Rabobank. También tiene experiencia en tecnología financiera (FinTech), demostrada en su trabajo de registro de proveedores de servicios de pago (PSP) ante la Comisión para el Mercado Financiero de Chile (CMF) en 2024.

La excelencia profesional de Cid ha sido reconocida por The Legal 500 Latin America 2025, que la destacó como Asociada Líder en el sector TMT.

Es licenciada en Derecho por la Universidad de Chile y diplomada en Derecho, Tecnologías y Telecomunicaciones por la misma institución.

Karla Cid, comentando sobre su promoción, dijo: “Me siento honrada de unirme a la sociedad de Magliona Abogados. Este rol me permite seguir contribuyendo al éxito de nuestros clientes en los campos de la tecnología y el derecho corporativo, que evolucionan rápidamente”



LC Publishing Group

lcpublishinggroup.com



INFORMATION



EVENTS



INTELLIGENCE



PUBLICATIONS

LC Publishing Group S.p.A. – is the leading publisher operating in Italy, Switzerland, Germany, Spain, Portugal and in the Latin America and M.E.N.A. regions, in the 100% digital information related to the legal (in-house and private practice), tax, financial and food sectors from a “business” point of view, i.e. with a focus on the main deals and protagonists.



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



On the web

América Latina impulsa el capital

El ecosistema para la obtención de capital en América Latina ha estado altamente activo, con desarrollos notables tanto en el capital de riesgo como en los mercados de bonos durante los primeros meses del año. Países como Argentina y México han mostrado una actividad significativa en estos sectores.



MEXICO

Simpson Thacher asesora en la oferta de canje de Total Play



Simpson Thacher & Bartlett ha representado a los dealers managers y agentes solicitantes en una oferta de canje de deuda de Total Play Telecomunicaciones, empresa mexicana líder en telecomunicaciones. La transacción consistió en el intercambio de las Obligaciones Negociables al 6.375% con vencimiento en 2028 por nuevas Obligaciones Negociables al 11.125% con vencimiento en 2032, junto con un componente en efectivo.

La oferta de canje exigía a los tenedores que acudieran al canje que depositaran 450 dólares en efectivo por cada 1.000 dólares en pagarés existentes. A cambio, los tenedores recibieron 1.450 dólares en nuevos pagarés por cada combinación de depósito en efectivo de 450 dólares y 1.000 dólares de pagarés existentes ofrecidos. Las nuevas notas senior garantizadas están respaldadas por un interés de primera prioridad en un fideicomiso irrevocable

mexicano de administración y fuente de pago que contiene ciertas cuentas por cobrar de Total Play, así como un fideicomiso irrevocable mexicano de seguridad y administración que contiene activos de la red de fibra óptica de Total Play.

Total Play, conocida por su trayectoria de alto crecimiento en el sector de las telecomunicaciones en México, opera una de las redes de fibra óptica más grandes del país, proporcionando servicios de banda ancha, entretenimiento y productividad.

El equipo de Simpson Thacher que asesoró en esta transacción fue dirigido por **S. Todd Crider** (en la foto), socio y director de la práctica de América Latina de la firma. Contó con el apoyo de la abogada senior **Kirsten L. Davis** y del asociado **Marcelo B. Lorenzen**, del equipo de Mercados de Capitales para Latinoamérica.

ÁREAS DE PRÁCTICA

Mercado de Capitales, Bancario y Financiero

OPERACIÓN

Oferta de canje de deuda de Total Play Telecomunicaciones

FIRMA

Simpson Thacher & Bartlett

ABOGADO PRINCIPAL

S. Todd Crider

ARGENTINA

Bruchou & Funes de Rioja y TCA Tanoira Cassagne asesoran la emisión de 65 millones de dólares de Petroquímica Comodoro Rivadavia



Bruchou & Funes de Rioja y TCA Tanoira Cassagne han asesorado a Petroquímica Comodoro Rivadavia en la emisión de Obligaciones Negociables Clase S por US\$65 millones bajo el Régimen de Emisor Frecuente.

Bruchou & Funes de Rioja actuó como asesor legal de Petroquímica Comodoro Rivadavia, mientras que TCA Tanoira Cassagne asesoró a los agentes colocadores, que incluyeron a Banco de Galicia y Buenos Aires, Banco Santander Argentina y Balanz Capital Valores.

Las Obligaciones Negociables Clase S, denominadas en dólares estadounidenses y pagaderas en dólares estadounidenses en Argentina (Dólar MEP), vencerán el 17 de febrero de 2031 y devengan una tasa de interés fija del 8%. Las notas han sido autorizadas para su cotización en

Bolsas y Mercados Argentinos y para su negociación en el Mercado Abierto Electrónico.

Esta emisión representa una transacción significativa en los mercados de capitales de Argentina, demostrando la confianza de los inversores en Petroquímica Comodoro Rivadavia, un actor importante en el sector petroquímico del país.

El equipo de Bruchou & Funes de Rioja estuvo liderado por el socio **José María Bazán** (en la foto), con el apoyo de los asociados **Sebastián Pereyra Pagiarí**, **Pedro Azumendi** y **Gonzalo Javier Vilariño**. El equipo legal interno de Petroquímica Comodoro Rivadavia incluyó a **Mariano Juárez Goñi**, **Florencia Fridman** y **Anabela Mengoni**.

El equipo de TCA Tanoira Cassagne que asesoró a los agentes colocadores estuvo dirigido por las socias Alexia Rosenthal y Rocío Carrica, con el apoyo de los asociados Juan Manuel Simó y Stefania Lo Valvo.

ÁREAS DE PRÁCTICA

Mercado de Capitales, Bancario y Financiero

OPERACIÓN

Emisión de Obligaciones Negociables Clase S

FIRMA

Bruchou & Funes de Rioja y TCA Tanoira Cassagne

ABOGADOS PRINCIPALES

José María Bazán, Alexia Rosenthal, Rocío Carrica

VALOR

por US\$65 millones

ARGENTINA

Marval O'Farrell Mairal asesora en Fideicomiso Elebar IX



Marval O'Farrell Mairal actuó como asesor legal en la emisión de valores fiduciarios para el fideicomiso financiero Elebar IX, bajo el Programa Elebar, por un total de V/N ARS 2.624.235.000. La emisión tuvo lugar el 13 de febrero de 2025 e incluyó múltiples clases de valores de deuda fiduciaria.

Los valores incluían valores de deuda fiduciaria clase A (VDFA) por V/N ARS 2.355.504.000, valores de deuda fiduciaria clase B (VDFB) por V/N ARS 165.481.000, y valores de deuda fiduciaria clase C (VDFC) por V/N ARS 103.250.000. La Comisión Nacional de Valores autorizó la oferta pública de estos valores fiduciarios el 5 de febrero de 2025, y se negocian y cotizan en Bolsas y Mercados Argentinos.

Los VDFA, VDFB y VDFC han sido calificados A1+sf(arg), BBB+sf(arg) y BB+sf(arg) respectivamente por FIX SCR SA - agencia calificadora. Santa Mónica actuó como fiduciario, administrador y agente de cobro. Banco de Valores actuó como fiduciario, organizador y colocador, mientras que Provincia Bursátil, First Capital Markets, Banco de Servicios y Transacciones y Banco CMF actuaron como colocadores.

El equipo jurídico de Marval O'Farrell Mairal fue liderado por el socio **Sergio Tálamo**, con la asistencia de los asociados **Lucia Capdepon** y **Lautaro Penza**, asesorando al fiduciario, al agente fiduciario, al organizador y a los colocadores.

ÁREAS DE PRÁCTICA

Mercado de Capitales, Bancario y Financiero

OPERACIÓN

Emisión de valores fiduciarios para el fideicomiso financiero Elebar IX

FIRMA

Marval O'Farrell Mairal

ABOGADOS PRINCIPALES

Sergio Tálamo

VALOR

ARS 2.6 billion

MEXICO

Cleary Gottlieb representa a los suscriptores en la oferta de BBB Foods



Cleary Gottlieb ha asesorado a un consorcio de colocadores en la oferta secundaria de adquisición de acciones de BBB Foods por valor de U\$ 593 millones de dólares, lo que representa la primera operación de mercados de capitales realizada en Latinoamérica en 2025. La operación supuso la venta de 21 millones de acciones ordinarias de Clase A por parte de determinados accionistas vendedores.

BBB Foods se posiciona como pionera en el sector minorista de comestibles en México, incluyendo alimentos envasados, bebidas, tabaco, artículos de cuidado personal, productos de limpieza para el hogar y artículos para el cuidado de la salud de venta libre.

Ritch Mueller representó a J.P. Morgan, Morgan Stanley, BTG Pactual, Santander y Scotiabank, que actuaron como colocadores en la oferta de 21.000.000 de acciones ordinarias Clase A. Como parte de la operación, se ha concedido a los suscriptores una opción de sobreasignación para adquirir hasta 3,15 millones de acciones ordinarias Clase A adicionales de determinados accionistas vendedores. El precio de las acciones fue de 28,25 \$ cada una, lo que supuso una recaudación bruta aproximada de 593,25 millones de dólares. La oferta se cerró el 7 de febrero de 2025.

El equipo de Cleary Gottlieb que asesoró en la operación estuvo dirigido por los socios **Jorge Juantorena** (en la foto, a la izquierda) y **Manuel Silva** (en la foto, a la derecha), con el apoyo del asistente jurídico **José Juan Vázquez Orendain** y la asociada **Arlene López**. Los asuntos fiscales

corrieron a cargo del socio **Matt Brigham** y los asociados **Jack Samuel** y **Victoria Ju**, mientras que la abogada sénior **Elizabeth Chang** asesoró en cuestiones relacionadas con la FINRA. Todos los miembros del equipo jurídico trabajan en la oficina de Cleary Gottlieb en Nueva York.

Por parte de Ritch Mueller, Gabriel del Valle Mendiola fue el socio principal junto con los abogados Alonso Montes de Oca Márquez y Ernesto Talamás Velázquez. Otras firmas que asesoraron la transacción fueron Simpson Thacher y Greenberg Traurig.

ÁREAS DE PRÁCTICA

Mercado de Capitales

OPERACIÓN

asesoría de consorcio de colocadores en oferta secundaria de adquisición de acciones

FIRMAS

Cleary Gottlieb, Ritch Mueller, Simpson Thacher, Greenberg Traurig

ABOGADOS PRINCIPALES

Jorge Juantorena, Manuel Silva, Gabriel del Valle Mendiola

VALOR

U\$ 593 millones

MEXICO

Mijares asesora a Minera México en la emisión de notas por mil millones de dólares



Mijares, Angoitia, Cortés y Fuentes (MACF) ha asesorado a los compradores iniciales en la emisión de notas senior por mil millones de dólares de Minera México. El despacho asesoró a BofA Securities, Barclays Capital, Morgan Stanley & Co y Santander US Capital Markets en relación con la emisión de notas senior de Minera México al 5.625% con vencimiento en 2032.

La transacción, que se cerró el 12 de febrero de 2025, se llevó a cabo a través de una oferta privada bajo la Regla 144A y la Regulación S de la Ley de Valores de Estados Unidos de

1933. Minera México, filial de Southern Copper Corporation, es una de las mayores empresas de México en términos de reservas y producción de minerales.

En esta operación transfronteriza participaron jurisdicciones de Estados Unidos y México, lo que pone de manifiesto la complejidad y el alcance internacional de la transacción. La emisión fortalece la posición de Minera México en el sector minero mundial y demuestra la continua confianza de los inversionistas en la empresa.

El equipo de MACF fue dirigido por los socios **Francisco Glennie Quirós** y **Patrick Meshoulam Aguila** con el apoyo de las asociadas **Natalia Rodríguez Pastrana** y **Jimena Domínguez Bernal**, y el asistente legal **Eugenio Arañó Torres**.

Otros despachos que participaron en la operación fueron Galicia Abogados, Davis Polk & Wardwell y Skadden, Arps, Slate, Meagher & Flom.

ÁREAS DE PRÁCTICA

Mercado de Capitales, Bancario y Financiero

OPERACIÓN

Compradores iniciales en emisión de notas

FIRMA

Mijares, Angoitia, Cortés y Fuentes (MACF), Galicia Abogados, Davis Polk & Wardwell y Skadden, Arps, Slate, Meagher & Flom

ABOGADOS PRINCIPALES

Francisco Glennie Quirós, Patrick Meshoulam Aguila

VALOR

\$1 billion

ARGENTINA

BPartners asesora a Fiplasto en una emisión de 10 millones de dólares



MBPartners Abogados ha asesorado a Fiplasto en la emisión de obligaciones convertibles Clase I, un hito significativo en los mercados de capitales de Argentina. La emisión de 10 millones de dólares, la primera de este tipo en los últimos años, tiene un tipo de interés fijo del 6% y vencimiento el 10 de febrero de 2028.

Los bonos convertibles, emitidos bajo el Programa Global de Emisión de Bonos de Fiplasto por hasta US\$20 millones, fueron autorizados por la Comisión Nacional de Valores (CNV) de Argentina el 14 de noviembre de 2024.

Denominadas y pagaderas en dólares estadounidenses, las notas han sido cotizadas en Bolsas y Mercados Argentinos (ByMA) e implicó el ejercicio del derecho de suscripción preferente por parte de los actuales accionistas de Fiplasto.

Salaverri, Burgio & Wetzler Malbrán ha asesorado al agente estructurador de la operación y a los co-

bookrunners, Allaria y Latin Securities, así como al co-bookrunner Cocos Capital.

Los recursos de esta emisión serán utilizados para refinanciar los pasivos financieros de Fiplasto derivados de la reciente adquisición de su subsidiaria Cuyoplacas.

MBPartners Abogados ha asesorado al emisor a través de su socio **Ignacio Meggiolaro**, junto con el asociado **Tomás Hodgers**.

El equipo de Salaverri, Burgio & Wetzler Malbrán estuvo integrado por los socios **Roberto Lizondo** y **Josefina Ryberg** junto a los asociados **Rodrigo Durán** y **Francisco José Grasso**.

ÁREAS DE PRÁCTICA

Mercado de Capitales

OPERACIÓN

Emisión de obligaciones convertibles Clase I

FIRMA

MBPartners Abogados, Salaverri, Burgio & Wetzler Malbrán

ABOGADOS PRINCIPALES

Ignacio Meggiolaro, Roberto Lizondo, Josefina Ryberg

VALOR

U\$10 millones



Arbitraje, desarrollo económico y liderazgo femenino

Claudia Salomon, presidenta de la Corte Internacional de Arbitraje de la CCI sobre el impacto del arbitraje en la inversión global

por giselle estrada ramírez

El Estado de Derecho y el crecimiento económico están en completa sintonía y su relación permite el impulso de la prosperidad de las naciones a través del acceso a la justicia, según lo mencionaron los galardonados con el Premio Nobel de 2024. En un mundo donde las controversias comerciales son cada vez más complejas y globales, la Corte Internacional de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional (CCI) desempeña un papel clave al ofrecer un mecanismo confiable para la resolución de disputas, fortaleciendo la seguridad jurídica y la confianza empresarial.

En el marco del Día Internacional de la Mujer, conversamos con Claudia Salomon, la primera mujer en 100 años en presidir la Corte de la CCI, respecto al impacto del arbitraje en la inversión y el comercio, los desafíos de garantizar independencia y neutralidad en disputas multilaterales, y la evolución de la Corte bajo su liderazgo. Además, reflexiona sobre la importancia de seguir promoviendo la equidad de género en el ámbito jurídico.

Claudia, tengo entendido que la CCI se creó para promover la paz a través del comercio tras la Primera Guerra Mundial. ¿Cómo valora que este propósito siga siendo relevante hoy en día?

Este objetivo es más crítico que nunca. Un estudio reciente del Banco Asiático de Desarrollo muestra que el aumento del comercio global y una mayor apertura de la interdependencia comercial bilateral puede reducir significativamente la probabilidad de conflictos militares entre naciones. Acontecimientos recientes, como el conflicto entre Ucrania y Rusia, han aclarado que la interdependencia comercial por sí sola no elimina la posibilidad bélica. Sin embargo, hay pruebas suficientes que sugieren que es menos probable que estallen conflictos armados entre socios comerciales, ya que sería costoso y altamente perjudicial para ambas naciones.

Por ello, la Corte Internacional de Arbitraje de la CCI fomenta la paz y la prosperidad de dos maneras fundamentales.

En primer lugar, la Corte de la CCI desempeña un papel central al ofrecer un mecanismo confiable de solución de controversias, lo que

«Un mayor acceso a la justicia se correlaciona con un aumento en el crecimiento económico y la actividad empresarial»

a su vez fomenta el comercio transfronterizo entre entidades privadas o Estados y empresas estatales que realizan actividades comerciales. Además, la Corte de la CCI ofrece un proceso pacífico para resolver disputas entre Estados. Mientras que los casos puramente entre Estados en la Corte de la CCI son limitados, observamos un número significativo de casos en los que los Estados están en disputa con las empresas estatales o donde las empresas estatales están en conflicto entre sí. En términos más sencillos, lo que identificamos es que los Estados participan en el comercio transfronterizo entre sí a través de sus empresas estatales y eligen el arbitraje de la CCI como el mecanismo para resolver sus potenciales disputas. En 2024, 45 Estados y 143 entidades estatales participaron en 159 casos en todo el mundo, lo que representa casi el 20% de los casos nuevos.

La creciente popularidad de la solución de controversias se reflejó en el monto total en disputa de todos los casos pendientes a finales de año: un récord de 354.000 millones de dólares.

El Premio Nobel de Economía de este año destacó el trabajo de economistas profesionales que se centran en el vínculo entre el Estado de Derecho y la prosperidad económica. ¿Cómo relaciona este reconocimiento con el papel de la Corte de Arbitraje de la CCI en la promoción de un comercio internacional justo y sostenible?

Los economistas galardonados con el Premio Nobel demostraron el vínculo entre los países democráticos regidos por el Estado de Derecho y

«Las empresas necesitan mecanismos confiables para resolver disputas transfronterizas de manera rápida y neutral»

la prosperidad de la nación. Uno de los elementos centrales del Estado de Derecho es el acceso a la justicia, que generalmente se define como la capacidad de los individuos o las empresas para buscar y obtener una resolución justa de un litigio o problema jurídico.

El Banco Mundial también ha constatado que un mayor acceso a la justicia puede resultar en importantes beneficios económicos. Por ejemplo, un estudio a largo plazo (“Access to justice and economic development: evidence from an international panel dataset (Deseau et al, 2023)”), realizado en 83 países entre 1970 y 2014, demostró que un aumento de solo 1% en el acceso a la justicia se correlacionaba con un aumento de 0,86 pp en la tasa de crecimiento quinquenal del PIB per cápita. El estudio también determinó que las regiones con un mejor acceso a la justicia experimentaron un aumento de la actividad empresarial.

Cuando hablamos de acceso a la justicia, la conversación se suele centrar en la posibilidad de que un caso sea oído de manera justa frente a una corte. Sin embargo, los mecanismos alternativos de resolución de controversias, como la mediación y el arbitraje, también pueden promover el Estado de Derecho y favorecer el crecimiento económico.

El arbitraje ofrece una vía alternativa a la justicia en un momento en que los sistemas judiciales están sobrecargados. Cuando las partes optan por el arbitraje, aceptan resolver sus disputas fuera de las cortes, con una decisión final y vinculante emitida por árbitros independientes e

imparciales. Una de las ventajas que esto ofrece es la adaptación del proceso a las necesidades de las partes y la capacidad de seleccionar árbitros con formación especializada y experiencia adecuada para la controversia. Además, los laudos arbitrales pueden ejecutarse en más de 170 países con fundamento en la Convención de Nueva York, uno de los tratados más exitosos e importantes en el ámbito del derecho mercantil internacional.

¿Qué papel desempeñan instituciones como la Corte Internacional de Arbitraje de la CCI a la hora de generar confianza para que las empresas inviertan en jurisdicciones con problemas en su sistema judicial?

En el panorama geopolítico actual, las empresas necesitan mitigar riesgos. Necesitan mecanismos para proteger sus cadenas de suministro y sus inversiones a fin de garantizar su operación incluso en las condiciones más difíciles.

Una de las claves para mitigar riesgos con éxito es garantizar que los conflictos transfronterizos puedan resolverse rápida y pacíficamente.

CORTE INTERNACIONAL DE ARBITRAJE

La Corte Internacional de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional es la principal institución arbitral del mundo. Desde 1923, ha estado a la vanguardia del apoyo al comercio y la inversión mundiales mediante la prevención y resolución de disputas.

La Corte cuenta con equipos en más de 140 países, en 91 ciudades, en todos los husos horarios y en 30-40 idiomas. Las partes de América Latina y el Caribe representan aproximadamente el 15% de todas las partes en los arbitrajes registrados en la Corte de la CCI. Brasil ha sido tradicionalmente la jurisdicción líder en América Latina y es la quinta sede de arbitraje más utilizada en todo el mundo.

«Como primera mujer en presidir la Corte de la CCI, mi enfoque es garantizar que el arbitraje responda a las necesidades de quienes confían en él»



Esto es importante porque, por regla general, las empresas que comercian a través de las fronteras no quieren litigar en las cortes de sus contrapartes, un proceso que se considera demasiado lento, difícil de navegar y a menudo poco confiable.

Las grandes y pequeñas empresas, así como los Estados y las empresas estatales, prefieren un mecanismo más efectivo y, por tanto, recurren al arbitraje internacional. El arbitraje internacional ofrece un proceso independiente, neutral y rentable, libre de dinámicas e influencias políticas. En casos urgentes, un procedimiento de árbitro de emergencia puede proporcionar una solución provisional rápida para evitar interrupciones operativas en casos urgentes.

¿Cómo garantiza la Corte de la CCI que sus procedimientos mantengan la independencia, neutralidad e imparcialidad, incluso en controversias complejas entre partes de diferentes jurisdicciones?

Un proceso independiente y neutral de prevención y resolución de controversias es crucial para mantener la libre empresa, los mercados, el comercio transfronterizo y las inversiones.

De conformidad con el Reglamento de Arbitraje de la CCI, todos los árbitros deben actuar en todo momento con imparcialidad e independencia. La Corte de la CCI exige a todos los potenciales árbitros que completen y firmen una Declaración de Aceptación, Disponibilidad, Imparcialidad e Independencia, en la que deben revelar, en el momento de su nombramiento y mientras dure el arbitraje, cualquier circunstancia que pueda poner en duda su independencia por cualquiera de las partes o dar lugar a dudas razonables sobre su imparcialidad.

Las partes pueden oponerse a la confirmación de un árbitro o presentar posteriormente una recusación en contra de un árbitro por falta de independencia o imparcialidad. La Corte de la CCI evaluará entonces los hechos y circunstancias específicas del caso para determinar si la recusación es válida. Además, la propia Corte de la CCI puede sustituir a un árbitro si identifica que esta persona no cumple con sus funciones según el Reglamento de la CCI o dentro de los plazos establecidos.

Desde su punto de vista, ¿cuáles son los mayores retos a los que se enfrenta la Corte de Arbitraje de la CCI para seguir siendo relevante en un mundo en el que las controversias comerciales son cada vez más complejas y multilaterales?

Se me ocurren tres retos.

En primer lugar, las nuevas tecnologías, como la inteligencia artificial, cambiarán significativamente la práctica del arbitraje. Muchas de estas herramientas ya están disponibles y están cambiando rápidamente la forma en la que los árbitros trabajan. Otras probablemente crearán aún más oportunidades de ahorro de costos y eficiencias, con inversiones sustanciales. Creo que este es un momento único para que la comunidad de arbitraje internacional abrace la tecnología para proveer mejores servicios a nuestros clientes y manejar los desafíos presentados por los macrodatos (big data), el aprendizaje automático (machine learning) y la minería de textos. Aunque la IA y otras herramientas no sustituirán al juicio humano a corto plazo, la justicia predictiva y otros avances se convertirán de hecho en un elemento de la toma de decisiones arbitrales en un futuro no muy lejano.

En segundo lugar, las empresas desean que sus procedimientos de solución de controversias avancen lo más rápidamente posible para reducir el tiempo y los costos, como parte de una estrategia más amplia para mejorar la eficiencia y la predictibilidad de las empresas. Para dar cabida a estas necesidades, las Disposiciones sobre el Procedimiento Abreviado de la CCI han instaurado un proceso de arbitraje simplificado diseñado para concluir con un laudo final en los seis meses siguientes a la conferencia sobre la conducción del procedimiento.

Por último, debemos centrarnos en el objetivo principal de las partes durante el arbitraje, que es resolver la controversia. Esto requiere un conjunto de servicios integrados -las herramientas proverbiales de una caja de herramientas- que incluyan resolución de disputas amigables adicionales (ADR) -y de prevención de litigios-, como la mediación.

¿Cómo ha influido su liderazgo en la evolución de la Corte y qué legado le gustaría dejar en términos de fortalecimiento de la relación entre

arbitraje, justicia y desarrollo económico?

Como presidenta de la Corte de la CCI, y primera mujer en este cargo, me enfoco en garantizar que todos los aspectos del arbitraje internacional mantengan al cliente en mente. Esto significa que las partes -que son esencialmente nuestros clientes- impulsen los requisitos del servicio. En mi opinión, la mejor manera de identificar lo que quieren las partes -y de mejorar nuestra capacidad de respuesta- es involucrarlas más a fondo en el proceso arbitral, por ejemplo, colaborando estrechamente con los abogados internos. Esto dará a las partes más control sobre cómo se desarrolla la resolución de la disputa, y garantizará que los abogados internos, que se han convertido en estrategias empresariales y gestores de riesgos en las operaciones corporativas, puedan desempeñar un papel más importante en el arbitraje. 



SOBRE CLAUDIA SALOMON

En 2021, Claudia Salomon se convirtió en Presidenta de la Corte Internacional de Arbitraje de la

Cámara de Comercio Internacional (Corte CCI), la primera mujer en este cargo en sus 100 años de historia. Claudia es ampliamente reconocida como una de las principales profesionales del arbitraje de su generación y actualmente es árbitro independiente, especializada en litigios internacionales, inversor-Estado y comerciales complejos.



Peace through law

WORLD LAW CONGRESS

Dominican Republic 2025

May 4, 5, 6 | Santo Domingo

THE WORLD'S MOST RELEVANT LEGAL SUMMIT

A unique opportunity to debate with Heads of State, magistrates, and jurists from all five continents on today's major challenges.

+35
panel
discussions

+400
prestigious
panelists

+70
guests
countries



Register now!

www.worldlawcongress.com





Un puente estratégico entre México y Estados Unidos

Pérez-Llorca se convierte en el primer despacho en ejercer derecho mexicano um Nueva York

por Ingrid Furtado

La ambiéno de Pérez-Llorca um Nueva York marca um hito um el panorama legal internacional, consolidando su posición como el primer despacho, inaugurado em 2015, um ejercer derecho mexicano desde esta ciudad um um equipo robusto. José Ignacio Rivero, socio um 20 años de experiencia um fusiones y adquisiciones y derecho ambién, se trasladará a la oficina Nueva York, dirigida por Javier Gómez, para fortalecer los vínculos entre los mercados legales y empresariales de México y Estados Unidos. Este ambiéno estratégico no solo responde a la creciente demanda de asesoramiento jurídico especializado um operaciones transfronterizas, sino que ambién posiciona a Pérez-Llorca como um puente clave para las relaciones comerciales entre América Latina y Norteamérica.

¿Qué significa para Pérez-Llorca ejercer derecho mexicano con un equipo desde Nueva York?

Este es un paso estratégico y natural para Pérez-Llorca. La presencia de un equipo mexicano robusto en Nueva York nos permite estar más cerca de los clientes y de los centros de decisión en uno de los mercados financieros y corporativos más importantes del mundo. Además, uno de nuestros principales objetivos es cultivar y reforzar nuestras excelentes relaciones con firmas norteamericanas, con las que colaboramos día a día para apoyar a sus clientes en cuestiones mexicanas. Esto, a su vez, fortalece nuestra capacidad para ofrecer asesoramiento de alta calidad en transacciones internacionales, con una visión local y global.

«Nuestra oficina en Nueva York nos permite trabajar de manera más directa con bancos, fondos y empresas multinacionales, facilitando operaciones y promoviendo la inversión bilateral»

¿Cómo cree que su experiencia de 20 años, especialmente en Fusiones y Adquisiciones y Derecho Bancario y Financiero, beneficiará a los clientes de Pérez-Llorca en Nueva York?

Mi trayectoria me ha permitido entender con profundidad las necesidades de clientes que operan entre México y EE.UU. Mi enfoque es claro: aportar soluciones legales eficientes y sofisticadas, con el respaldo de un equipo altamente capacitado que entiende la complejidad de los mercados en ambos países. Nuestro objetivo es ser el aliado estratégico de empresas e inversionistas que buscan seguridad y éxito en sus operaciones transfronterizas.

¿Qué desafíos y oportunidades anticipa al trasladar un equipo de abogados mexicanos a Nueva York?

El desafío principal es posicionarnos en un entorno altamente competitivo donde el acceso a talento, clientes y transacciones clave requiere diferenciación constante. Sin embargo, esto también representa una oportunidad única: estamos creando un puente estratégico entre México y uno de los principales mercados



financieros globales, con una oferta de valor basada en experiencia local y alcance internacional. Nuestra presencia nos permite anticipar tendencias regulatorias, facilitar la toma de decisiones en tiempo real y ofrecer soluciones legales diseñadas para la velocidad y sofisticación de los negocios transfronterizos.

¿Cómo planea Pérez-Llorca consolidarse como un puente estratégico para las relaciones legales y empresariales entre México y Estados Unidos?

A través de una estrategia enfocada en tres pilares: cercanía con los clientes, excelencia técnica y un entendimiento profundo de las dinámicas de negocio entre ambos países. Nuestra oficina en Nueva York nos permite trabajar de manera más directa con bancos, fondos y empresas multinacionales, facilitando operaciones y promoviendo la inversión bilateral. Se trata de acercar y mejorar nuestro trabajo con firmas de Nueva York en los temas mexicanos en los que nos piden ayuda, y también en los temas en los que nuestros clientes mexicanos requieren el apoyo o el liderazgo de una firma norteamericana.

¿Puede hablarnos sobre la Fundación Dr. José Ignacio Rivero Cosme-Más Allá del Cáncer y cómo equilibrará este trabajo filantrópico con sus nuevas responsabilidades en Nueva York?

La Fundación es un proyecto personal que busca apoyar a pacientes y familias de bajos recursos que enfrentan el cáncer. Mi compromiso con esta causa sigue firme. La clave para equilibrar ambas responsabilidades es la disciplina y un equipo independiente y comprometido que permite que la Fundación siga creciendo. Además yo no tengo un rol operativo en la Fundación, estando la operación de la misma a cargo del citado equipo.

¿Cómo se complementará su trabajo con el de los socios Javier Gómez y Felipe Nazar en la oficina de Nueva York?

Javier, Felipe y yo compartimos una visión común: consolidar a Pérez-Llorca como una referencia en asesoría legal internacional. Nos complementamos en especialidades clave, lo que nos permite ofrecer un servicio integral y altamente especializado a nuestros clientes. Nuestra colaboración y trabajo conjunto y coordinado es clave para el éxito de la oficina de

Nueva York.

¿Qué tendencias observa en la demanda de asesoramiento jurídico especializado en operaciones entre México y Estados Unidos?

Esperamos un crecimiento sostenido en transacciones transfronterizas, especialmente en sectores como nearshoring, tecnología, infraestructura, energía y financiamiento. Los clientes buscan asesoría ágil, sofisticada y con profundo conocimiento. También hay un interés creciente en estructuración de inversiones y financiamiento para proyectos estratégicos. ■

«Esperamos un crecimiento sostenido en transacciones transfronterizas, especialmente en sectores como nearshoring, tecnología, infraestructura, energía y financiamiento»



NEW DIRECTORY!

Energy & Infrastructure 2025

AVAILABLE NOW

Download it!

by Research Center of LC Publishing Group

www.lcpublishinggroup.com

In partnership with **GREEN HORSE**



Adaptación estratégica en un mundo cambiante

Los cambios geopolíticos reconfiguran el panorama de las fusiones y adquisiciones:
los bufetes de abogados se adaptan a las nuevas realidades de la inmigración

por ingrid furtado

A raíz de los recientes cambios en la política de inmigración estadounidense, los bufetes de abogados están ajustando rápidamente sus estrategias para atravesar el cambiante entorno y mantener sus servicios con el menor nivel de interrupciones. El cambio en las políticas de inmigración de EE.UU. ha creado nuevos retos para los bufetes de abogados especializados en servicios de inmigración, como solicitudes de visado, traslados internacionales, ciudadanía, defensa contra la deportación y fusiones y adquisiciones (M&A).

Pero los retos no han impedido que los bufetes sean innovadores: no sólo se están anticipando al problema, sino que también están creando formas de servir a sus clientes de la mejor manera posible.

The Latin American Lawyer realizó entrevistas con algunos de los principales bufetes de abogados que atienden el mercado latinoamericano para conocer sus estrategias para navegar los cambios de la industria que podrían iluminar a otras firmas que enfrentan desafíos similares.

Desde su oficina principal en Houston, Texas, Diego Bustillos, socio de BBA, informó que el 30% de su volumen anual de llamadas se produjo en los primeros 28 días de enero y febrero. Esta importante afluencia de consultas en un periodo tan corto pone de manifiesto las preocupaciones surgidas tras la toma de posesión del presidente de EE.UU. el 20 de enero.

Una de las principales consultas fue sobre la revocación del Estatus de Protección Temporal (TPS) _ un estatus migratorio no permanente que permite a personas de ciertos países trabajar y vivir en Estados Unidos, que fue el caso de múltiples países a los que BBA presta servicios, como es el caso de Venezuela.

Para anticiparse a las necesidades de nuevos servicios y a las implicaciones derivadas de esas demandas de inmigración, Diego dice que están prestando mucha atención a lo que los países de la región LATAM están desarrollando como nichos de negocio, como Argentina y su boom tecnológico.

“También prestamos atención a las tendencias geopolíticas para ofrecer soluciones y salvaguardar a nuestros clientes”, afirma Diego Bustillos, quien añade que, si hay un servicio que ellos no ofrecen, tienen acuerdos de asesoramiento externo con otras empresas para hacer frente al aumento de la demanda.

“A menudo colaboramos con bufetes en los que confiamos y con los que hemos desarrollado relaciones a lo largo de los años, pero en estos primeros meses estas colaboraciones han aumentado substancialmente”, dijo Diego Bustillos.

Además, están duplicando su personal de admisión de clientes, contratando nuevos asociados extranjeros y abogados locales. Diego Bustillos agrega que la firma ha recibido ue la firma he recibido cientos de consultas por Residencia Permanente Via una Oferta de Trabajo por temor de los empleadores americanos a perder sus trabajadores foráneos.



Diego Bustillos,
socio en BBA
Immigration
in Houston, Texas

Diego Bustillos descubrió su pasión en el empoderamiento de los profesionales y sus familias para prosperar en los Estados Unidos. Con un historial probado, el Sr. Bustillos ha manejado con éxito peticiones complejas, incluyendo EB-1A Habilidad Extraordinaria, EB-2 Exenciones de Interés Nacional (NIW), E-2 Visas de Inversionista, y L-1 Visas de Transferencia Intracompañía. Su enfoque estratégico está profundamente informado por un profundo conocimiento de los negocios de sus clientes y áreas de especialización.

COMUNICACIÓN: clave para disipar temores e informar eficazmente a los clientes

No muy lejos de Houston, el director de Fragomen, Miguel Jimenéz, con sede en Ciudad de México, confirma una situación similar, pero la proactividad relacionada con los cambios en la política de inmigración se ha puesto en marcha antes de 2024.

“Nos hemos centrado en proporcionar a los clientes una visión temprana de cómo la nueva administración podría afectar a la movilidad global y a la inmigración altamente cualificada, independientemente del resultado. Aprovechando las capacidades de nuestro bufete en estrategias gubernamentales, gestión de riesgos y trámites de inmigración, hemos ayudado a las empresas a responder a los cambios de políticas y a desarrollar estrategias para gestionar su mano de obra global”, afirma Miguel Jimenéz.

Explica que con la aplicación de importantes decretos ejecutivos, las empresas de diversos sectores buscan orientación sobre cuestiones cruciales, como las limitaciones de los viajes, las opciones de visado y los efectos de los procedimientos de control reforzados en la duración de los trámites, el cumplimiento de la normativa y los gastos.

Es innegable que, en situaciones como ésta, los clientes a menudo expresan aprensión sobre lo que les espera en materia de inmigración.

“Al hacer un seguimiento diligente de los acontecimientos internacionales, mantenemos una comunicación proactiva con nuestros clientes y colegas en EE.UU. y garantizamos unos servicios jurídicos completos e informados, especialmente a la luz de los últimos acontecimientos”, añadió Miguel.

Hizo hincapié en la necesidad de establecer expectativas claras con los clientes, que les permitan abordar estos retos estratégicamente en lugar de limitarse a responder a ellos.

“Llevamos meses preparando a nuestros clientes para hacer frente a los posibles cambios. Nuestro enfoque incluye ayudar a los clientes a comprender las implicaciones de estos cambios en sus empresas y plantillas a través de seminarios, seminarios web específicos del sector y ‘sobre el terreno’, así como una revisión de las poblaciones que podrían verse afectadas,” dijo el director. ■



Miguel Jimenéz,
director de la oficina de
Fragomen en Ciudad de
México

Miguel Jimenéz es el Director de Inmigración de Negocios en la oficina de Fragomen en la Ciudad de México, donde es responsable de la supervisión y prestación de servicios de la operación de la firma en DF. Con un profundo enfoque en la gestión, ayuda a los clientes proporcionando asesoramiento de alto nivel y experiencia en asuntos complejos de inmigración. Miguel también es conocedor de complejas consultas migratorias de fusiones y adquisiciones, estrategias gubernamentales y planeación migratoria de emergencia, como durante prohibiciones de viaje y particularmente durante la pandemia.

Desde Brasil, Leticia Ribeiro y Clarissa Lehmen de Trench Rossi Watanabe analizan los retos jurídicos de las políticas migratorias de EE.UU.



LETICIA RIBEIRO



CLARISSA LEHMEN

Las socias Leticia Ribeiro (a la izquierda) y Clarissa Lehmen (a la derecha), de Trench Rossi Watanabe, con sede en São Paulo, debatieron recientemente el enfoque de su bufete para abordar los retos planteados por las recientes políticas de inmigración de Estados Unidos. Sus reflexiones ponen de relieve la compleja interacción entre las tendencias migratorias, las prácticas

jurídicas y las relaciones internacionales en América Latina. Como equipo, ambos respondieron a la entrevista a continuación.

¿Ha observado una mayor demanda de servicios de inmigración desde el 20 de enero? En caso afirmativo, ¿cuánto más (%) y cuáles son los 5 principales servicios y los principales países que se han visto afectados?

Leticia Ribeiro: América Latina ha experimentado un aumento de la demanda de flujos migratorios con la región en los últimos años, debido también a cuestiones políticas y económicas. Aunque todavía no hemos observado un impacto significativo en la demanda de servicios de inmigración, se espera que esto ocurra tras los recientes cambios de política anunciados por Estados Unidos. Seguimos de cerca la evolución de la situación, ya que los cambios pueden tener un impacto retardado. Si aumenta la demanda, es probable que se produzca en ámbitos como la solicitud de visados, la residencia legal, la movilidad empresarial y el asilo o la protección humanitaria, sobre todo en países con fuertes vínculos económicos y migratorios con Estados Unidos, como México y Colombia.



¿Cómo está reestructurando su práctica de inmigración para hacer frente al aumento de casos relacionados con las deportaciones de EE.UU.? ¿O alineando diferentes prácticas jurídicas como Derechos Humanos, Derecho Civil?

Clarissa Lehmen: Contamos con una sólida práctica de inmigración en toda la región, capaz de hacer frente a las repercusiones de los cambios de la política estadounidense. Las cuestiones de inmigración a menudo se superponen con el derecho laboral y de empleo, los derechos humanos y el cumplimiento corporativo, por lo que abordamos estos asuntos con una perspectiva amplia y holística.

¿Qué medidas están tomando para mejorar la experiencia de su bufete en retos jurídicos transfronterizos, especialmente a la luz de las tensiones diplomáticas entre EE.UU. y los países latinoamericanos?

Leticia Ribeiro: Las tensiones diplomáticas entre EE.UU. y los países latinoamericanos tienen repercusiones en diferentes ámbitos, no sólo en las políticas de migración y deportación, sino también en las relaciones comerciales y los aranceles y en las relaciones geopolíticas (incluso con China). Por ello, estamos vigilando activamente tanto los cambios políticos como los desarrollos legales que puedan tener impacto en asuntos transfronterizos. Nuestros equipos de diferentes áreas en distintas jurisdicciones colaboran regularmente para garantizar que estamos alineados sobre los cambios normativos y sus implicaciones prácticas. Además, participamos en debates para anticipar posibles retos legales que puedan surgir de este clima volátil.

¿Han implementado algún tipo de movilidad de abogados/transferencia de personal clave entre sus oficinas de distintos países latinoamericanos para satisfacer las distintas demandas de servicios de inmigración?

Clarissa Lehmen: Independientemente de las nuevas políticas de EE.UU. y de otros acontecimientos mundiales recientes, ya disponíamos de un programa de movilidad de abogados entre oficinas de distintos países latinoamericanos para satisfacer las distintas demandas, incluida la de servicios de inmigración. Por lo tanto, si la demanda de servicios relacionados con la inmigración aumenta como se espera, tenemos la capacidad de ajustar nuestras estructuras de equipo en consecuencia para satisfacer las necesidades de los clientes de manera eficiente. En cuanto a la transferencia de personal clave, aún no ha habido necesidad de transferencias significativas, pero nuestros clientes tienden a seguir siendo flexibles en la asignación de recursos.

¿Cómo están adaptando sus servicios para hacer frente al posible impacto económico en los clientes afectados por las deportaciones masivas?

Clarissa Lehmen: Aunque todavía no hemos observado un impacto significativo en los clientes afectados por las deportaciones masivas, los cambios en la política migratoria pueden tener consecuencias financieras y jurídicas tanto para los particulares como para las empresas. Estamos evaluando los riesgos potenciales y asesorando a los clientes sobre planes de contingencia, ajustes de plantilla y vías legales que puedan ayudar a mitigar las perturbaciones.



Leticia Ribeiro C. de Figueiredo es socia del grupo de derecho laboral y remuneración de Trench Rossi Watannabe. Se incorporó al bufete en 1998, como becaria, y se convirtió en socia en 2013. Hasta julio de 2003, se dedicó principalmente al derecho societario y de fusiones y adquisiciones, con experiencia en proyectos nacionales e internacionales de fusiones y adquisiciones y reestructuraciones empresariales. Desde julio de 2003 trabaja exclusivamente en el área de derecho laboral.

Clarissa Lehmen se incorporó al bufete en 2014. Ella integra el grupo de práctica de empleo y compensación, con enfoque en asesoría laboral, asistiendo a empresas en asuntos estratégicos. Clarissa tiene una amplia experiencia en asuntos estratégicos, incluyendo la definición e implementación de estrategias para asuntos laborales relacionados con ejecutivos de nivel C, armonización de beneficios, expatriación, outsourcing, auditorías de due diligence relacionadas con Fusiones y Adquisiciones, esquemas de retención, Stock Options y negociaciones con sindicatos.





LEGALCOMMUNITYMENA

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

LEGAL MARKET IN MENA AREA

DEAL ADVISORS

PRIVATE PRACTICE LAWYERS

RUMORS & INSIGHTS

LEGAL & IN-HOUSE AFFAIRS

MAIN LEGAL TRENDS & TOPICS

IN-HOUSE LAWYERS



Follow us on



www.legalcommunitymena.com



FINANCECOMMUNITYES

The 100% digital information tool
dedicated to the financial market players in Spain

DIGITAL NEWS

MARKET TRENDS

FINANCIAL ADVISORS

MOVES



Follow us on



www.financecommunity.es



EL CAMINO HACIA LA PROTECCIÓN INTEGRAL DE DATOS EN PARAGUAY

por camila solalinde

En la era de la transformación digital y la globalización, la protección de los datos personales se ha convertido en un pilar fundamental para garantizar la privacidad y seguridad de los ciudadanos. La creciente interconectividad y el uso masivo de tecnologías han intensificado la recolección, procesamiento y transferencia de información personal tal como: nombre, apellido, cédula, pasaporte, dirección de correo, domicilio, datos financieros, datos biométricos, entre otros más.

Sin el procesamiento de

dichos datos, no podríamos beneficiarnos de la mayoría de los avances tecnológicos actuales que hoy en día nos facilitan muchas funciones. Sin embargo, esta situación plantea desafíos significativos en términos de regulación y derechos fundamentales.

En Paraguay, el avance hacia un marco normativo integral en materia de protección de datos es crucial para armonizar el desarrollo tecnológico con estándares internacionales de privacidad. Este artículo examina el camino recorrido y los desafíos pendientes en

la construcción de un sistema de protección de datos que equilibre la innovación actual, y la protección de la privacidad.

Fundamentos constitucionales de la protección de datos en Paraguay

La protección de datos personales en Paraguay encuentra su fundamento en derechos constitucionales esenciales que resguardan la privacidad y la autonomía informativa de las personas. El Artículo 33 garantiza la inviolabilidad de la intimidad personal y familiar, estableciendo límites a la



intervención del Estado y de terceros en la vida privada de los ciudadanos. Esta disposición protege no solo la información sensible de los individuos, sino también su dignidad e imagen, evitando usos indebidos y divulgaciones no autorizadas.

Por su parte, el Artículo 36 refuerza esta protección al establecer la inviolabilidad del patrimonio documental y las comunicaciones privadas, garantizando que ningún dato o documento pueda ser accedido sin una orden judicial justificada. Finalmente, el Artículo 135, a través del habeas data, otorga a las personas el derecho a conocer, rectificar o eliminar información sobre sí mismas en registros públicos y privados.

Primeras regulaciones: Ley N° 1.682/2001 y su modificación

En este contexto, se promulgó la primera —y posteriormente derogada— ley de protección de datos personales en Paraguay, la Ley N° 1.682/2001 “Que reglamenta la información de carácter privado”. Esta norma regulaba el derecho de las personas a recolectar, almacenar y procesar datos personales para uso estrictamente privado, y reafirmaba el acceso libre a información proveniente de fuentes públicas.

Asimismo, establecía condiciones y límites para la difusión de información considerada sensible, así como para los datos referidos a la situación patrimonial de las personas. La ley

disponía la obligación de las empresas dedicadas a la recopilación y difusión de datos patrimoniales de mantener sus registros permanentemente actualizados. Además, detallaba las sanciones aplicables en caso de incumplimiento y reconocía el derecho de toda persona a acceder a información sobre sí misma, su cónyuge y aquellos bajo su tutela o curatela.

Con su modificación por la Ley N° 1.969/2002, se amplía el objeto de la ley para incluir no solo la recolección, almacenamiento y procesamiento de datos, sino también su distribución, publicación, modificación, destrucción y duración, se cambian las condiciones para la publicación de datos personales patrimoniales, y se ajustan los plazos para la actualización y no divulgación de estos datos. También se modificaron las sanciones aplicables.

Cabe destacar que, hasta este punto, Paraguay no contaba con una agencia o dependencia administrativa con competencias exclusivas sobre esta ley, por lo que la aplicación de las multas por violaciones a la ley de protección de datos mencionada correspondía al Juzgado en lo Civil y Comercial.

Ley vigente: Protección de Datos Personales Crediticios

En la actualidad, la normativa principal y vigente en materia de protección de datos es la Ley N° 6.534/2020 “De Protección de Datos Personales Crediticios”. Con la promulgación de esta ley, Paraguay optó por restringir el alcance de la

regulación de datos personales, enfocándose exclusivamente en la información crediticia (aquella referida a la situación patrimonial de las personas). En ese orden, introduce por primera vez conceptos importantes como “titular de datos”, “tratamiento de datos”, la diferenciación entre el “responsable” y el “encargado del tratamiento”, “burós de información crediticia”, así como el alcance de lo que se considera “información crediticia”.

Esta normativa busca garantizar la seguridad y el uso adecuado de los datos financieros de personas físicas y jurídicas, regulando su recolección, acceso y tratamiento, así como la organización y funcionamiento de las entidades que los gestionan, como de los usuarios que utilizan este servicio. Su aplicación es obligatoria para todos los registros públicos o privados dentro del territorio nacional, independientemente del soporte en el que se almacenen, ya sea físico, electrónico o digital.

La ley también establece los derechos esenciales para los titulares de datos, como el acceso, rectificación y eliminación de información (derecho al olvido), el consentimiento informado y la obligación de garantizar la seguridad y veracidad de la información. Asimismo, impone el deber de secreto sobre los datos crediticios, salvo orden judicial, y designa al Banco Central del Paraguay (BCP) y a la Secretaría de

Defensa del Consumidor y el Usuario (SEDECO) como los organismos encargados de su implementación y supervisión.

Lo más importante de esta regulación es que establece al consentimiento informado como la única base legal para el tratamiento y cesión de datos. Dicho consentimiento, para ser válido, debe ser otorgado en forma libre, expresa, e inequívoca, y el mismo podrá ser revocado de forma expresa, en las mismas condiciones y a título gratuito. En todos los casos, es el responsable de los datos quien deberá acreditar que obtuvo el consentimiento en los términos requeridos por la ley.

Siguiendo esa línea, se puede decir que la legislación paraguaya en materia de protección de datos ha evolucionado hacia un enfoque más específico, centrado en objetivos más limitados, como el de resguardar a ciudadanos y empresas de los posibles perjuicios derivados del uso indebido o negligente de su información de carácter patrimonial. La ley de Protección de Datos Personales Crediticios busca garantizar la privacidad y la integridad de estos datos, evitando afectaciones a la reputación, la seguridad financiera y, en última instancia, a oportunidades esenciales como el acceso a crédito, empleo y otros beneficios económicos y sociales.

Disposiciones complementarias sobre protección de datos.

Sin perjuicio de la ley mencionada, también existen disposiciones aisladas en materia de protección de datos que se hallan dispersas en otras normativas. Por citar algunas de ellas, en la Ley N° 4868/2013 “De comercio electrónico”, en los artículos. 6, y 22, se establece que los proveedores de bienes y servicios deben respetar la protección de los datos personales, la intimidad de las personas y la confidencialidad de la información bancaria. Asimismo, se estipula que tienen la obligación de ofrecer a los consumidores la posibilidad de oponerse, -de forma sencilla y gratuita- al uso de sus datos con fines promocionales, tanto al momento de su recolección como en cada comunicación comercial.

Por otro lado, en la Ley N° 5.830 “Que prohíbe la publicidad no autorizada por los usuarios titulares de telefonía móvil”, se protege a los usuarios de contactos comerciales no solicitados. Para este fin, se crea un registro administrado por la SEDECO, donde los consumidores pueden inscribirse gratuitamente para evitar recibir publicidad no deseada vía mensajes, llamadas telefónicas, u otra forma de mensajería instantánea que implique el uso del número de teléfono. Los proveedores están obligados a consultar este registro antes de realizar cualquier contacto comercial, y las únicas excepciones a esta prohibición incluyen contactos comerciales realizados en el marco de una relación contractual vigente, y aquellos que hayan sido expresamente

autorizados por el consumidor o usuario.

Hacia una legislación integral en protección de datos

En definitiva, el marco normativo paraguayo en materia de protección de datos aún no es integral, ya que cada legislación o disposición vigente aborda la privacidad y seguridad de la información desde su propio contexto y objetivo específico. Es fundamental una visión integral, ya que los datos personales van más allá de lo crediticio y reflejan múltiples aspectos del individuo. Cada persona debe poder controlar sus datos eficazmente para proteger sus derechos fundamentales.

De cara al futuro, Paraguay se encamina hacia una normativa más robusta y alineada con estándares internacionales. Actualmente, se encuentra en estudio un proyecto de ley basado en el Reglamento General de Protección de Datos (GDPR) de la Unión Europea, con el propósito de desarrollar un sistema de protección de datos integral y completo, que garantice mayor seguridad, transparencia y derechos para los titulares de datos en el país.

Entre las principales novedades y adiciones que se observan en este proyecto observamos que el ámbito de aplicación de la ley abarca tanto a responsables o encargados del tratamiento establecidos en el país, como a aquellos que operen en el extranjero, si sus actividades afectan a residentes paraguayos o utilizan medios en el territorio nacional. Se



contemplan excepciones para el uso doméstico de datos, y restricciones a la protección de datos cuando sea necesario para la seguridad del Estado, la defensa, la seguridad pública, la investigación penal o el interés público.

Lo novedoso del proyecto que sería introducido por primera vez en Paraguay, y que se ajusta al modelo europeo (GDPR), son las nuevas bases legales permitidas para el tratamiento de datos personales, estableciendo -además del consentimiento, que ya existe en nuestra ley vigente-, al cumplimiento de obligaciones legales, la ejecución de contratos y la protección de intereses legítimos. Se establecen también los principios fundamentales que son el espíritu de la ley, incluyendo el de la exactitud, licitud, proporcionalidad, lealtad y seguridad en el manejo de datos personales, así como la limitación del plazo de conservación. Finalmente, se prevé la creación de una Autoridad de Protección de Datos con facultades para supervisar y sancionar el incumplimiento de la ley.

Si bien la promulgación de esta ley aún es incierta y dependerá de la voluntad política, su eventual adopción representaría un gran avance para Paraguay en materia de protección de datos. Esta normativa no solo alinearía al país con estándares internacionales de alto nivel, sino que también implicaría un cambio significativo en la forma en que el sector

público y privado gestionan la información personal. Su implementación requerirá un compromiso firme de ambos sectores, así como una mayor educación ciudadana para que las personas conozcan, ejerzan y defiendan sus derechos en el ámbito digital y más allá. ■

SOBRE CAMILA SOLALINDE

Abogada por la Universidad Nacional de Asunción (2018), cuenta con un Máster in Laws (L.L.M.) por la Universidad King's College London (2023). Actualmente, se desempeña como asociada en BKM | Berkemeyer (2020 - actualidad). Ha complementado su formación con diversos estudios de posgrado, incluyendo un curso especializado en gestión integral de compliance, innovación y buenas prácticas en la Asociación Paraguaya de Ética y Compliance (APEC, 2024) y un posgrado en Didáctica Universitaria en la Universidad Nacional de Asunción (2020). ■





PARAGUAY ANTE EL DESAFÍO DE LA CORRUPCIÓN: SE APRUEBA EL RÉGIMEN NACIONAL DE INTEGRIDAD Y TRANSPARENCIA

por tania villagra



Luego de una década de discusiones, finalmente el Poder Ejecutivo promulgó la Ley N° 7389/24, “Que establece el Régimen Nacional de Integridad Pública, Transparencia y Prevención de la Corrupción”, resultado de la Cumbre de Poderes, un espacio de diálogo y formulación de estrategias anticorrupción. Esta instancia reúne a representantes de los tres poderes del Estado (Ejecutivo, Legislativo y Judicial), así como a otras autoridades y organismos de control, como el Ministerio Público y la Contraloría General de la República (CGR). Uno de los puntos que dificultaba su promulgación era determinar cuál organismo asumiría el rol rector de la

ley, ya que anteriormente las políticas anticorrupción eran implementadas por una secretaría del Poder Ejecutivo, careciendo de un factor esencial: la independencia del poder administrador.

La nueva ley establece los mecanismos concretos y jurídicos para la implementación de la Estrategia Nacional de Combate a la Corrupción del año 2023, la cual define las líneas de acción: promoción de la ética pública, digitalización de procesos y fortalecimiento del control ciudadano.

Tiene como *objetivo establecer las bases del régimen de integridad, transparencia y*

prevención de la corrupción aplicable a las funciones y actos de las autoridades, así como de los funcionarios públicos de la República del Paraguay, con el fin de fomentar la correcta, eficiente y transparente gestión de los asuntos públicos y la utilización de los recursos del Estado, junto con la promoción de la participación ciudadana en esta tarea (artículo 1)

Suprime la Secretaría Nacional Anticorrupción (SENAC) y dispone que el órgano rector y coordinador del régimen de integridad, transparencia y prevención de la corrupción en Paraguay sea la CGR considerando su independencia constitucional, así como su

alcance a nivel nacional.

A la CGR se le impone legalmente una serie de tareas relacionadas al impulso de la integridad pública y la transparencia gubernamental, la gestión de denuncias ciudadanas, promoción de coordinación entre los sectores de la sociedad y grupos de interés y la calidad de órgano consultivo en los espacios y convenciones de lucha contra la corrupción.

Se crea el Consejo Nacional Anticorrupción (CNA), integrado por los tres poderes del Estado, el Ministerio Público y la CGR. Este espacio busca coordinar esfuerzos en la lucha contra la corrupción y tiene como función principal la elaboración, implementación y seguimiento de la Estrategia Nacional Anticorrupción, actualizable cada 5 años.

Un aspecto clave de la norma es la protección del denunciante de casos de corrupción. En la versión original del anteproyecto, se permitía registrar denuncias en el portal habilitado, ya sea con datos personales, con protección de datos o de manera anónima. Sin embargo, finalmente, la opción anónima fue suprimida. La ley establece mecanismos de participación ciudadana dirigidos al sector privado para promover una cultura de integridad y buenas prácticas. Introduce herramientas modernas que mejoran la gestión pública, amplían el acceso a la información y refuerzan la supervisión de los organismos del Estado.

Esta ley esta reglamentada por la Resolución CGR N° 1306/24, “Por la cual se aprueba el Reglamento de la Ley N° 7389/24 “Que establece el Régimen Nacional de Integridad Pública, Transparencia y Prevención de la Corrupción”.

En ese contexto, la CGR recientemente (marzo, 2025) ha aprobado el Plan Estratégico para la implementación del Régimen Nacional de Integridad, Transparencia y Prevención de la Corrupción, el cual se divide en dos ejes: el primero, relacionado a las tareas de prevención de la corrupción, y el segundo, contempla la interacción con otras áreas de la CGR.

La integridad en el sector público se refiere a la actuación ética y transparente de los funcionarios públicos, asegurando que sus decisiones y acciones estén alineadas con el interés general y los principios de buena gobernanza.

Por medio de estas iniciativas que se concretan, se visibiliza nuevamente al compliance como una herramienta clave para fomentar y garantizar la integridad en el sector público. Está claro, que un sistema eficiente de cumplimiento ayuda a prevenir irregularidades y promueve una cultura organizacional basada en la integridad, ética y la responsabilidad del Estado.

Se cuentan con las herramientas legales adecuadas, pero el desafío mayor es que la aplicación de normas esté acompañada de una fuerte educación cívica, en el

mejoramiento de la coordinación interinstitucional dentro de la administración pública y la expansión del compliance al sector público.

Paraguay necesita transformar la cultura organizacional de sus instituciones públicas. Las políticas anticorrupción deben ir más allá de las sanciones e impulsar un cambio profundo en la mentalidad de los funcionarios. Esto requiere no solamente un sólido marco legal sino también una reestructuración de los incentivos y de las políticas institucionales para fomentar la integridad, la ética y la responsabilidad. Solo así será posible erradicar el sistema de corrupción institucionalizada. 

SOBRE TANIA VILLAGRA

Abogada y escribana, egresada de la Universidad Católica Nuestra Señora de la Asunción (UCA). Es Doctoranda en Derecho por la Universidad de Salamanca (España). Tiene un Máster en Prevención y represión del blanqueo de dinero, fraude fiscal y “compliance” de la Universidad de Santiago de Compostela (España) y un Máster en Gobierno y Gerencia Pública de la Universidad Americana (Paraguay). Docente de la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales de la Universidad Nacional de Asunción (UNA) y de la Facultad de Gestión de la Universidad de la Integración de las Américas (UNIDA) 



POLÍTICAS DE INTEGRIDAD Y COMPLIANCE EN PARAGUAY, CON ESPECIAL REFERENCIA A LA DIRECCIÓN NACIONAL DE CONTRATACIONES PÚBLICAS (DNCP)

por semblanza manuel guanes nicoli



De un tiempo a esta parte se ha empezado a hablar del compliance en el sector público en Paraguay y ha empezado a tomar fuerza la idea, puesto que, más allá de las disposiciones existentes emanadas de Secretaría Prevención de Lavado de Dinero (SEPRELAD) que sobre todo están vinculadas al ALA/CFT, y dirigidas a los entes financieros y otros sujetos obligados como organizaciones sin fines de lucro que reciben aportes y donaciones como los partidos y organizaciones políticas, cabe señalar que, además de estas disposiciones

existen importantes iniciativas reflejadas en acciones y resoluciones dictadas por la Dirección Nacional de Contrataciones Públicas (DNCP) que sobre todo, apuntan a la prevención de la corrupción en las compras públicas.

La actual administración de la DNCP, por Res. Nro. 3874/2023, en el marco de la reglamentación de ley 7021/2022, ha conformado el equipo interno para la implementación de la Política de Compliance e integridad de la institución, estableciéndose como objetivo principal liderar

el proceso de implementación de la Política de Compliance e integridad y por Resolución DNCP Nro. 4382/2023 se ha aprobado el Plan de Acción para la implementación de la Política de Integridad y Compliance en el ámbito de las contrataciones y compras públicas, además se ha designado por resolución un Oficial de Cumplimiento que depende directamente de la máxima autoridad.

Es sin duda, el ámbito de las compras públicas uno de los más riesgosos en cuanto se refiere a corrupción, es por ello que, en el marco de la

Estrategia Nacional de combate a la corrupción del gobierno nacional, la DNCP es la entidad responsable de coordinar la “Implementación de un Sistema de Cumplimiento e Integridad en el Sistema de Información de las Contrataciones Públicas (SICP)”.

Actualmente ya casi no se discute la importancia del compliance en el sector público, toda vez que la correcta administración pública es determinante en el funcionamiento y desarrollo de cualquier sociedad, y para que esto se dé de manera efectiva y equitativa, resulta esencial mantener altos estándares de integridad y ética. Está claro que esto no se logra con simplemente cumplir con las normas básicas; sino que lo que se busca es promover una cultura organizacional arraigada en la ética y la responsabilidad, una cultura de cumplimiento.

Algunas particularidades del Compliance en el sector público.

Debe tenerse en cuenta que existen diferentes tipos de programas de cumplimiento, en el sector privado, por ejemplo, varían según la actividad a la que se dedique la empresa y lo que se pretenda, (laboral, ambiental, derechos humanos, protección de datos, prevención de delitos, etc.).

Mientras que el compliance en el sector público, está sobre todo orientado a combatir la corrupción y en líneas generales lo que se pretende es importar elementos e

instituciones propias de los programas de cumplimiento del sector privado a las estructuras de las Administraciones públicas, para lo cual es necesario que se reformulen ciertas instituciones, a priori extrapolables, aunque con ciertos matices.

En Paraguay el control de riesgos de corrupción todavía se sigue confiando a normas de carácter general, como las de conflictos de interés e incompatibilidades, las leyes de transparencia y buen gobierno, códigos éticos generales, de hecho, recién se ha sancionado la ley Nro. 7389/2024 “Que establece el régimen nacional de integridad, transparencia y prevención de la corrupción” lo cual, sin duda, representa un avance, sobre todo, porque tiene rango de ley.

No obstante, cabe referir que el recurso a la inflación normativa y dispersa no va a resultar ser un método suficiente, ya que no se trata tanto de instaurar códigos de ética e integridad que establezcan las cualidades ideales que deben poseer los empleados públicos, sino de diseñar controles para que se cumplan. Como lo señala Robert Klitgaard “La corrupción es un crimen de cálculo, no un crimen pasional” y para combatir la corrupción se requiere de sistemas y el sistema vendrá dado por la correcta incorporación e implementación del compliance.

Acerca de la obligatoriedad del compliance

En el sector público las

Administraciones están sujetas a las leyes de transparencia, acceso a la información pública, buen gobierno, etc. que les imponen una serie de obligaciones que son muy similares a los controles propios de los sistemas de compliance, por lo que algunos sostienen que en principio el mismo no es de implementación obligatoria, a diferencia de lo que ocurre con algunos rubros del sector privado.

En la Argentina la normativa referente a la RPPPJ, exige como condición para contratar con el Estado la existencia de un Programa de Integridad adecuado para ciertos tipos de contratos. Más allá de lo sugerente que pueda resultar esta idea y dejando de lado una posible ficción constitucional (Libertad de concurrencia, artículo 107 CN), en caso de que sea un requisito excluyente para contratar con el Estado, la clave estará en cerciorarse, en todos los casos, que el compliance es eficiente para tal fin, no bastando simplemente con contar con un programa de cumplimiento, sino que habrá que verificar su efectiva implementación y seguimiento en todas las etapas de la licitación. No contar con un Programa de Cumplimiento no quiere decir que exista per se un defecto de organización y tenerlo tampoco garantiza nada si no se lo implementa adecuadamente.

¿De qué manera qué se podría impulsar la integridad y el compliance en el sector público?

En primer lugar, cabría hablar

de falta de disuasión, ya que diferencia de lo que ocurre con el compliance del sector privado, que tiene como virtualidad la capacidad de reducción o incluso exención de una pena, con el efecto disuasivo que ello supone, en el sector público tal efecto no existiría.

En segundo, cabría hablar de incentivos, entendiendo que la implementación del compliance no estaría limitada sólo a la RPPPJJ, (pública o privada) sino a fortalecer la confianza, integridad, prestigio y buen funcionamiento de una institución pública que, a fin de cuentas, es sufragada por los ciudadanos, el compliance se convierte en uno de los pilares que sostienen la confianza de la ciudadanía en sus instituciones gubernamentales. La inversión en la integridad del sector público es una inversión en la construcción de un futuro más justo y sostenible para todos.

Por último, el compliance en el sector público, no sólo serviría para combatir la corrupción, sino que, además, aportaría otros beneficios en otros ámbitos:

- a. **Público:** Mejoraría la calidad de los servicios prestados.
- b. **Presupuestario y financiero:** Todas las instituciones del sector público gestionan recursos públicos, por lo que el compliance garantizaría que esos recursos sean utilizados de forma racional, eficiente y

eficaz, evitando gastos superfluos.

- c. **Social:** Ayudaría a proteger los intereses de los ciudadanos (contribuyentes), garantizando que los recursos públicos sean utilizados para los fines previstos.
- d. **Legal:** claridad y certeza a la hora de imponer sanciones e identificar a los responsables.
- e. **Compras públicas:** Alentaría la participación en los llamados al sector privado extranjero. 

SOBRE SEMBLANZA MANUEL GUANES NICOLI

Abogada por la Universidad Nacional de Asunción (2018), cuenta con un Máster in Laws (L.L.M.) por la Universidad King's College London (2023). Actualmente, se desempeña como asociada en BKM | Berkemeyer (2020 - actualidad). Ha complementado su formación con diversos estudios de posgrado, incluyendo un curso especializado en gestión integral de compliance, innovación y buenas prácticas en la Asociación Paraguaya de Ética y Compliance (APEC, 2024) y un posgrado en Didáctica Universitaria en la Universidad Nacional de Asunción (2020). 





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

Dispute Resolution Boards: Herramientas clave para prevenir conflictos y optimizar proyectos de construcción

por José Ismael Alemán Navas
InLaw Alliance of Law Firms

En el mundo actual todos los miembros de la comunidad jurídica deberíamos tener la obligación, desde el lugar en que nos desempeñemos, de buscar que la interferencia intersubjetiva pueda alcanzar relaciones de igualdad, de justicia, sobre todo que podamos tener una mejor calidad de vida, y que esta evolución nos acerque a la paz, el honor, el respeto y la dignidad. Buscar y encontrar herramientas para la resolución de conflictos puede ser la clave.

Encontrar con fascinación en los Dispute Resolution Board en adelante “DB” o “DRB” un universo que puede, por fin ser un hilo conductor que permita que los contratos de construcción alcancen su objetivo y si el objetivo es el bien común, estaremos complacidos de haber alcanzado una transformación de nuestro entorno para volvernos sociedades más autosostenibles. Y es que, en la decisión propia de las partes, en la autocomposición, en esa prevención, facilitación y resolución de los conflictos

por sí mismos se encuentra la conveniencia de los DRBs.

En los contratos de construcción encontramos un entramado complejo con profesionales que actúan por intereses particulares, pero también por un fin común, que es finalizar eficientemente un proyecto. Este entramado ha provocado una serie de relaciones adversariales que cuando aparecen los conflictos puede generar daños de difícil reparación tanto económica como social.

INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCION: QUE ROL JUEGAN LOS DISPUTE RESOLUTION BOARDS EN LA PREVENCIÓN Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS?

La industria de la construcción ha resuelto sus conflictos por medio de mecanismos que van desde litigios judiciales hasta el uso de medios alternativos como conciliación, mediación y el arbitraje. Actualmente se ha venido observando un incremento en el uso

de los DRBs, esto debido a que los grandes proyectos con presupuestos de gran envergadura generan también grandes riesgos para las partes que pueden acarrear inestabilidad financiera entre ellas. Esta industria busca soluciones más prácticas y eficientes para ahorrar costos y resolver eficientemente. El arbitraje se volvió una alternativa a la cual recurrir por ser de menor costo y más rápido que un juicio, sin embargo, cada vez mas dicha industria se ha ido alejando del litigio judicial y del arbitraje comercial abriendo puertas a procesos alternativos de resolución de conflictos como el DRB.

El DRB no solo busca la resolución del conflicto, busca activamente la prevención de disputas y ayuda en su resolución de forma oportuna y eficiente en cuanto a tiempo y costo, con la diferencia de que no actúa cuando el conflicto surge, sino durante la vida del proyecto mismo. El DRB consiste en un panel de expertos independientes que se conforma al inicio de un proyecto o

cuando una controversia surge (Adhoc) que se encarga de dar seguimiento al progreso del proyecto previniendo las disputas durante la ejecución tomando decisiones o recomendaciones.

EL ÉNFASIS EN LA EQUIVALENCIA, LA INCLUSIÓN TOTAL Y LA NO COERCIÓN ENTRE LAS PARTES

Los DRBs están incluidos en muchos proyectos grandes de construcción alrededor del mundo. Otras industrias, como la de la tecnología de la información, manufacturera, defensa y seguros están ya incursionando cuando se trata de contratos complejos y grandes, y así la fuerza del DRB esta basada en la voluntad de las partes, la comunicación efectiva entre si y la experticia para recuperar la armonía y el alcance del buen termino del objeto del contrato.

Que el proceso sea preventivo, resolutivo y eficaz depende de reconocer que la fuerza del mecanismo viene de la suprema voluntad de las partes, la comunicación asertiva y efectiva entre ellas, de la inteligencia emocional con que el panel del DRB actúe y para todo ello será fundamental que haya equivalencia, inclusión total y no coerción entre las mismas.

La Dispute Resolution Board Foundation (DRBF) registra los datos de proyectos que han utilizado los DRBs como mecanismo, así como el país en

el que el proyecto se ejecutó, la identificación del mandante, del contratista, el precio del contrato, la cantidad de disputas que fueron oídas, arregladas o referidas a otros mecanismos de resolución de disputas. De allí que, en definitiva, se ha observado que el propósito de los DRBs ha sido la prevención de controversias para que se arreglen antes de convertirse en tales, la resolución efectiva y temprana de los conflictos que puedan surgir durante la ejecución de un proyecto y la disminución de los costos relacionados a la resolución de la disputa.

Los DRBs se reconocen como un mecanismo que puede permitir a la industria constructora mundial, no solo salvadoreña, llegar a un mejor entendimiento y acuerdos entre las partes cuando estamos en un proyecto de construcción. Que la intervención oportuna y temprana del DRB y su relación directa y permanente con los contratantes y el proyecto mismo, el conocimiento previo y específico del desarrollo del proyecto proveerán un resultado positivo. Los DRBs han tenido numerosos casos de éxito y constituyen una oportunidad única para poder ejecutar grandes y complejos proyectos con eficiencia tanto en costos como en plazos. Este artículo debe ser una visión optimista en cuanto a que la industria constructora salvadoreña en el entorno de incentivos para la inversión extranjera se ha vuelto cada vez mas atractiva y como tal podrá poner en practica mejores alternativas para

conseguir mejores condiciones de vida para los ciudadanos y condiciones propicias para el inversionista en un marco en que las controversias puedan resolverse de una manera justa, eficiente y transparente. ■



JOSÉ ISMAEL
ALEMÁN NAVAS

Es Doctor en Derecho Privado de la Universidad Dr. José Matías Delgado teniendo tesis sobre “Medidas Cautelares en el Arbitraje de Inversión”. Es Master en Derecho de los negocios de la Universidad Autónoma de Barcelona. Actualmente es miembro del Consejo Directivo del Centro de Mediación y Arbitraje (CMA) de la Cámara de Comercio e Industria de El Salvador y miembro de la Junta Directiva del Club español e Iberoamericano del Arbitraje (CEIA). Es Árbitro autorizado por la Cámara de Comercio de El Salvador, obtuvo su grado de Licenciatura en Ciencias Jurídicas de la Universidad Centroamericana “JOSE SIMEON CAÑAS” (UCA) en abril de 1992. Ha realizado estudios de Maestría en Derecho Internacional y Diplomacia en la Universidad “Dr. José Matías Delgado. Su práctica se ha desarrollado en Derecho societario. Su desempeño profesional lo tiene actualmente en asesoría corporativa para diversas empresas nacionales e internacionales, siendo socio fundador de la firma legal Consensus Lex .



En la cima del M&A

Manuel Echenique conversa en exclusiva con Iberian Lawyer sobre el mercado y el éxito de Uría Menéndez

por Ilaria Iaquina

“Solo se puede estar arriba si estás en el mejor equipo”. Con estas palabras comienza la conversación con **Manuel Echenique Sanjurjo**, socio de Uría Menéndez desde 2012 y codirector de las áreas de fusiones y adquisiciones (M&A) y capital privado. Hablamos de un profesional que supervisa operaciones millonarias cada año. Este 2024, por la precisión, de más de 7.000 millones de euros.

Lejos del *cliché* del abogado de negocios como un “tiburón” al que conviene mantener a distancia, Echenique destaca, sin titubeos, el papel clave del equipo. Un grupo formado y desarrollado cuidadosamente dentro del propio despacho a lo largo de los años, es, según él, la piedra angular del éxito de Uría Menéndez.

En esta conversación exclusiva con *Iberian Lawyer*, Echenique comparte su visión sobre el mercado, la gestión del departamento que co-lidera junto a **Francisco San Miguel** y el valor de la colaboración en un sector donde el tiempo es, literalmente, dinero.

En 2024, ha sido reconocido como el abogado más activo del mercado con 24 transacciones asesoradas y Uría Menéndez ha liderado en los rankings de Mergermarket y TTR. ¿Qué cualidades han contribuido a este éxito?

El '24 ha sido excelente para Uría en todas sus áreas de práctica. Aunque algunos hablan de una recuperación contundente, he visto más bien una recuperación modesta, marcada por la bajada de tipos, la contención de la inflación y una razonable estabilidad política y regulatoria a nivel europeo. Nuestra intensa actividad no se explica únicamente por cuántas operaciones hay en el mercado, sino por la dedicación, el compromiso y la innovación que aplicamos a cada una. Son nuestras señas de identidad y lo que nos permite involucrarnos, incluso cuando el volumen global no es muy alto, en algunas de las transacciones más novedosas o de mayor valor añadido. La complejidad de los asuntos en los que trabajamos exige además que dediquemos muchos recursos —tanto abogados sénior como junior—, dotándonos de un “ancho de banda” suficiente para abordar varias operaciones a la vez sin perder calidad. Así garantizamos un servicio de la máxima excelencia jurídica.

Dado que 2024 ha traído una recuperación modesta pero firme, ¿qué factores impulsarán el mercado en 2025 y qué sectores serán los más prometedores?

Somos bastante optimistas con el 2025. El 2024 trajo una recuperación leve, pero definitiva, y hay razones para creer que la actividad crecerá. La estabilidad política internacional es una de ellas: en Norteamérica, la nueva administración Trump busca fomentar el crecimiento con menor escrutinio regulatorio, y en el Reino Unido se ha pedido a los reguladores que apoyen la inversión. Tanto EE. UU. como el Reino Unido son grandes catalizadores de la actividad de M&A global y su tendencia influirá en Europa, incluida España. En lo que respecta a los fondos de capital privado, se espera que sean actores muy relevantes en 2025. No se trata solo de que el entorno de mercado sea favorable, sino de que existe una





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.**

Expert Opinion



YOUR SPACE, YOUR ARTICLE.

For information:
info@iberianlegalgroup.com

presión añadida para vender participadas y así devolver aportaciones a los inversores (LPs), lo cual es imprescindible para cerrar ciclos de *fundraising*. Además, el capital disponible está en niveles inusualmente elevados, de modo que cabe anticipar más movimientos de los fondos en los próximos meses. Otro punto clave es el repunte de los mercados de capitales, que puede favorecer los procesos de *dual track* (IPO y M&A) en activos valiosos. Hace poco vimos ejemplos como HotelBeds, y si el mercado de capitales sigue abriéndose, el M&A se verá reforzado por la amenaza de operaciones alternativas. Por otro lado, el M&A corporativo crecerá en sectores como el tecnológico, impulsado por la digitalización y la incorporación de la IA, así como en telecomunicaciones, infraestructuras, transición energética y servicios financieros. Además, el activismo accionario seguirá alentando ventas de activos, pues una de las demandas más comunes de los inversores activistas es justamente la desinversión para generar valor.

En este escenario, en 2025, ¿M&A seguirá dominado por grandes acuerdos o habrá un mayor peso de operaciones medianas influenciadas por criterios ESG?

En los últimos años, las empresas han empezado a incorporar criterios ESG en sus estrategias de crecimiento a largo plazo a nivel global. Esto ha impactado en los modelos de negocio y ha generado un interés creciente por la sostenibilidad como palanca de transformación empresarial. El mercado de M&A no es ajeno a este fenómeno y seguiremos viendo, tanto en Europa como en España, operaciones que no se basan únicamente en factores financieros, sino también en factores ESG. Dicho esto, habrá que prestar atención a la evolución de la regulación y la percepción de los *stakeholders*, en particular por los cambios que pueda introducir la nueva administración Trump. En cuanto al tipo de operaciones, considero que habrá de todo. El *mid-market* estuvo algo más parado el año pasado y creo que las condiciones de mercado y la necesidad de los inversores de rotar cartera favorecerán su reactivación en 2025.

España sigue siendo uno de los mercados más activos de Europa. ¿Cómo cree que este dinamismo influye en la economía y en las estrategias empresariales?

España es una de las economías más fuertes de la zona euro, con un crecimiento sostenido por encima de la media, y cuenta con activos y empresas punteras en áreas como la tecnología, la gestión y las infraestructuras. Esta realidad hace que ningún gestor de capital de terceros o ninguna corporación multinacional pueda permitirse ignorar a España como foco de inversión y desarrollo. Así que, en la práctica, es un objetivo prioritario para muchos actores del mercado.

¿Cómo influirán la inflación y las tensiones geopolíticas en las decisiones empresariales y el asesoramiento legal en M&A?

Es cierto que aún existe cierta volatilidad geopolítica, especialmente en zonas en guerra, pero el mayor desafío ahora es el de las valoraciones. Hay un *gap* notable entre lo que piden los vendedores y lo que ofrecen los compradores, y, aunque existen vías de financiación (bancaria, *direct lending*, mercados de capitales) y los tipos han bajado un poco, no está claro que vayan a seguir cayendo. Esto implica que se necesiten, a veces, estructuras de transacción más complejas para encajar las necesidades de cada parte. Por eso mismo, si entramos en un escenario de mucha bonanza en 2025, podrían volver operaciones algo menos sofisticadas. Pero, en general, cuanto más compleja es la transacción, más se valora el asesoramiento legal de alto valor añadido. A nosotros nos gusta estar en esas operaciones.

De hecho, Uría Menéndez lleva años siendo un referente en el M&A, gestionando transacciones emblemáticas. Como co-líder del departamento, ¿cómo se diferencia y organiza su equipo para mantener este éxito?

En España hay muy buenos abogados en muchos despachos y no me atrevería a decir qué nos diferencia totalmente del resto. Pero sí puedo afirmar que, en Uría, nos enfocamos en el rigor, la innovación y el diseño de nuevos productos. Para



lograrlo, contamos con programas de formación continua para todos: los jóvenes y los no tan jóvenes. Esto nos ayuda a analizar tendencias, pensar de forma creativa y resolver con ideas novedosas los encargos que recibimos. Esta mentalidad está muy ligada a la raíz académica con la que nació Uría Menéndez, un aspecto que seguimos cultivando con mucho orgullo. El resultado es un equipo capacitado para atender la complejidad de las operaciones y ofrecer soluciones de calidad, siempre bajo la misma cultura de excelencia.

¿Buscaban nuevas incorporaciones o promocionaran talento interno en 2025? ¿Qué competencias son imprescindibles en M&A?
Somos una firma de cantera y, por tanto, apostamos por el plan de carrera y la promoción interna. No es nuestro estilo buscar incorporaciones laterales. Nos ha funcionado muy bien el crecimiento orgánico.

En cuanto a las competencias, aparte de excelentes conocimientos técnicos, valoramos la proactividad, la agilidad y la creatividad para ofrecer soluciones diferentes. También hace falta tener capacidad de sacrificio y dedicación, porque en M&A es difícil manejar la agenda personal. Hay que saber trabajar en equipo y demostrar compañerismo.

Es cierto que se habla mucho de las nuevas generaciones y de su interés por conciliar la vida profesional y la personal...

Está muy bien, pero la realidad de este sector es que exige una gran disponibilidad. Aun así, si te gusta este trabajo, es muy estimulante y te aporta mucho intelectualmente.

¿Cómo imagina el futuro del departamento de M&A de Uría Menéndez?

No anticipo grandes cambios. Uría es un despacho moderno que siempre ha sabido

URÍA MENÉNDEZ EN CIFRAS

700

abogados

Más de 1100

profesionales

**Uría Menéndez M&A
y Private Equity**

Más de 30

socios en Barcelona, Bilbao, Madrid,
Lisboa, Londres, Valencia

Más de 100

abogados

adaptarse a cada momento, adoptando sin miedo las nuevas tecnologías para prestar servicios de mayor valor añadido. Mantendremos nuestro liderazgo en la medida en que seamos fieles a nuestros principios de excelencia, rigor, innovación y pragmatismo, y sigamos contando con el mejor talento.

Ya que menciona la innovación, ¿cómo están aplicando tecnologías como la IA en el M&A? ¿Qué impacto tienen en el asesoramiento que ofrecen?

Como digo yo, cero miedo a las herramientas de IA. Las incorporamos de forma natural para que nos ayuden a trabajar con eficiencia en tareas de menor valor añadido o más mecánicas. Eso no supone ninguna amenaza para el asesoramiento de alto valor, que es el que ofrecemos en las operaciones de M&A. Nuestra visión es que la IA y las nuevas tecnologías son complementos que nos liberan de lo rutinario para centrarnos en la parte estratégica y creativa.

Con la creciente competencia de firmas internacionales y locales en el mercado español, ¿Qué estrategias son esenciales para diferenciarse y captar grandes operaciones?

Es crucial tener un despacho multidisciplinar con abogados de la máxima calidad en todas las áreas de práctica, capaz de ofrecer un asesoramiento homogéneo. Puede sonar a tópico, pero el trabajo bien hecho, a nivel de 360 grados, es la fuente de fidelización más sólida tanto para los clientes como para las contrapartes, sobre todo en M&A, que implica diversas áreas de especialidad. Si cubres todo con el mismo nivel de excelencia, los clientes se sienten mucho más seguros.

Ser un referente en un sector tan específico requiere habilidades y visión a largo plazo ¿Cuáles son las claves para mantenerse en la cima?

Sería muy pretencioso decir que ya estamos en la cima, pero para mantenerse en un nivel de excelencia, creo que es fundamental conocer muy bien el mercado y a los actores involucrados, así como anticiparse a las tendencias y oportunidades. También es vital entender la

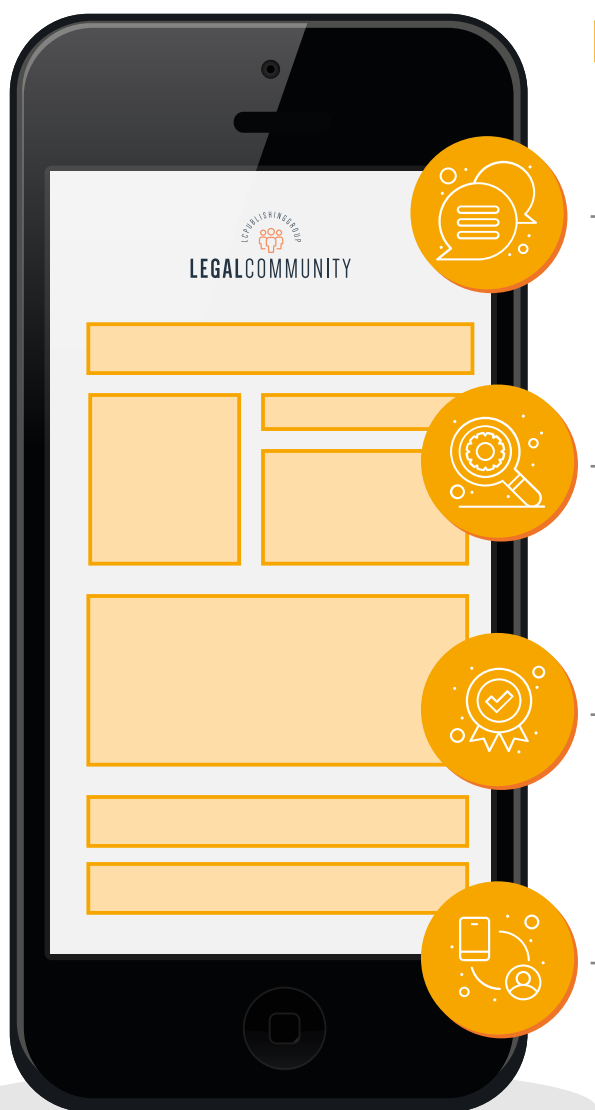
normativa aplicable, ser ágil, pragmático y, por supuesto, dedicar muchas horas. No se trata de buscar problemas, sino de ofrecer soluciones prácticas. Y, al final, solo puedes triunfar si estás rodeado de un gran equipo que comparta esa pasión y esa visión. Quienes trabajamos en M&A sabemos que es muy exigente, pero también apasionante y lleno de retos intelectuales que lo hacen único. 



THE DIGITAL MONTHLY MAGAZINE

DEDICATED TO THE ITALIAN BUSINESS COMMUNITY

EVERY ISSUE INCLUDES:



Interviews to lawyers,
in-house counsel, tax experts

Business sector studies

Post-awards reports

Video interviews

Follow us on



Search for MAG on



For information: info@lcpublishinggroup.com

THE DIGITAL MONTHLY MAGAZINE

DEDICATED TO THE SWISS BUSINESS COMMUNITY

EVERY ISSUE INCLUDES:



Interviews to lawyers,
in-house counsel, tax experts

Business sector studies

Post-awards reports

Video interviews

Follow us on



Search for LEGALCOMMUNITYCH on



For information: info@lcpublishinggroup.com



A força da mulher no mercado jurídico

Elas ainda lutam pela igualdade de gênero e seguem avançando no setor jurídico

On the move

REESTRUTURAÇÃO

Dias Carneiro anuncia reestruturação estratégica de liderança



ANTONIO AMENDOLA



ANDRÉ MELO RIBEIRO



THIAGO VALLANDRO FLORES

Dias Carneiro anunciou um aprimoramento estratégico em sua estrutura de governança corporativa. O escritório adotou um modelo de cogestão, nomeando **André Melo Ribeiro, Antonio Amendola e Thiago Vallandro Flores** como co-managing partners, em substituição à estrutura tradicional de CEO/COO e Comitê Executivo.

Essa mudança tem como objetivo aumentar a agilidade na implementação de decisões estratégicas em um mercado cada vez mais dinâmico e competitivo, além de fortalecer a tomada de decisões institucionais de forma colaborativa.

O modelo de cogestão vem sendo adotado por grandes escritórios internacionais como uma abordagem inovadora para garantir crescimento sustentável, diversidade e maior colaboração entre os sócios, aprimorando a experiência integrada dos clientes e as atividades institucionais. Com essa mudança, o Dias Carneiro reforça seus pilares culturais e valores fundamentais.

ESTRATÉGIA

Bichara Advogados anuncia novos sócios



ANTÔNIO RABELO FILHO



FERNANDA CASAGRANDE

Em linha com a estratégia de crescimento e abordagem de serviços especializados, o escritório Bichara Advogados anunciou a chegada de **Antônio Rabelo Filho e Fernanda Casagrande** como sócios do escritório.

Antônio assumirá um papel estratégico, atuando em diferentes áreas de prática com foco em direito tributário, societário e civil, enquanto Fernanda fortalecerá a área de direito penal empresarial e liderará o desenvolvimento de nossa nova prática de compliance e investigações.

Ele é mestre em Direito Tributário pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo (PUC-SP) e possui ampla experiência em Direito Societário e Tributário. Durante sua carreira de dezessete anos na Oi, chegou ao cargo de Vice-Presidente Jurídico e liderou o processo de reestruturação da empresa. Nos últimos anos, atuou como International Legal Counsel na White & Case LLP, representando grandes corporações em processos de recuperação judicial e assessorando fundos de investimento no Brasil e no exterior. Fernanda é mestre em Direito Penal Empresarial pela Fundação Getulio Vargas de São Paulo (FGV-SP) e tem vasta experiência em Direito Penal Empresarial, Compliance e Gestão de Riscos Corporativos. Iniciou sua carreira como executiva jurídica interna em grandes empresas, ocupando esse cargo por aproximadamente seis anos. Também fez parte de renomados escritórios de advocacia no Rio de Janeiro e em São Paulo, com foco em gestão de riscos corporativos para empresas de diversos setores. Ambos estão ansiosos para esse novo capítulo. Segundo Antônio, “a expectativa é contribuir com a equipe trazendo a experiência adquirida do outro lado da mesa e da prática internacional”. Para Fernanda, o objetivo é “aproveitar sua expertise para fortalecer a área de direito penal empresarial e, alinhada à jornada de crescimento do Bichara Advogados, expandir nossa atuação em compliance e investigações, oferecendo mais uma solução estratégica aos nossos clientes”.

REFORÇO

Demarest anuncia dois novos sócios para a área de energia



HENRIQUE REIS



MARIA BEATRIZ GRELLA VIEIRA

Demarest Advogados anunciou a chegada de **Henrique Reis** e **Maria Beatriz Grella Vieira** como novos sócios para reforçar a sua atuação na área de Energia, com foco em Regulatório e Fusões e Aquisições/Societário, respectivamente.

Com 15 anos de experiência em temas relacionados à regulação no setor elétrico, Henrique assessora clientes nacionais e internacionais em questões complexas regulatórias e contratuais, além de estruturação de modelos de negócios nos segmentos de geração, distribuição, transmissão e comercialização de energia, incluindo leilões, mercado livre, autoprodução e geração distribuída. Atua também em assuntos estratégicos de grupos empresariais perante órgãos de regulação e planejamento, como a Aneel (Agência Nacional de Energia Elétrica) e o Ministério de Minas e Energia, assim como em contencioso judicial.

Henrique possui LL.M. em Direito Empresarial pela FGV (Fundação Getulio Vargas), é graduado em Direito pela UFV (Universidade Federal de Viçosa) e cursou MBA em Finanças pelo Ibme (Instituto Brasileiro de Mercado de Capitais).

Maria Beatriz atua há 17 anos nas áreas de Societário e Fusões e Aquisições, dos quais os últimos 8 com foco no setor elétrico, assessorando empresas (comercializadoras, geradoras, transmissoras e investidores) em transações de M&A, assuntos societários e contratuais, além de atuar na estruturação de projetos de autoprodução de energia e geração distribuída de energia.

A nova sócia é formada em Direito pela Universidade Presbiteriana Mackenzie e pós-graduada em Administração de Empresas pela FGV – uma das etapas de seu curso de especialização foi realizada na Universidade de Colônia, na Alemanha. No início de sua carreira, quando ainda era estudante, Maria Beatriz

fez seu primeiro estágio no Demarest.

“O nosso objetivo é contribuir para a expansão da área de energia do escritório, setor em franca atividade e com tendência de permanecer aquecido. O avanço da inteligência artificial e o crescimento do mercado de data centers no Brasil, por exemplo, estão diretamente relacionados ao aumento do consumo de energia, o que deve trazer muitas oportunidades na parte transacional”, diz Maria Beatriz, ao destacar ainda a maior demanda das empresas por temas relacionados a novas tecnologias, leilões e renovação de concessões.

Henrique chama a atenção para o potencial de novos negócios com o crescimento das energias renováveis e do gás natural em um momento em que se discute alternativas econômicas e sustentáveis na transformação da matriz energética do país.

“Ao mesmo tempo em que a expansão das renováveis (eólica e solar) coloca o Brasil em evidência no cenário internacional, ela traz desafios pelas próprias características dessas fontes de energia”, diz. “Esse cenário exige um planejamento setorial complexo e especializado, além de abrir portas para novas tecnologias de armazenamento, criando maior procura por assessoria especializada, como a de nossa equipe, tanto na participação de leilões como no suporte a clientes em projetos de termelétricas e hidrelétricas. Atuar no Demarest neste momento de mudanças no setor significa manter o alto padrão de atendimento aos clientes e fortalecer ainda mais a prática jurídica e regulatória de um escritório tão tradicional”, completa.

Com os dois novos sócios, mais quatro advogados especializados no setor de energia se juntam ao escritório. São eles: Luana Ferraz, Louise West, William Mendes e Arthur Plotz. Henrique ficará sediado em Belo Horizonte com Arthur, advogado de regulatório, enquanto Maria Beatriz atuará no escritório de São Paulo, com Luana e Louise, advogadas da área transacional, e William, de regulatório.

Paulo Coelho da Rocha, managing partner do Demarest, destaca que a vinda dos dois novos sócios e da equipe está alinhada ao planejamento estratégico do escritório que prevê ampliar ainda mais a assessoria jurídica em setores prioritários, como o de energia, que permitem o desenvolvimento de novos negócios e crescimento do país.

“A expectativa de novos leilões, a aprovação de regulações específicas para 2025 e o potencial de expansão do segmento de energia reforçam a necessidade de expandir a área, completando a experiência do time multidisciplinar que atua no escritório, além de trazer ainda proximidade ao atendimento da região de BH”, diz. “Maria Beatriz e Henrique têm conhecimento técnico aprofundado sobre o setor e as transformações em curso, e a atuação de ambos vai incrementar ainda mais a nossa participação em operações complexas e relevantes do setor, mantendo o padrão de excelência pelo qual o escritório é reconhecido”, completa Paulo, que também é sócio das áreas de Fusões e Aquisições e Societário do Demarest.

Com a chegada de Henrique e Maria Beatriz, o Demarest passa a ter 98 sócios atuando em mais de 50 áreas do Direito para atender mais de 1.500 clientes no Brasil e no exterior.

NOVIDADE

Veirano Advogados tem nova sócia em energia e Infraestrutura



HELOISA DO AMARAL

Veirano Advogados anunciou a chegada da sócia consultora **Heloisa do Amaral** para integrar as áreas de Energia e Infraestrutura do escritório. Com mais de duas décadas de experiência em empresas nacionais e internacionais, Heloisa é especialista na estruturação e gestão de contratos para projetos de grande porte, bem como em licitações e contratos públicos.

“Fiquei muito honrada com o convite para integrar um dos mais renomados escritórios de advocacia do país e fazer parte de uma equipe experiente e admirada no setor de infraestrutura, além de trabalhar ao

lado de colegas com reputação excepcional em outras áreas do direito”, diz Heloisa.

Um dos destaques da carreira de Heloisa foi sua participação no projeto da Hidrelétrica de Belo Monte, uma das maiores e mais complexas usinas do mundo. Ela também tem experiência na negociação de parcerias e projetos em vários países das Américas do Sul, Central e do Norte, bem como na Europa, África e Ásia. Durante sua formação, frequentou instituições renomadas, como a FGV - Fundação Getulio Vargas, a PUC-SP e a Harvard Law School.

“Estamos muito animados com a entrada de Heloisa do Amaral na equipe do Veirano. Ela foi nossa cliente, e pudemos testemunhar em primeira mão sua experiência e habilidades de negociação quando trabalhamos juntos no projeto da Hidrelétrica de Belo Monte, que na época era o maior projeto de construção do mundo, com 50.000 trabalhadores. Ela traz uma experiência fantástica, tendo participado de vários projetos de infraestrutura significativos no Brasil e em outros países, e contribuirá muito para o crescimento de nossa prática”, diz a sócia Ana Carolina Barretto.

PROMOVIDOS

GMPR anuncia promoção de novos sócios



GMPR Advogados promoveu 12 advogados a sócios. Reconhecidos pela excelência em suas respectivas áreas, os novos sócios solidificam a qualidade dos serviços oferecidos pelo escritório e fortalecem sua posição no mercado.

São eles: **Weverton Ayres Fernandes da Silva**, **Karla Oliveira**, **Wilmar Fernandes**, **Ana Paula Dias Ribeiro**, **Igor Gomes dos Santos**, **Bruna Gonçalves**, **Thiago Cabaline**, **Giovanna de Brito Sant'Anna**, **Gustavo da Costa Batista**, **Geanny da Silva Mendonça**, **Arthur Vanni Guimarães Rocha** e **Ana Luiza Meggetto de Campos**.

Conheça os sócios:

Ana Luiza Meggetto de Campos: Advogada especialista em Responsabilidade Civil e Contratos e Gerente de Negócios do GMPR Law Firm. Ana Luiza é responsável por gerenciar a carteira de clientes estratégicos e

gerar novas oportunidades.

Ana Paula Dias Ribeiro: Especialista em responsabilidade civil e ações estratégicas, pós-graduada em Direito Civil e Direito Processual Civil pelo Instituto Goiano de Direito.

Arthur Vanni Guimarães Rocha: Membro da Comissão de Direito Empresarial da OAB/GO com sólida experiência em Direito Empresarial e Comercial, além de expertise em contencioso empresarial e pós-graduado em Direito Civil e Processual Civil pela Proordem Goiás.

Bruna Gonçalves: Coordenadora da equipe Agroambiental do escritório, Bruna é pós-graduada em Direito Penal e Processual Penal, Direito Ambiental e Direito Processual Civil. Também é membro da Comissão de Direito Ambiental da OAB/GO.

Geanny da Silva Mendonça: Coordenadora da Auditoria Jurídica da GMPR e especialista em gestão jurídica, com pós-graduação em Direito Civil, Direito Processual Civil e Auditoria Jurídica.

Giovanna de Brito Sant'Anna: Coordenadora da equipe tributária do escritório e do Núcleo do Observatório Jurisprudencial Tributário da Academia Goiana de Estudos Tributários.

Giovanna é mestranda do Instituto Brasileiro de Ensino, Desenvolvimento e Pesquisa (IDP) e pós-graduada em Direito Tributário pelo Instituto Brasileiro de Estudos Tributários (IBET/GO). É membro da Comissão de Direito Tributário da OAB/GO, bem como do Instituto de Estudos Avançados em Direito (IEAD).

Gustavo da Costa Batista: Advogado com experiência nas áreas Cível e Empresarial do escritório, Gustavo está cursando pós-graduação em Direito Empresarial e possui MBA em Gestão Empresarial e Gestão Financeira pela FGV Management.

Igor Gomes dos Santos: Advogado pós-graduado em Direito Civil, Processo Civil e Direito do Consumidor, Igor possui sólida experiência em Direito Securitário.

Karla Oliveira: Coordenadora do Núcleo de Fiscalização da GMPR, Karla é especialista em Direito Administrativo e Direito do Servidor Público. É pós-graduada em Direito Processual Civil pela Universidade Candido Mendes, pós-graduanda em Políticas Públicas pela Universidade Federal de Goiás (UFG-GO) e membro da Comissão de Direito Administrativo da OAB/GO.

Thiago Cabaline: Coordenador da equipe de Direito do Entretenimento do GMPR, Thiago é pós-graduando em Contratos, Execução de Contratos e Responsabilidade Civil. É membro da Comissão de Direito do Entretenimento da OAB/GO e da Comissão de Direito Empresarial da OAB/GO.

Wilmar Fernandes: Membro do Conselho de Usuários da ANVISA com especialização em Direito Administrativo e Regulatório, é pós-graduado em Direito Civil e Processo Civil.

Weverton Ayres Fernandes da Silva: Advogado tributarista com MBA em Gestão Tributária pela Universidade de São Paulo (USP/ESALQ) e autor do livro "101 Dicas de Direito Empresarial". Weverton é coordenador do Núcleo Tributário do Instituto de Estudos Avançados em Direito (IEAD) e membro da Comissão de Direito Tributário da OAB/GO.

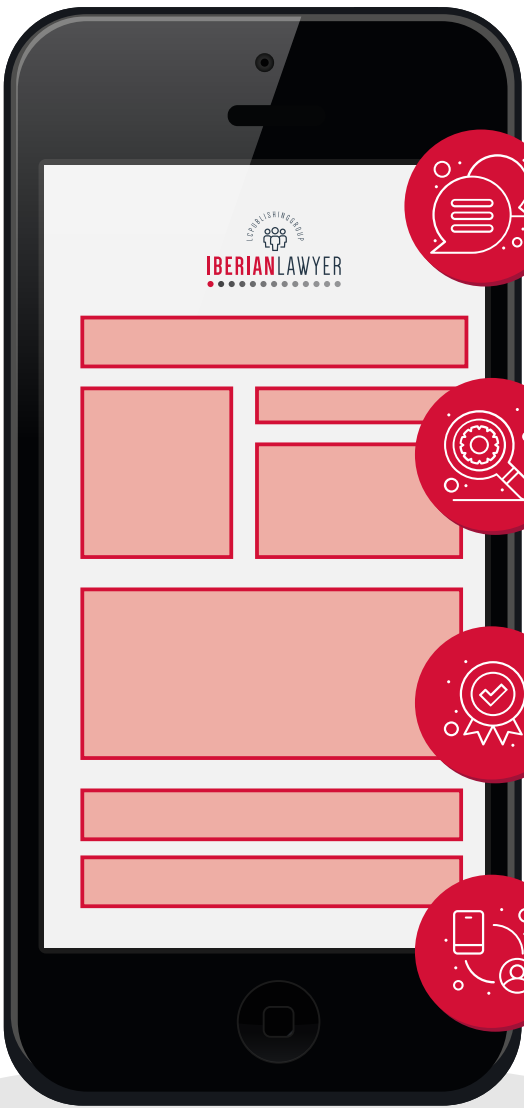
De acordo com Leonardo Honorato, sócio do GMPR, a admissão dos novos sócios reflete o desenvolvimento de suas carreiras em alinhamento com o perfil e a missão do escritório.

"A promoção, além de representar um reconhecimento, reforça nosso compromisso em prestar um serviço de excelência por meio do apoio a profissionais altamente qualificados e referências em suas áreas, garantindo um atendimento de qualidade aos clientes e suas demandas", conclui.



THE DIGITAL MONTHLY MAGAZINE

DEDICATED TO THE IBERIAN BUSINESS COMMUNITY



EVERY ISSUE INCLUDES:

Interviews to 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



For information: info@iberianlegalgroup.com

On the web

Transações complexas no mercado Brasileiro

Nos últimos meses, diversas transações de grande porte têm marcado o mercado brasileiro, envolvendo fusões, aquisições e operações financeiras significativas. Essas transações, que demandam um nível elevado de expertise jurídica, foram assessoradas por escritórios de advocacia de renome, que garantiram a conformidade e a execução bem-sucedida dos processos.

A seguir, destacamos algumas das operações mais importantes do momento, com ênfase nas assessorias prestadas por esses escritórios especializados. Desde fusões no setor aéreo até emissão de debêntures para financiamento de infraestrutura, essas transações são reflexo de um mercado em constante movimento e transformação.

Vários escritórios assessoram acordo entre Gol e Azul

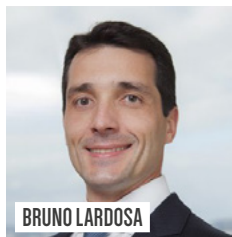
Pinheiro Guimarães e Cescon Barriue e outros escritórios, atuaram na transação em que a Abra Group, holding controladora da Gol e a Azul assinaram um memorando de entendimento (MOU) para explorar uma potencial fusão entre as duas companhias aéreas. Pinheiro Guimarães e Wachtell, Lipton, Rosen & Katz LLP assessoraram a Abra Group enquanto Cescon Barriue assessorou a Azul.

O MoU não vinculativo define o estágio inicial de um processo de negociação entre o Abra Group e a Azul para explorar a viabilidade de uma transação potencial, que estaria sujeita à consumação do Plano de Reorganização do Capítulo 11 da GOL, bem como outras condições de fechamento e aprovações a serem negociadas em conexão com a potencial transação. De acordo com os termos do Memorando de Entendimento, caso tal transação seja consumada, as duas empresas deverão manter suas marcas independentes e certificados operacionais Representando o Grupo Abra: Pinheiro Guimarães contou com o sócio **Bruno Lardosa**, advogados René Brunet e Guilherme Vaz no Rio de Janeiro e os sócios **Marcelo Lamy** e advogada Mariana Jost em São Paulo Wachtell, Lipton, Rosen & Katz contou com os sócios Adam Emmerich, Victor Goldfeld, Benjamin Arfa e Joshua Holmes, os consultores Richard Mason e Philip Mindlin, e os associados Kyle Diamond, Anna Dimitrijević, Alexander Miles e Isaac Hudis em Nova York Para questões antitruste – Caminati Bueno contou com os sócios **Eduardo Caminati**, Marcio Bueno e André Ferraz, e a associada Jessica Gusman em São Paulo. Milbank contou com a sócia Fiona Schaeffer em Nova York; Grant Bermann em Washington, DC; e Andrea Hamilton em Londres Representando a Azul:

Cescon Barriue contou com os sócios **Cristina Cescon** e **Darkson Galvão** em São Paulo e a sócia **Fernanda Montorfano** e os associados Victor Campinho e Caroline Matos no Rio de Janeiro.

Para questões antitruste – Figueiredo & Velloso contou com o sócio **Bruno Droghetti** em Brasília e a associada Bruna Prado em São Paulo.

Davis Polk & Wardwell LLP contou com a advogada Mary Marks em Nova York e o associado Ben Isaacs em Bruxelas.



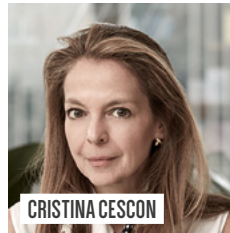
BRUNO LARDOSA



MARCELO LAMY



EDUARDO CAMINATI



CRISTINA CESCON



DARKSON GALVÃO



FERNANDA MONTORFANO



BRUNO DROGHETTI

Tauil & Checker e Machado Meyer assessoram emissão da EcoRioMinas



LUIS OTERO MONTES



ADRIANO SCHNUR

Tauil & Chequer e Machado Meyer assessoraram na operação de dívida sindicalizada, representativa da 4ª emissão de debêntures simples, não conversíveis em ações, com garantia real e garantia adicional fidejussória, em 5 séries, da EcoRioMinas Concessionária de Rodovias, no valor total de R\$ 7.320.612.000,00 (sete bilhões, trezentos e vinte milhões, seiscentos e doze mil reais), nos termos da CVM 160.

O financiamento possibilitará a melhoria das rodovias BR-116, BR-465 e BR-493, e trará mais segurança, eficiência e crescimento econômico a 36 municípios do Rio de Janeiro e de Minas Gerais.

Tauil & Chequer em associação com Mayer Brown assessorou a EcoRioMinas Concessionária de Rodovias e contou com o sócio **Luis Otero Montes** e a associada Camila Spinola, ambos de bancos e finanças.

Machado Meyer assessorou o Banco Bradesco BBI, o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES e o BTG Pactual Investment Banking, tendo como sócios **Adriano Schnur**, Fernanda Cury Messias, Marcelo Lucon e os advogados Helena Daher Rodrigues Moreira e Pedro Fontes de Paula.

Escritórios brasileiros atuam na aquisição da BASF pela Sherwin-Williams



MONIQUE MAVIGNIER



EDUARDO BOLDRIN CAMARA

O BMA assessorou a empresa norte-americana Sherwin-Williams em aspectos do direito brasileiro relacionados à aquisição, por meio de sua subsidiária Sherwin-Williams do Brasil Indústria e Comércio, do negócio de tintas decorativas da empresa alemã BASF, incluindo as marcas Suvinil e Glasul. Machado Meyer assessorou a BASF.

A transação será realizada por meio de uma compra à vista por US\$ 1,15 bilhão e deverá ser concluída no segundo semestre de 2025, após a satisfação das condições precedentes usuais, incluindo a aprovação pelo Conselho Administrativo de Defesa Econômica – CADE.

BMA assessorou a Sherwin-Williams e contou com os sócios **Monique Mavignier**, Barbara Rosenberg, Marcos Exposto, Adriana Dib Fuzinato, Luis Henrique Costa e Fernanda Nasciutti; associados Maria Donati, Manuela Bertocci, Julia Krein, Estêvão Nascimento Orcini, Thais Maria Dias de Oliveira, Marina Pettinelli, Guilherme Quinoneiro Gothardo e Ana Luisa Nascimento Dantas.

Jones Day foi consultor internacional da Sherwin-Williams.

Machado Meyer assessorou a BASF e contou com os sócios líderes **Eduardo Boldrin Camara**, Guilherme Malouf, Diana Pacifico Henne e Arthur Bardawil Penteado, o sócio Fernando Tonanni e os advogados Antonio Augusto Colucci Miranda, Jacqueline Roberta Silva De Godoy, Lais Silveira De Deus Lopes, Marina Ourives Garcia, Victor Goulart Lazarini.

Linklaters, Todorov, Giannini & Nisiyama também assessoraram a mesma parte.

Trench Rossi Watanabe assessora Neoenergia em transação



JOSÉ ROBERTO MARTINS

O Trench Rossi Watanabe assessorou a Neoenergia na venda da Geração Céu Azul (GCA) para a EDF Brasil Holding (EDF) e STOA. A GCA detém uma participação de 70% da concessão para operar a Usina Hidrelétrica Baixo Iguaçu, localizada no Rio Iguaçu, com capacidade instalada mínima de 350,20 MW, através do Consórcio Empreendedor Baixo Iguaçu, onde a Copel Geração e Transmissão possui os 30% restantes. A operação está avaliada em 1,43 bilhão de reais.

Trench Rossi Watanabe contou com o sócio **José Roberto Martins** e os associados Adam Milgrom e Matheus Soares Silva.

“Nossa atuação foi essencial para garantir uma operação bem estruturada e alinhada às necessidades das partes envolvidas”, afirma José Roberto Martins. A transação também contou com a participação dos advogados internos da Neoenergia – Mariane Carvalho Medeiros, Thays Raposo e Alana Braz.

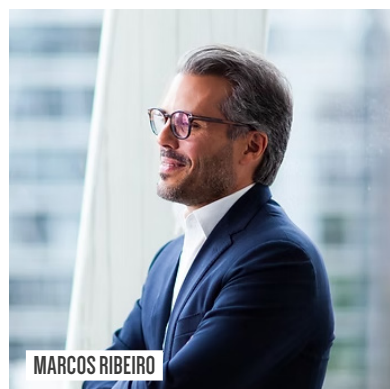
Stocche Forbes e Lobo de Rizzo assessoram emissão de debêntures da SABESP



SÔCIA MARIA COSTA NEVES MACHADO



THADEU BRETAS



MARCOS RIBEIRO

Stocche Forbes Advogados assessorou a SABESP; Lobo de Rizzo atuou como assessor dos subscritores da 33ª emissão de debêntures simples da Companhia de Saneamento Básico do Estado de São Paulo - SABESP, nos termos da CVM 160, com valor total de R\$ 3,7 bilhões.

XP Investimentos Corretora de Câmbio, Títulos e Valores Mobiliários, como subscritora líder, Itaú BBA Assessoria Financeira e Banco Bradesco BBI atuaram como subscritores nesta transação.

Lobo de Rizzo assessorou os subscritores e contou com a sócia **Maria Costa Neves Machado** e as associadas Marília do Valle Farias, Maria Massi de Brito e Izabela Oliveira.

A SABESP foi assessorada pelo Stocche Forbes Advogados que contou com os sócios **Thadeu Bretas** e **Marcos Ribeiro**; associados Gabriel Ramalho Medeiros e Julia Laura Batista Fernandes.



4th Edition

ENERGY & INFRASTRUCTURE

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

11 September 2025

São Paulo

For general information:

chiara.seghi@lcpublishinggroup.com

To candidate:

elia.turco@iberianlegalgroup.com

Follow us on



#TheLatamLawyerAwards

www.thelatinamericanlawyer.com

DRESS CODE: business suit / cocktail dress



A força da mulher no mercado jurídico

Elas ainda lutam pela igualdade de gênero e seguem avançando no setor jurídico

por amanda medeiros

O Dia Internacional da Mulher destaca a luta pela igualdade de gênero e a crescente força feminina no mercado de trabalho, incluindo o setor jurídico, onde elas representam mais de 50% dos profissionais da área.

A presença feminina no Direito tem crescido significativamente. No entanto, elas ainda enfrentam desafios, como a desigualdade salarial, com as advogadas ganhando, em média, 30% menos que os homens, e a escassez em posições de liderança, como em grandes escritórios e no judiciário.

Embora o caminho para a equidade ainda seja longo, a mobilização crescente por mudanças no setor jurídico aponta para um futuro mais inclusivo e igualitário.

O The Latin American Lawyer falou com algumas advogadas que são referências em suas áreas para saber delas quais são os principais desafios que enfrentam em suas áreas de atuação e como é para cada uma delas, serem vistas como exemplos de superação e profissionalismo.

MOTIVAÇÃO



“Ser a primeira mulher a ocupar a posição de sócia-gestora trouxe desafios, mas também reforçou minha motivação para impulsionar mudanças estruturais. Construir um ambiente verdadeiramente

inclusivo, onde diferentes perspectivas sejam valorizadas e tenham espaço para crescer, sempre foi um compromisso do Veirano. Garantir essa representatividade no meio corporativo e jurídico exige planejamento estratégico e diálogo contínuo, mas, acima de tudo, depende do engajamento de todos. No escritório, tenho o privilégio de contar com sócios e colegas que compartilham dessa

visão e trabalham ativamente para fortalecer uma cultura onde esforço, dedicação e resultado são os principais fatores para o crescimento profissional, independentemente do gênero.

Em relação à contribuição das mulheres para o setor jurídico, considero que elas desempenham um papel essencial na advocacia, trazendo diferentes perspectivas e habilidades que enriquecem o debate jurídico e fortalecem a tomada de decisões estratégicas. No Veirano, acreditamos que um ambiente inclusivo não se constrói apenas com políticas institucionais, mas com a participação ativa de todos. Esse compromisso coletivo reflete não só na nossa cultura, mas também nos resultados que entregamos. Além disso, a equidade de gênero é mais do que uma importante pauta de justiça social — é também uma vantagem competitiva. Empresas que promovem a diversidade têm melhor desempenho financeiro e operacional. Por isso, seguimos investindo no desenvolvimento de talentos femininos e na criação de oportunidades reais de crescimento, garantindo que essa mudança seja estrutural e sustentável para toda a advocacia”.

Paula Surerus - sócia-gestora do Veirano Advogados, onde coordena regionalmente o grupo de prática de Societário e Fusões e Aquisições.

CONSCIÊNCIA



“A mulher passou a estar presente no ambiente jurídico de forma mais substancial e isto não somente na advocacia privada, pública ou empresarial, mas também em outras áreas de atuação, como o Poder Judiciário.

Vejo isto como decorrência de uma série de fatores. Em primeiro lugar, a consciência de que

a diversidade, em qualquer de suas dimensões, o que inclui a de gênero, enriquece e dá perspectivas que são desconhecidas em um ambiente de uniformidade.

Ambientes profissionais que não incorporam a diversidade, em especial no mundo ocidental, perdem na atratividade de bons talentos, em especial aqueles provenientes na geração dos milêniums, o que pode causar danos à competitividade. Portanto, ter mulheres ocupando, de forma equivalente, os espaços jurídicos deveria ser visto como uma consequência natural. Mas, infelizmente, ainda não é.

Apesar dos avanços nas décadas mais recentes, há muito a ser conquistado. Fui promovida a sócia do Machado Meyer no início da década de 90. Em minha área tributária havia pouquíssimas mulheres. Ao ganhar autonomia para formar equipes, sempre procurei me cercar de mulheres brilhantes. Contratei inúmeras mulheres que promovi e mentorei. Tenho muita gratidão pela rede de mulheres da qual sou hoje parte no Machado Meyer. Acho que tive um papel importante em tornar concreto este valor dentro do escritório. E tenho para mim que nos distinguimos por isto, ao termos um ambiente em que a diversidade é um valor concreto e respeitado. Mas os desafios são inúmeros, é claro. A prova de competência é exigida da mulher de forma mais contundente e permanente. A pressão é maior sem dúvida. Mas os impactos nas relações familiares pelas ausências continuam sendo, talvez, o maior efeito colateral negativo para as mulheres em nossa profissão”.

Raquel Novais, sócia da área de tributário do Machado Meyer Advogados

REFERÊNCIA



“Ser considerada uma referência na minha área de atuação é um grande orgulho e responsabilidade para mim. Estou empenhada em fortalecer a presença feminina no mundo corporativo e inspirar outras

mulheres a alcançar seus objetivos profissionais, o que procuro fazer com pequenas ações, como conversas com profissionais mais jovens, ou mesmo participando de grupos de diversidade e inclusão.

Como muitas outras mulheres, enfrento diversos desafios no meu dia a dia, sendo o principal deles atualmente equilibrar a vida profissional



e pessoal. Procuro sempre agir com resiliência e determinação, valorizando cada pequena conquista como uma motivação para seguir em frente.”

Fabiana Molina, diretora jurídica da Ultragáz

LIDERANÇA



“Assumir a liderança da nossa vertical por equidade de gênero, conhecida como D Mulheres, é um tremendo desafio, pois, por mais que no Demarest essa pauta já seja conhecida e tenha gerado

inúmeras ações, ao olharmos o mercado jurídico e as estruturas jurídicas estatais (Judiciário e procuradorias públicas), vislumbramos que ainda há muito a ser construído para se alcançar o equilíbrio de gênero no mercado como um todo. Um elemento relevante para os escritórios é sempre ter acesso à importância que as ações de DE&I tem para as empresas; isso ajuda a consolidar as bases do trabalho que fazemos internamente e até mesmo a justificar nossas ações para aqueles que (por incrível que pareça) ainda não enxergam a relevância dessas iniciativas. O alinhamento com nossos parceiros também é essencial para reforçar as ações e o ineditismo dos projetos no Demarest, que servem de exemplo para outros escritórios e setor. Mas esse debate precisa chegar com mais força nas carreiras jurídicas públicas, porque o ambiente com maior equidade é benéfico a todos. Não precisamos nos aprofundar aqui para constatar que as posições de topo são majoritariamente ocupadas por homens – para falar o óbvio, no STF temos 11 ministros, sendo 1 mulher e 10 homens. Nesse contexto, a liderança do D Mulheres guarda desafios na consolidação desse projeto internamente, mas também extrapola as ações feitas, que precisam ser sempre reforçadas e

reafirmadas. No atual momento desse debate, nossas ações devem dialogar com o que acontece fora do Demarest, pois unindo forças e reafirmando o discurso podemos alcançar cada vez mais resultados positivos.”

Priscila Faricelli, sócia da área Tributária e sponsor do D Mulheres no Demarest

DESAFIOS



“A mulher vem galgando muitos espaços no mercado jurídico. Um caminho bastante espinhoso e que demanda esforços majorados. O início desse

impulsionamento começa na área pública, a partir de 1988, sobretudo através dos concursos públicos nas mais variadas áreas jurídicas, inegavelmente assecratórios de maior isonomia.

Contudo, o desafio se deu nesses quase quarenta anos no mercado privado da advocacia, onde malgrado toda a qualificação muitas vezes até a maior das mulheres, existe um abismo salarial e nos postos de chefia. É importante salientar que mesmo entre as mulheres detentoras de cargos de chefia, os escritórios de advocacia ainda escondem acentuada desigualdade salarial entre homens e mulheres no exercício das mesmas funções.

Tive em minha vida todas as posições nessa trajetória até me tornar sócia de um gigantesco e prestigiado escritório de advocacia, com filiais por todo o Brasil. Hoje quando exerço minha advocacia privada em um escritório que carrega meu nome próprio. Ainda há muito preconceito, jamais advindo do Judiciário, do Ministério Público ou serventuários. Infelizmente vejo por vezes preconceitos odiosos velados, travestidos, nas associações profissionais, onde os colegas

não absorveram, ainda que no inconsciente, que o tratamento isonômico não é uma concessão de favor, mas um comportamento respeitoso e desejável."

Vânia Aieta, sócia gerente do escritório Vânia Aieta Advocacia Eleitoral e coordenadora-geral da Academia Brasileira de Direito Eleitoral e Político (ABRADEP)

INSPIRAÇÃO



"Um ponto crucial é que aprendi a escutar a minha intuição, ela sempre foi um instrumento imprescindível no momento de tomar decisões difíceis. Esse ano completarei três anos como advogada

especialista nos direitos das mulheres. Estou muito realizada e feliz. Apesar da advocacia para as mulheres ser predadora, trabalhosa, por vezes injusta e morosa, me inspiro sempre nas mulheres que me pedem ajuda, as levo para virada de chave, e, então, acabo reestruturando perspectivas internas também.

O grande obstáculo é transformar o "status quo" das decisões judiciais permeadas pelo machismo estrutural. Definitivamente, são esses casos densos que me impulsionam ao meu aprimoramento diário, desenvolver teses com a minha equipe, pensar e repensar estratégias que possam colaborar no êxito do caso daquela vítima, ajudá-la a romper o ciclo da violência com dignidade e justiça.

Apesar de ser uma jurista com uma carreira sólida, bastante experiência técnica e articulação, ainda assim, enfrento um cenário hostil e melindrado. O que não é novidade para nenhuma advogada que defende mulheres. O Lawfare de gênero é real.

Foi com esse olhar apurado sobre a rota crítica que as mulheres enfrentam para pedir ajuda que idealizei o Projeto Justiceiras, que já atendeu mais de 18.300 vítimas no Brasil e em 27 países e conta com 17.000 mil voluntárias.

Com certeza, eu acredito na minha força e na força das mulheres. No nosso jogo de cintura, na nossa determinação, paixão e habilidade de realizar e inspirar umas às outras, cada vez mais ocupamos espaços de poder e decisão, com total propriedade e excelência. Juntas somos imbatíveis!

Lugar de Mulher é Onde Ela Quiser, na advocacia, no ministério público, confiantes e salvando mulheres!

Gabriela Manssur, advogada especialista nos direitos das mulheres, promotora de justiça 2003-2022, presidente Instituto Justiça de Saia, Idealizadora Projeto Justiceiras, Eleita pela Forbes umas das 10 mulheres mais influentes do Brasil. 



LEGALCOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

Patronage



ILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRID



ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANO

NEXT EDITION

09-13

JUNE 2025

MILAN 9th EDITION

THE GLOBAL EVENT FOR THE LEGAL BUSINESS COMMUNITY

Platinum Partners



CHIOMENTI

Gold Partners



Baker
McKenzie



CASTALDI PARTNERS



FIVERS

Supporters



ANDAF

GIANNI
ORIGONI &

GPBL



MAISTO E ASSOCIATI

nirus



FONDAZIONE
DEI DOTTORI
COMMERCIALISTI
DI MILANO



PAVIA - ANSALDO
STUDIO LEGALE

Pedersoli Gattai

PUCCIO
FENALIST ASSOCIATI



SIMBARI
AVVOCATI PERALIST

WLW

Wolters Kluwer

Media Partners



www.legalcommunityweek.com



For information: anna.palazzo@lcpublishinggroup.com • +39 02 36727659 • #legalcommunityweek



ANTONIO AMENDOLA

Tributação do mercado de carbono

Advogados da equipe de energia do Dias Carneiro
Advogados estão atentos à essa questão

Além das implicações ambientais que a Lei nº 15.042/2024 acarretará com a implementação do Sistema Brasileiro de Comércio de Emissões de Gases de Efeito Estufa (SBCE), existe a necessidade de adaptação tributária, já que os ganhos com a negociação dos títulos ou créditos de carbono gerará tributação.

A norma estabelece, na Seção IV do Capítulo II, um rol com quatro artigos que versam sobre a tributação dos ativos integrantes do SBCE e dos créditos de carbono, que seguirá as regras do Imposto sobre a Renda e Proventos de Qualquer Natureza (IR). Pensando em esclarecer e nortear as futuras relações tributárias que surgirão com o mercado de carbono, convidamos o especialista Antonio Amendola, do Dias Carneiro Advogados para conversar sobre a questão.

Como fica a incidência do Imposto de Renda e das receitas de PIS e Cofins no que diz respeito à regulação do mercado de carbono?

Antônio Amendola: A Lei nº 15.042/2024 estabelece o regime tributário dos ganhos decorrentes da comercialização de créditos de carbono. Em linhas gerais, há três regimes de tributação do ganho pelo IRPJ e CSLL, sendo um para os desenvolvedores que originalmente emitem os ativos que representam os créditos de carbono; um segundo para os contribuintes que negociam tais ativos em bolsas de valores e mercados de balcão organizado; e um terceiro para todas as demais situações, inclusive para aqueles que compram e vendem tais ativos ou similares fora de bolsa. Para os desenvolvedores que inicialmente emitiram tais ativos, o ganho decorrente da venda de créditos de carbono se sujeitará à tributação conforme o regime em que se enquadra o contribuinte. Isso significa, no nosso sentir, que o ganho comporá a receita operacional, sendo tributada como tal nos regimes de lucro real ou presumido. O critério aqui para aplicar essa regra é subjetivo, ou seja, depende de o contribuinte se enquadrar no conceito de "desenvolvedores que inicialmente emitiram tais ativos".

Tratando-se de ativos negociados em bolsa de valores, mercadorias e futuros ou mercado de balcão organizado, os ganhos são tratados como

ganhos líquidos no mercado financeiro e de capitais, sendo assim tributados com a permissão de deduções típicas de operações nesses mercados. O critério aqui é objetivo, dependendo de o ativo ser negociado em tais ambientes de negociação.

Por último, para as demais situações, inclusive no caso de negociação fora dos mercados indicados anteriormente, as rendas são tributadas como ganhos de capital, ou seja, receita não



Antonio Amendola é sócio da Dias Carneiro Advogados e responsável pela área de Tributário e Aduaneiro, com ampla experiência em assessorar empresas nacionais e internacionais em relação a diversos impostos brasileiros. Seu foco principal é desenvolver soluções específicas na busca pela eficiência fiscal dos negócios. É especialista em questões de planejamento tributário, estruturas de importação e exportação, bem como regimes aduaneiros especiais. Atuou em empresa internacional de consultoria tributária em Nova York/EUA em 2000/2001. Foi juiz administrativo no Tribunal Administrativo Tributário Municipal de São Paulo (CMT) de 2014 a 2018, e é membro do Conselho Diretor e diretor da Associação dos Advogados de São Paulo – AASP. O advogado é formado em Direito pela PUC e mestre em Direito econômico, financeiro e tributário pela USP.

LEI Nº 15.042, DE 11 DE DEZEMBRO DE 2024

Institui o Sistema Brasileiro de Comércio de Emissões de Gases de Efeito Estufa (SBCE); e altera as Leis nos 12.187, de 29 de dezembro de 2009; 12.651, de 25 de maio de 2012 (Código Florestal); 6.385, de 7 de dezembro de 1976 (Lei da Comissão de Valores Mobiliários); e 6.015, de 31 de dezembro de 1973 (Lei de Registros Públicos).

Implementação do SBCE

A implementação do SBCE será gradual e está dividida em cinco fases principais. O objetivo mais importante é garantir previsibilidade e segurança jurídica para as empresas reguladas, além de atrair investimentos internacionais e posicionar o Brasil como protagonista no mercado global de carbono. Essa transição controlada busca evitar impactos bruscos na economia, ao mesmo tempo que oferece às empresas a oportunidade de se adequar gradualmente às novas regras.

Fase 1 (12 a 24 meses): regulamentação inicial, criação do órgão gestor e definição dos setores que serão regulados. Nesse momento, serão definidos os detalhes operacionais do sistema e as bases jurídicas para o funcionamento do mercado.

Fase 2 (12 meses): operacionalização do sistema de monitoramento, relato e verificação (MRV) das emissões. As empresas terão de reportar suas emissões de forma padronizada, criando uma base de dados que permitirá a fiscalização do mercado.

Fase 3 (24 meses): início da obrigação de apresentar relatórios de emissões e planos de monitoramento, o que fornecerá os dados necessários para o primeiro Plano Nacional de Alocação (PNA).

Fase 4: início do primeiro ciclo de alocação de CBEs e operacionalização dos primeiros leilões. Será publicado o PNA, que definirá as regras de distribuição de cotas e o volume inicial disponível para o mercado. Nessa fase, as primeiras CBEs começam a ser emitidas e negociadas com a participação das empresas reguladas.

Fase 5: implementação plena do mercado, com o primeiro leilão de CBEs e o início do mercado secundário, que permitirá negociações entre empresas.

IMPORTANTE!

Os esforços necessários ao longo dessas cinco fases estão distribuídos em quatro áreas temáticas:

1. Design, escopo e ambição
2. Conformidade e fiscalização
3. Alocação, comércio e rastreamento de ativos
4. Governança e engajamento das partes interessadas.

operacional. Também nessa hipótese o critério é objetivo, sendo aplicável para todos os casos que não se enquadrarem nos regimes aqui explicados.

A conversão de crédito de carbono em ativo integrante do SBCE não configurará hipótese de incidência tributária, o que, além de correto, é saudável, pois estimula esse mercado.

A lei também assegura que não terão implicações fiscais eventuais ajustes decorrentes da aplicação de critérios contábeis conforme a legislação comercial, simplificando, corretamente, a regulação e tributação dessas operações.

A lei ainda estabelece regra geral de não incidência de PIS/Cofins nas operações com créditos de carbono, independentemente do regime em que o contribuinte se enquadra para fins de PIS/Cofins.

As deduções valerão ainda quando de cancelamento de títulos para compensar emissões de gases, seja no mercado regulado, seja de maneira voluntária?

Antônio Amendola: A lei expressamente permite

a dedução de gastos, na apuração do IRPJ e CSLL, em casos de cancelamento, para compensação de gases de efeito estufa, a esses créditos e arfvos de maneira voluntária ou para cumprimento da conciliação periódica de obrigações, condicionando ao cumprimento das regras gerais de dedutibilidade da legislação tributária. Em outras palavras, a dedução é possível, mas não será aceita eventual conduta com fim exclusivo de redução dos referidos tributos. O contribuinte deverá, portanto, demonstrar a afinidade ao cancelamento com suas atividades operacionais, inclusive necessidade, normalidade e usualidade da operação. ■

Dias Carneiro Advogados foi fundado em 2002 por Henrique Dias Carneiro. E, é reconhecido pela forte atuação multidisciplinar, atendendo demandas nas áreas trabalhista, legislação, tecnologia, regulatória, propriedade intelectual, startups, recuperação judicial, societária, ambiental, imobiliária, tributária, planejamento sucessório, compliance seguros e resseguros.





O Impacto do Governo Trump

Quais são as expectativas, desafios e a preparação do mercado jurídico

por amanda medeiros

A agenda política e econômica do presidente dos Estados Unidos, Donald Trump teve repercussões globais desde o seu primeiro mandato, em 2017 e agora ele já deixou claro que também não vai ser diferente.

Assim como os demais países do mundo, o Brasil não fica imune a esse impacto. A relação entre os dois países tem se intensificado, e as medidas adotadas pelo governo Trump, como reformas fiscais, políticas de comércio exterior, e mudanças nas regras de imigração, já tem gerado reflexos diretos no mercado jurídico brasileiro. O setor jurídico precisa se adaptar a uma nova realidade internacional, marcada por desafios e oportunidades que exigem uma preparação cuidadosa.

Entre as expectativas mais palpáveis, está a necessidade de ajustar práticas jurídicas relacionadas a negócios internacionais, como contratos, disputas comerciais e arbitragens, especialmente com a nova postura protecionista dos EUA.

A resposta do mercado jurídico brasileiro aos impactos do governo Trump deve ser multifacetada. A adaptação do setor vai passar pela atualização constante dos advogados e escritórios de advocacia sobre as novas regulamentações dos EUA, além da reavaliação dos modelos de negócios internacionais. Com isso, surgem desafios como a adaptação às novas exigências de compliance e a crescente necessidade de especialização em direito internacional e comercial.

Neste cenário, o mercado jurídico brasileiro se vê diante de uma questão crucial: como se preparar para as mudanças, aproveitar as oportunidades que surgem e, ao mesmo tempo, mitigar os riscos associados a uma relação Brasil-EUA cada vez mais complexa? O setor precisa não só monitorar os impactos diretos das medidas de Trump, mas também estar pronto para antecipar soluções jurídicas inovadoras para os seus clientes. A forma como os advogados e empresas jurídicas respondem a essas questões será determinante para o sucesso na era Trump.

O The Latin American Lawyer perguntou à alguns sócios de diferentes áreas sobre como eles percebem o impacto do governo Trump no Brasil. Embora este novo mandato de esteja apenas no começo, as respostas mostram que existe um olhar

atento do nosso mercado jurídico voltado à essa nova realidade.

INSEGURANÇA



Relativamente à posse de Donald Trump para um novo mandato como Presidente dos EUA, um primeiro efeito prático, bastante inusitado, que eu já presenciei, foi a repercussão, em empresas brasileiras pertencentes a grupos multinacionais, de atos e diretivas em sentido contrário a políticas de Diversidade e Inclusão e ao movimento denominado "woke".

Num caso específico, de uma empresa brasileira adquirida há pouco tempo por um grupo estrangeiro que possui um volume relevante de receitas advindas de serviços prestados ao governo americano, a liderança mundial do grupo se pronunciou publicamente no sentido de abandonar as práticas de D&I até então adotadas e isso soou, num primeiro momento, como um verdadeiro "cavalo de pau" em relação às políticas praticadas pela operação brasileira, causando muita insegurança em todos os níveis de colaboradores. Nesse caso específico, a empresa adquirida tem práticas que promovem enfaticamente a D&I como parte da sua cultura empresarial, algo muito arraigado em suas lideranças que certamente

teriam se posicionado contrariamente à venda da empresa, à época, se pudessem sequer imaginar que algo assim poderia vir a ocorrer.

A despeito do recuo posterior na condução desses assuntos no Brasil e nas indefinições todas que ainda causam perplexidade entre executivos e funcionários, estou acompanhando esse assunto de perto e estudando para o meu cliente, que foi acionista da empresa e hoje ainda atua como seu executivo, os possíveis efeitos jurídicos disso e os remédios eventualmente aplicáveis, levando em consideração os termos e condições do próprio M&A e outros aspectos negociais diretos e indiretos que também deverão ser analisados como, por exemplo, a possibilidade dessas mudanças afetarem a retenção de talentos pela empresa brasileira e, conseqüentemente, prejudicarem sensivelmente determinados ganhos (earnout) atrelados justamente a essa meta.

Ricardo Chamon é sócio fundador do CSA Advogados, advogado atuante nas áreas tributária e societária.

GUERRA COMERCIAL



O aumento de tarifas é um dos principais motes no governo Trump, que já anunciou medidas contra México, Canadá e China, importações de aço e

alumínio e agora traz propostas para aplicação de “tarifas recíprocas” e para as importações de cobre. Em contrapartida, países afetados estudam retaliações, dando início a uma guerra comercial.

Para o mercado jurídico brasileiro, o foco será o efeito do aumento das importações em decorrência do desvio das exportações de terceiros países para o Brasil por conta dessas barreiras ao comércio. Advogados poderão auxiliar em pedidos de elevação tarifária, bem como na condução de processos de defesa comercial, notadamente investigações antidumping, visando conter esse fluxo de importações.

Por fim, será fundamental elaborar contratos adequados às incertezas do cenário internacional, com cláusulas que protejam as partes impactos negativos decorrentes de uma alteração abrupta dos fluxos comerciais.

Carolina Müller é sócia do Bichara Advogados e atua na área Tributária em ênfase em direito aduaneiro e comércio internacional.

OPORTUNIDADES



O governo Trump anunciou recentemente a imposição de tarifas sobre aço e alumínio, além de tarifas recíprocas que devem afetar as importações brasileiras. Essas medidas recíprocas abrangem

restrições de acesso ao mercado, incluindo políticas sanitárias, medidas técnicas, compras governamentais, barreiras ao comércio digital, práticas de concorrência e tratamento de empresas estatais.

Embora os EUA tenham superávit comercial com o Brasil, as altas tarifas brasileiras sobre importações tornam o país um alvo para as políticas de Trump e restrições de acesso ao mercado americano. As medidas anunciadas podem causar desvios de comércio, levando a investigações de defesa comercial e à implementação de medidas protecionistas por outros países para barrar a entrada de produtos antes direcionados ao mercado norte-americano.

Em toda a crise, entretanto, surgem oportunidades para novos parceiros comerciais. O Mercosul concluiu um acordo com a União Europeia, e o fechamento do mercado norte-americano, um dos maiores parceiros comerciais do Brasil, pode impulsionar novos acordos comerciais com outros mercados – como o México, prejudicado pelas medidas dos EUA, e o Canadá, com quem o Mercosul já iniciou negociações. É possível explorar ainda parcerias antes não consideradas, caso da Ásia e Oceania (Austrália). É crucial negociar com os EUA de forma inovadora, incluindo o acesso a bens, serviços e agricultura. O Brasil é fornecedor de minerais críticos, essenciais para a indústria tecnológica e a defesa dos EUA.

Essas medidas devem impactar o mercado jurídico brasileiro sob diferentes perspectivas. Em relação aos investimentos, pode haver inicialmente apreensão entre os investidores interessados em entender os efeitos permanentes das ações anunciadas na economia brasileira, principalmente nas exportações. Isso pode afetar operações de M&A e investimentos na cadeia produtiva. No entanto, dependendo do posicionamento adotado, o Brasil pode se tornar um foco de interesse em investimentos, beneficiando-se das medidas do governo Trump.

Na prática de comércio internacional, as medidas já aumentaram a demanda de nossos clientes por consultoria para entender os aspectos

anunciados, seus impactos e monitoramento, além do desenvolvimento de estratégias ofensivas e defensivas. Representar os clientes diante do aumento das disputas comerciais (casos de defesa comercial, medidas tarifárias e não tarifárias), certamente exigirá maior assessoria jurídica.

José Setti Diaz é sócio das áreas de Fusões e Aquisições e Comércio Internacional e Aduaneiro do Demarest e managing partner a partir de 1º de maio de 2025.

PREPARAÇÃO E FLEXIBILIDADE



Do ponto de vista do Comércio Internacional, a Administração Trump dá continuidade a uma política comercial anterior de desafio ao sistema multilateral de comércio. A nova administração Trump dá continuidade a isso, mas com muito mais ênfase. A adoção de tarifas recíprocas é um grande desafio. Significa simplesmente que a cláusula central do GATT/OMC (a da nação-mais-favorecida) não será mais observada pelos EUA, já que anunciaram a aplicação de tarifas conforme o nível de proteção exercido por cada parceiro comercial.

Nesse sentido, as empresas no Brasil certamente precisarão ficar muito atentas a eventuais medidas por parte do governo norte-americano. O risco mais evidente será a adoção de medidas contra produtos brasileiros exportados para os EUA. Nesse caso, será necessário se defender juridicamente, tecnicamente e com apoio diplomático, já que

as decisões norte-americanas poderão não ter necessariamente apenas cunho técnico. Para tanto, será necessário garantir assessoria em Comércio Internacional competente, para poder navegar nesses temas.

Mas não é apenas a imposição de medidas contra o Brasil que poderá afetar as empresas brasileiras. Medidas que sejam impostas contra terceiros países poderão gerar desvio de comércio, ou seja, as exportações antes direcionadas por terceiros países aos EUA deverão ser redirecionadas ao mercado brasileiro. Isso poderá colocar em risco a higidez das indústrias domésticas, na medida em que passarão a enfrentar um volume mais acentuado de importações, provavelmente a preços menores. Por exemplo, a adoção de barreiras tarifárias no mercado norte-americano tem o potencial de gerar desvio de comércio, em especial do excedente produtivo chinês. Isso levará à necessidade de as empresas explorarem estratégias de comércio internacional, como investigações antidumping, investigação antissubsídios, processos de salvaguardas, requerimento de elevação tarifária, entre outros.

Essas tensões geoeconômicas, ao gerarem desvio de comércio e ao causar imprevisibilidade, afetarão as cadeias globais de valor, exigindo reavaliação jurídica para manter o fluxo de comércio e investimentos. As empresas também deverão estar preparadas para revisar seus contratos de fornecimento, em vista da possibilidade de o rearranjo internacional levar a efeitos no preço e mesmo na confiabilidade do fornecimento.

Em suma, ainda é cedo para quaisquer previsões. Uma boa parte dos efeitos das ações da administração dependerá ainda fortemente da reação e da postura do governo brasileiro, no tocante aos temas de Comércio Internacional. De toda forma, com o aumento da incerteza e da imprevisibilidade, preparação e flexibilidade serão chave para navegar esses mares tortuosos.

Renê Medrado é sócio do Pinheiro Neto Advogados e atua em matérias de Direito Econômico, sobretudo Comércio Internacional e Concorrência

NOVA ABORDAGEM



Diversas medidas impondo tarifas aos produtos estrangeiros foram adotadas logo nos primeiros dias do novo governo Trump e várias reações se deram por parte dos países afetados prometendo retaliação, o que aponta para um grande retrocesso nas relações comerciais internacionais. Essa situação aliada a declarações de Donald Trump em relação a alguns países e organismos internacionais contribui para uma revisão histórica dos acordos multilaterais que moldaram o Direito Internacional do Século XX e deixa a todos os internacionalistas uma sensação de derrota.

Todo este cenário exigirá dos advogados brasileiros, especialmente aqueles que lidam com contratos internacionais e comércio exterior, uma nova abordagem para a defesa dos interesses de seus clientes, levando em consideração a nova conjuntura geopolítica. O recurso aos meios alternativos de solução de conflitos como mediação e arbitragem, ainda mais no cenário internacional, se torna imprescindível e os advogados deverão se qualificar para atuar nesse meio.

Com a possibilidade de um isolamento crescente dos Estados Unidos nesta gestão de Donald Trump, olhar com atenção para outras jurisdições, sejam elas aquelas já conhecidas do velho continente ou emergentes, sejam aquelas mais novas como

Singapura, poderá fazer muita diferença na carreira dos advogados internacionalistas. Outro ponto importante de atenção para os advogados brasileiros será o da sustentabilidade. Em razão da clara opção trumpista pelo desenvolvimento dos EUA pelos meios tradicionais da indústria de combustível fóssil, o novo governo terá pouco ou nenhum apreço pelos temas ambientais.

Este cenário aumenta a pressão sobre os produtos brasileiros que, apesar de ter uma agropecuária altamente sustentável e uma matriz energética renovável como nenhum outro país, tem sido reiteradamente o alvo de críticas por conta do desmatamento da Amazônia. Neste ambiente, advogados com atuação na área de ESG devem ser valorizados.

Finalmente, as análises econômicas baseadas nas promessas de campanha de Donald Trump, sejam elas as tarifas de importação, a deportação em massa e novos cortes de impostos, indicam que os EUA

terão inflação nos próximos anos e que precisarão aumentar juros para combatê-la o que deve atrair divisas para o país e valorizar o dólar em países como o Brasil, tornando os insumos importados mais caros. A busca por meios de financiamento mais baratos aumentará a procura por advogados que conheçam operações financeiras e mercado de capitais serão essenciais para as empresas e produtores brasileiros.

Em suma, o novo governo Trump deverá trazer um esforço mundial de reorganização das relações internacionais e isso não ocorrerá sem sustos e percalços. Contudo, na mesma medida, deverá trazer oportunidades para os advogados que souberem fazer a leitura correta desse rearranjo e ampliarem suas zonas de atenção para além do que se tornou habitual a partir do final do século XX.

Frederico Favacho é sócio da área de agronegócios, contratos, mediação e arbitragem do Santos Neto Advogados. 





2024 teve recorde de pedidos de recuperação judicial

O ano de 2024 bateu o recorde histórico do número de pedidos de recuperação judicial no Brasil

por amanda medeiros

Segundo dados da [Serasa Experian](#), 2.273 empresas entraram com a solicitação de pedido de recuperação judicial no Brasil, número 61,8% maior que o de 2023 e 22% maior que o de 2016 - até então, o período com volume mais elevado, com 1.863 requisições.



A economista da Serasa Experian, **Camila Abdelmalack** expôs no site da Sera Experian que, embora o ambiente econômico estivesse aquecido em 2024, o Brasil enfrenta uma taxa de juros bastante restritiva. "Para as empresas que entram em inadimplência e não conseguem reverter essa situação, o instrumento de recuperação judicial auxilia na reorganização, evitando assim a falência", comenta. Há inúmeros fatores que podem explicar esse

crescimento tão expressivo, a maioria deles de cunho econômico-financeiro, e outros que levam em consideração fatores globais e externos à nossa economia.



Os sócios **Renata Oliveira** e **Camilo T. Gerosa**, da área de Reestruturação do Machado Meyer Advogados, explicam que em regra, uma empresa ajuíza pedido de recuperação judicial quando não possui condições, a curto, médio e/ou longo prazo, de arcar com suas obrigações financeiras, independentemente do motivo. Muitas vezes isso decorre de questões operacionais, geração de fluxo de caixa, aumento do custo de insumos, redução das margens, alto endividamento ou mesmo do ambiente econômico desfavorável.



Dentre os pedidos de recuperação judicial do ano passado, pesquisa da Serasa Experian indica que

micro e pequenas empresas tiveram a maior alta nos pedidos, superando em 78,4% os pedidos no ano anterior. Esse é o grupo de empresas com maior dificuldade de acesso a crédito, já que depende de uma fonte restrita de operações e formas de financiamento, muitas vezes, inclusive, sem acesso ao mercado de crédito externo ou mesmo operações no mercado local de valores mobiliários.

INCERTEZAS

Os sócios de Machado Meyer destacam que atualmente, considerando as incertezas do mercado internacional, em especial tendo em vista eventuais mudanças na área geopolítica, e a atual taxa base de juros (13,25%), que não possui, pelos relatórios do Copom, expectativa de retração nas próximas revisões, é de se esperar que as dificuldades para obtenção de crédito persistam, o que pode ocasionar acréscimo no número de pedidos de recuperação judicial.

Todavia, esse ambiente, quando analisado em conjunto com a desvalorização do real frente ao dólar, torna ativos e projetos no Brasil atrativos para investidores internacionais, o que tende a possibilitar maior ingresso de recursos no Brasil e um ambiente propício para operações estratégicas. Na bolsa de valores, por exemplo, considerando a baixa no valores de cotações, diversas empresas estão aproveitando a oportunidade para estudar e lançar processos de recompra de ações no mercado, a fim de diminuir a base de acionistas e, consequentemente, gerar mais valor aos seus acionistas.



Por outro lado, empresas devem também acelerar o processo de reestruturação financeira e alienação de ativos, a fim de buscar um equilíbrio financeiro em um momento em que não há abundância de crédito no mercado. Isso pode potencializar concentração em alguns mercados e investimentos em setores estratégicos, como infraestrutura, que carece de recursos para seu pleno desenvolvimento.

Conforme **Laura Bumachar**, sócia do escritório Dias Carneiro Advogados, a alta inflação também tem um papel relevante nesse aumento de pedidos, já que reduz o poder de compra, favorecendo a retração do consumo.

“Não pode ser desprezado também o efeito bola de neve que a inadimplência de uma empresa pode gerar na outra, já que a consequência imediata do deferimento do processo de recuperação judicial é a suspensão dos pagamentos dos credores a ela submetidos. O cenário não é muito animador, com uma projeção da Selic podendo chegar a 15% até o fim do ano, o que pode aumentar mais ainda os números para 2026”, diz.

ANÁLISE



Carolina Kiyomi Iwamoto, sócia de Pinheiro Neto Advogados diz ser possível afirmar, comentário geral, que (quase vinte anos após a promulgação da Lei Federal 11.101/2005, que introduziu os regimes de recuperação judicial e recuperação extrajudicial) a sociedade brasileira parece estar finalmente se afastando da ideia (muito ligada historicamente às raízes de nosso sistema jurídico) de um devedor falido como um agente que deve ser excluído das práticas comerciais. “Em nossa prática, estamos vendo um número cada vez maior de casos em que

os sócios e administradores de empresas devedoras estão mais abertos a considerar mecanismos de reorganização e de reestruturação em estágios anteriores, quando é realmente possível salvar seus negócios”, analisa.

Alinhado a esse desenvolvimento, há um aumento significativo no número de agentes dispostos a investir ou fazer negócios com empresas em dificuldades, o que também é um sinal claro de como a prática de falências no Brasil evoluiu. Nos últimos anos, os processos de recuperação judicial e extrajudicial se tornaram um terreno fértil para negócios, como transações de M&A, estruturas de financiamento e aquisições de ativos em geral, pondera Carolina.

Ela indica que grande parte desse crescimento pode ser atribuída ao trabalho relevante dos tribunais brasileiros na formação de jurisprudência onde a lei era omissa, bem como à profunda reforma legislativa de 2020 que aprimorou determinadas ferramentas, como o financiamento do devedor em recuperação e a venda de ativos. “Vale ressaltar que os pedidos de recuperação extrajudicial também tiveram um aumento em 2024, com um total de 50 casos abrangendo a reestruturação de dívidas de mais de R\$ 37,4 bilhões”, reforça.

ESTRATÉGIA



De acordo com **Maria Clara Leoncy**, advogada do Bumachar Advogados Associados, esse panorama evidencia a necessidade de adoção de estratégias preventivas de reestruturação, evitando que empresas se tornem inviáveis antes mesmo de recorrerem ao Judiciário. Nesse contexto, torna-se imprescindível que haja avanços legislativos, como, por exemplo, a aprovação do Marco Legal do Reempreendedorismo (PLP 33/2020), que propõe

mecanismos para facilitar a reestruturação de dívidas das ME/EPP.

“Além disso, instrumentos como a mediação e a recuperação extrajudicial, previstos na Lei nº 11.101/05, devem ser incentivados, proporcionando soluções mais céleres a todos os envolvidos”, considera.

DESAFIO

Para **Roberto Zarour**, sócio de Reestruturação e Insolvência do Lefosse, os empresários (e as empresas) brasileiras enfrentam um cenário extremamente desafiador em 2025 tendo em vista a alta de juros, a persistente inflação, a alta do dólar e o aumento consistente dos custos de operação. Nesse cenário, é importante ressaltar que nem mesmo a simples rolagem da dívida soluciona os problemas das empresas. Com uma taxa de juros tão alta, caso uma empresa tenha carência de dois anos para efetuar pagamentos de juros e principal de suas dívidas, o que se verifica é que, após o término de tal período, o valor da dívida, por conta dos juros, muitas vezes aumenta de forma absolutamente desproporcional à receita da empresa. Ou seja, a crise foi apenas postergada e a empresa está ainda mais endividada.

“Apesar da enorme habilidade do empresário brasileiro de navegar cenários de volatilidade, incerteza e instabilidade, infelizmente tão comuns no Brasil, a atual crise tem levado dezenas de empresas ao limite da sobrevivência. O stress financeiro gerado pela crise tira o foco das empresas no que realmente importa para elas e para o país, ou seja, produzir, empregar e se desenvolver”, deduz. ▢





MANUEL ECHENIQUE SANJURJO

No topo do M&A

Manuel Echenique fala em exclusivo à *Iberian Lawyer* sobre o mercado e o sucesso da Uría Menéndez

por Ilaria Iaquina

"Você só pode ficar no topo se fizer parte do melhor time." Estas são as palavras que iniciam a conversa com **Manuel Echenique Sanjurjo**, sócio da Uría Menéndez desde 2012 e co-responsável pelos departamentos de fusões e aquisições (M&A) e private equity. Echenique é um profissional que supervisiona transações multimilionárias todos os anos. Somente em 2024, ele está gerenciando negócios no valor de mais de € 7 bilhões.

Longe do clichê do advogado de negócios como um "tubarão" que deve ser mantido à distância, Echenique destaca sem hesitação o papel crucial da equipe. Um grupo cuidadosamente cultivado e desenvolvido dentro da empresa ao longo dos anos é, segundo ele, a pedra angular do sucesso da Uría Menéndez.

Nesta conversa exclusiva com o *Iberian Lawyer*, Echenique partilha as suas perspectivas sobre o mercado, a gestão do departamento que co-lidera ao lado de **Francisco San Miguel** e a importância da colaboração num setor onde o tempo é, literalmente, dinheiro.

Em 2024, foi reconhecido como o advogado mais ativo do mercado, tendo assessorado 24 transações, e a Uría Menéndez liderou o ranking tanto na Mergermarket como na TTR. Que qualidades contribuíram para esse sucesso?

2024 foi um ano excelente para a Uría em todas as suas áreas de prática. Embora alguns possam falar de uma recuperação robusta, eu a descreveria como mais modesta, moldada pela queda das taxas de juros, inflação controlada e um grau razoável de estabilidade política e regulatória em toda a Europa.

Nossa intensa atividade não é apenas um reflexo do volume de negócios no mercado, mas sim da dedicação, comprometimento e inovação que trazemos para cada transação. Essas são nossas marcas e o que nos permite participar – mesmo quando o fluxo geral de negócios não é particularmente alto – em algumas das transações mais inovadoras ou de alto valor.

A complexidade dos assuntos que tratamos também exige que aloquemos recursos significativos, tanto advogados seniores quanto juniores, garantindo que tenhamos

OS NÚMEROS DE URÍA MENÉNDEZ

700

advogados

1.100+

profissionais

Fusões & aquisições e *private equity* na Uría Menéndez

30+

sócios em Barcelona, Bilbao, Madri, Lisboa, Londres, Valência

100+

advogados

"largura de banda" suficiente para gerenciar vários negócios simultaneamente sem comprometer a qualidade. É assim que entregamos consistentemente o mais alto padrão de excelência jurídica.

Dado que 2024 trouxe uma recuperação modesta, mas constante, quais fatores impulsionarão o mercado em 2025 e quais setores provavelmente serão os mais promissores?

Estamos bastante otimistas em relação a 2025. Embora 2024 tenha trazido uma recuperação leve, mas definitiva, há razões sólidas para acreditar que a atividade aumentará. Um fator chave é a estabilidade política internacional. Na América do Norte, o governo Trump renovado está buscando estimular o crescimento reduzindo o escrutínio regulatório, enquanto no Reino Unido, os reguladores foram incentivados a



apoiar o investimento. Tanto os EUA quanto o Reino Unido são os principais catalisadores da atividade global de fusões e aquisições, e sua direção inevitavelmente influenciará a Europa, incluindo a Espanha. Espera-se que os fundos de private equity desempenhem um papel significativo em 2025. Isso ocorre não apenas porque as condições de mercado são favoráveis, mas também devido à pressão adicional para alienar ativos e devolver capital aos investidores (LPs), o que é essencial para completar os ciclos de captação de recursos. Além disso, o capital disponível está em níveis excepcionalmente altos, por isso prevemos mais movimento de fundos nos próximos meses. Outro fator crítico é a recuperação dos mercados de capitais, que pode suportar processos de via dupla (IPO e M&A) para ativos de alto valor. Exemplos recentes como o da HotelBeds demonstram essa dinâmica e, se os mercados de capitais continuarem a se abrir, as fusões e aquisições serão reforçadas pela possibilidade de transações alternativas. Do lado das fusões e aquisições corporativas,

espera-se crescimento em setores como tecnologia, impulsionado pela digitalização e adoção de IA, bem como em telecomunicações, infraestrutura, transição energética e serviços financeiros. Além disso, o ativismo dos acionistas continuará incentivando a venda de ativos, pois uma das demandas mais comuns dos investidores ativistas é justamente o desinvestimento como forma de criar valor

Nesse cenário, as fusões e aquisições em 2025 continuarão sendo dominadas por grandes negócios ou as transações de médio porte com foco em ESG ganharão mais destaque?

Nos últimos anos, as empresas têm integrado cada vez mais os critérios ESG em suas estratégias de crescimento de longo prazo em escala global. Isso influenciou os modelos de negócios e despertou um interesse crescente na sustentabilidade como impulsionadora da transformação corporativa. O mercado de M&A não é exceção a essa tendência, e continuaremos a ver transações na Europa e na Espanha guiadas não apenas por considerações financeiras, mas também por fatores ESG. Dito isso, deve-se prestar atenção à evolução das regulamentações e às percepções das partes interessadas, principalmente à luz das possíveis mudanças introduzidas pelo novo governo Trump. Quanto ao tipo de transações, acredito que veremos uma mistura. O mercado intermediário foi um pouco mais silencioso no ano passado, mas acho que as condições de mercado e a necessidade de os investidores alternarem as carteiras contribuirão para sua reativação em 2025.

A Espanha continua sendo um dos mercados mais ativos da Europa. Como você acha que esse dinamismo impacta a economia e as estratégias corporativas?

A Espanha é uma das economias mais fortes da zona do euro, com crescimento consistentemente acima da média, e possui ativos e empresas líderes em áreas como tecnologia, gestão e infraestrutura. Essa realidade significa que nenhum gestor de capital terceirizado ou empresa multinacional pode se dar ao luxo de ignorar a Espanha como um centro de investimento e desenvolvimento.



Na prática, isso torna a Espanha uma prioridade para muitos participantes do mercado.

Como a inflação e as tensões geopolíticas afetarão as decisões de negócios e a assessoria jurídica em fusões e aquisições?

É verdade que a volatilidade geopolítica persiste, principalmente em regiões afetadas pela guerra, mas o maior desafio agora está nas avaliações. Há uma lacuna significativa entre o que os vendedores estão pedindo e o que os compradores estão dispostos a pagar. Embora as opções de financiamento estejam disponíveis - incluindo empréstimos bancários, empréstimos diretos e mercados de capitais - e as taxas de juros tenham diminuído ligeiramente, é incerto se elas continuarão a cair. Isso significa que, às vezes, estruturas de transação mais complexas são necessárias para alinhar as necessidades de todas as partes envolvidas. Se entrarmos em um período de crescimento econômico significativo em 2025, poderemos ver um retorno a negócios mais simples. No entanto, como regra geral, quanto mais complexa uma transação, mais valor traz

o aconselhamento jurídico de alta qualidade. Temos orgulho de estar envolvidos nessas transações sofisticadas.

A Uría Menéndez é, desde há muito, uma referência em fusões e aquisições, gerindo transações de referência. Como co-líder do departamento, como sua equipe se diferencia?

A Espanha tem muitos advogados excelentes em várias empresas, e eu não diria saber exatamente o que nos diferencia do resto. No entanto, posso dizer que na Uría apostamos no rigor, na inovação e na criação de novas soluções. Para conseguir isso, temos programas de treinamento contínuo para todos - desde advogados juniores até os membros mais experientes da equipe. Isso nos ajuda a analisar tendências, pensar criativamente e abordar nossas tarefas com ideias inovadoras. Esta mentalidade está intimamente ligada à base acadêmica sobre a qual a Uría Menéndez foi construída, uma herança que continuamos a nutrir com muito orgulho. O resultado é uma equipe totalmente equipada para lidar com a complexidade

das transações e fornecer soluções de alta qualidade, sempre guiadas por nossa cultura compartilhada de excelência.

Você buscará novas contratações ou promoverá talentos internos em 2025? Quais habilidades são essenciais em M&A?

Somos uma empresa que desenvolve talentos a partir de dentro, por isso estamos totalmente comprometidos com a progressão na carreira e a promoção interna. As contratações laterais não são nossa abordagem usual. O crescimento orgânico nos serviu muito bem. Quanto às competências, além do excelente conhecimento técnico, valorizamos a proatividade, a agilidade e a criatividade na entrega de soluções inovadoras. Além disso, a capacidade de fazer sacrifícios e mostrar dedicação é essencial, pois pode ser um desafio equilibrar uma agenda pessoal em M&A. O trabalho em equipe e o espírito de camaradagem são qualidades igualmente importantes que procuramos.

Fala-se muito sobre as novas gerações e seu interesse no equilíbrio entre vida profissional e pessoal...

Tudo isso é muito bom, mas a realidade desse setor é que ele exige um alto nível de disponibilidade. Mesmo assim, se você gosta deste trabalho, é incrivelmente estimulante e oferece uma grande dose de realização intelectual.

Como imagina o futuro do departamento de M&A da Uría Menéndez?

Não prevejo grandes mudanças. A Uría é um escritório moderno que sempre se adaptou aos tempos, adotando sem hesitação as novas tecnologias para oferecer serviços de maior valor agregado. Manteremos a nossa liderança enquanto nos mantivermos fiéis aos nossos princípios de excelência, rigor, inovação e pragmatismo, e continuarmos a atrair e reter os melhores talentos.

Já que você mencionou inovação, como você está aplicando tecnologias como IA em fusões e aquisições? Que impacto eles têm nos conselhos que você fornece?

Como gosto de dizer, zero medo de ferramentas

de IA. Nós os integramos naturalmente para nos ajudar a trabalhar com mais eficiência, tarefas de menor valor ou mais repetitivas, o que não representa nenhuma ameaça à nossa capacidade de alto valor que fornecemos em transações de fusões e aquisições. Nossa visão é que a IA e as novas tecnologias são ferramentas complementares que nos libertam do trabalho rotineiro, permitindo-nos focar nos aspectos estratégicos e criativos.

Com a crescente concorrência de escritórios internacionais e locais no mercado, quais estratégias são essenciais para destacar e garantir grandes negócios?

É essencial ter um escritório multiplataforma com advogados de alta qualidade em diversas áreas de atuação, capaz de fornecer uma resposta consistente e de alto padrão. Pode parecer um clichê, mas um trabalho bem executado, em um prazo curto e com um custo mais forte para a companhia, é o que nos diferencia tanto com clientes que já trabalham conosco. Isso é especialmente verdadeiro em fusões e aquisições, onde várias partes interessadas estão envolvidas. Se você não tem a capacidade com o mesmo nível de eficiência, os clientes sentirão muito mais com

Ser líder em um setor tão competitivo requer habilidades e visão. Quais são as chaves para isso?

Seria muito presunçoso afirmar que estamos no topo, mas para manter essa posição de excelência, acredito que é necessário um conhecimento profundo do mercado, dos principais players, bem como uma visão clara das tendências e oportunidades. Também é fundamental ter uma compreensão sólida dos dados e ser aplicáveis, ser ágil, pragmático e disposto a dedicar muitas horas.

Não se trata de procurar problemas, mas de oferecer soluções práticas. Em última análise, você só pode ter sucesso se estiver rodeado por uma grande equipe que compartilhe a mesma paixão e visão. Aqueles de nós que trabalham em fusões e aquisições sabem que é um campo exigente, mas também é incrivelmente empolgante e cheio de desafios intelectuais que o tornam único. ■



2nd EDITION

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

SAVE THE DATE

21 May 2025

São Paulo

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

Follow us on



#TheLatamAwards

www.thelatinamericanlawyer.com

For information: chiara.rasarivo@lcpublishinggroup.com

DRESS CODE: business suit / cocktail dress



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



Search for The Latin American Lawyer
or IBL Library on



N 42 | Marzo - Abril 2025

Directora

ilaria.iaquinta@iberianlegalgroup.com

Redactores

ingrid.furtado@iberianlegalgroup.com
amanda.medeiros@iberianlegalgroup.com

Contributor

Giselle Estrada Ramirez
José Ismael Alemán Navas

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

Gerente de Conferencias de Grupo

anna.palazzo@iberianlegalgroup.com

CEO

aldo.scaringella@iberianlegalgroup.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.com

Group Marketing & Sales Manager

chiara.seghi@lcpublishinggroup.com

Events Coordinator

chiara.rasarivo@lcpublishinggroup.com

Editor

Registered office:
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@iberianlegalgroup.com

Legal Deposit

M-5664-2009
info@iberianlegalgroup.com