

**Cimentando el futuro
energético**

JOSÉ ESTANDÍA,
SOCIO DIRECTOR
DE JONES DAY MÉXICO

Compliance Chile

ANÁLISIS DEL
CUMPLIMIENTO EN EL PAÍS
ANDINO DE LA MANO DE WCA

Alianzas Legales

ANGELES SOLANA,
MSO ABOGADOS:
ESTRECHANDO LAZOS



LORENZO HERNÁNDEZ
ONTIER MÉXICO:
ESTABLECIENDO
PATRONES GLOBALES

BRAZIL SPECIAL

**AMADEU RIBEIRO,
MATTOS FILHO:**
O NOSSO HOMEM >
EM NOVA IORQUE

Mattos Filho, Ribeiro & Quiróga Advogados



Iberian Lawyer

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

Labour Awards - Portugal	Lisbon, 11/03/2021
InspiraLaw	Madrid, 08/04/2021
Labour Awards - Spain	Madrid, 06/05/2021
Iberian Lawyer IP & TMT Awards - SP	Madrid, 20/05/2021
Iberian Lawyer IP & TMT Awards - PT	Lisbon, 13/07/2021
Forty under 40 Awards	Madrid, 23/09/2021
Gold Awards	Madrid, 04/11/2021
LegalDay	Madrid, 04/11/2021
Legaltech Day - Iberian	Web Edition, 18/11/2021
Labour Awards - Portugal	Lisbon, 02/12/2021

The Latin American LAWYER

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

Legaltech Day - Latam	Web Edition, 23/03/2021
Energy & Infrastructure Awards	Sao Paulo, 21/10/2021

INHOUSECOMMUNITY AWARDS

This event intends to reward the best professionals within companies: from legal affairs, HR, financial to tax departments.

InhousecommunityAwards Egypt	Web Edition, 11/02/2021
Inhousecommunity Awards - Italy	Milan, 14/10/2020
Gold Awards	Madrid, 4/11/2021
Inhousecommunity Awards - Switzerland	Milan, 25/11/2021

LEGALCOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

The international week of events for the legal business community in Milan.

Legalcommunity Week	Milan, 7-11/06/2021
---------------------	---------------------

FINANCECOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

The Global Annual Event for the Finance Community.

Financecommunity Week	Novembre 2021
-----------------------	---------------



They are the events that are addressed to all the communities of the Group: legal, inhouse, finance and food.

Corporate Music Contest	Milan, 09/06/2021
Sustainability Awards	Postponed to 2021

LEGALCOMMUNITY AWARDS

These awards refer to Legalcommunity, our digital title, and they reward the best law firms and lawyers by area of expertise in Italy.

Tax Awards	Milan, 15/04/2021
Energy Awards	Milan, 29/04/2021
IP&TMT Awards	Milan, 13/05/2021
Finance Awards	Milan, 27/05/2021
Corporate Awards	Milan, 10/06/2021
Forty under 40 Awards Italy	New Date, Milan, 21/06/2021
Italian Awards	Rome, 08/07/2021
Labour Awards	Milan, 09/09/2021
Litigation Awards	Milan, 16/09/2021

NUEVO COMIENZO

P

Pocas veces hemos entrado con tantas ganas en un nuevo año como en el 2021. Siempre, cuando llega la hora del adiós, tendemos a ponernos nostálgicos, y saboreamos los mejores momentos del pasado. Pero esta vez nadie parecía querer recordar nada del 2020, un año que, pese a lo eufónico que sonaba cuando entramos en él, con la cantidad de expectativas que había generado es cifra redonda y vistosa, puede que sea recordado como un año para el espanto. Quién sabe, quizás sea mejor recordar lo bueno que nos trajo la pandemia: la capacidad de adaptación, la implementación forzosa, sí, pero finalmente exitosa, de una serie de cambios que se venían ya anticipando. Y, sobre todo, una firme voluntad de disfrutar de los demás, de la importancia de los que nos rodean, de lo colectivo, de la solidaridad, de lo que nos hace sentirnos parte de un todo. En *The Latin American Lawyer* queremos, también, exaltar ese sentimiento de pertenencia, y lo hacemos en este primer número de 2021, el año de la vacuna, con una serie de contenidos que reafirman la vocación panamericana de la revista.

Por ejemplo, contamos con dos visiones complementarias de la abogacía en México. Por un lado José Estandía, socio administrador del despacho de Jones Day en el país, ejemplo de letrado local que, en el desarrollo de su carrera, terminó por elegir la integración de su bufete en un despacho multinacional como el estadounidense para aportarle su carácter local y permitir así que la firma tenga lo mejor de ambas fuentes. Por otro lado Lorenzo Hernández Allones, *country manager* de ONTIER en México, un español que llegó como cabeza de puente de la expansión de la firma española en Latinoamérica y que ha terminado encontrando su hogar en el territorio novohispano. Partiendo de la experiencia de ambos queremos ofrecer un retrato, o cuando menos perfilar, la singularidad del país hispanoamericano que mejor ha sobrellevado el descenso en el volumen de negocio provocado por el Covid.

Nos vamos de un extremo a otro para aterrizar en Chile con un dossier completísimo sobre la situación del *compliance* en el país. De la mano de la World Compliance Association continuamos conociendo el estado de las normativas e implementaciones del cumplimiento en Latinoamérica. Una mirada chilena, pero enclavada en medio de Centroeuroa, es la que nos presenta Edder Cifuentes, un letrado chileno que trabaja en la firma alemana Oppenhoff y que nos desvela las paradojas de la visión que se tiene de Latinoamérica desde ya y el modo de integrarse en medio del mercado germánico de un profesional americano.

Hemos hablado de lo común y de la pertenencia, y es que en estos tiempo de trabajo doméstico toca reflexionar en torno a los modos de atenuar la distancia, y nada mejor para ello que las redes, por ejemplo, las alianzas de firmas legales, que permiten ofrecer servicios internacionales a firmas de tamaño medio y pequeño. Para conocer un poco más sobre ese sugestivo terreno nos pusimos en contacto con Ángeles Solana, socia de MSO y presidenta actual de InLaw Alliance.

Finalmente, esperanzados con saber un poco más qué nos deparará este año le cedimos la palabra a Wilfredo Murillo, socio peruano de Gericó Associates, que nos adelanta algunos de los retos del sector para este año que nace, de modo casi obligatorio, esperanzado.

Además, en versión en portugués, presentamos una entrevista con el responsable de la oficina de Mattos Filho en Nueva York, porque Latinoamérica hace ya mucho tiempo que atravesó el Río Grande. Tampoco olvidamos el repaso a los movimientos laborales más significativos de los últimos meses ni el inventario las operaciones de mayor tamaño que cerraron, paradójicamente, un año donde el número de transacciones disminuyó de modo notable en toda la región por motivos más que comprensibles.

2021 lo tiene muy fácil para resultar mejor que el año anterior, pero pongamos un poco de nuestra parte para echarle una mano. Entre todos podremos hacer de él un año inolvidable. Inolvidable por bueno. 🍷



LC Publishing Group

lcpublishinggroup.com



INFORMATION



EVENTS



INTELLIGENCE



PUBLICATIONS

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



LC srl
Operational office: Via Savona 100 | 20144 Milan
Registered office: Via Tolstoi 10 | 20146 Milan
Phone: + 39 02 36 72 76 59





N 17 | Noviembre-Diciembre 2020

Chief Editor

desire.vidal@iberianlegalgroup.com

Latin American Editor

antonio.jimenez.morato@iberianlegalgroup.com

Group Editor-in-Chief

nicola.dimolfetta@lcpublishinggroup.it

Managing Editor of Iberian and LatAm publications

llaria.laquinta@lcpublishinggroup.it

Group Art director

hicham@lcpublishinggroup.it - kreita.com

collaboration from LC Italy

roberta.mazzoleni@lcpublishinggroup.it

Managing Director

aldo.scaringella@iberianlegalgroup.com

Group Coo

emanuele.borganti@lcpublishinggroup.it

Group Communication and Business Development Director

helene.thierry@lcpublishinggroup.it

Projects & Events Coordinator

jon.bustamante@iberianlegalgroup.com

Group Sales Director

diana.rio@lcpublishinggroup.it

Brazil Sales Account

carlos.montagnini@lcpublishinggroup.it

Administration Officer

carlos.donaire@iberianlegalgroup.com

Contributors

Carlos Andrés Abarca, Jorge Contreras Vergara, Fabián Durán, Marcela Inzunza, Marisa Mancino, Wilfredo Murillo, Rebeca Zamora Picciani

Editor

C/ Covarrubias 3, bajo D
28010 Madrid, Spain
Tel. +34 91 563 3691 - info@iberianlawyer.com
www.iberianlawyer.com - thelatinamericanlawyer.com

El editor y los autores no se hacen responsables de los resultados de las acciones (o ausencia de las mismas) que se tomen en base a la información de esta publicación. A la hora de hacer frente a determinadas situaciones se recomienda a los lectores que busquen asesoramiento de un profesional cualificado. Iberian Lawyer se publica 11 veces al año por Iberian Legal Group SL 2020 - 01.2021 Se aplica el derecho de autor. Para fotocopias con licencia, póngase en contacto con info@iberianlegalgroup.com

Política editorial

Iberian Lawyer abre una ventana a la profesión jurídica ibérica para bufetes de abogados nacionales e internacionales y general counsel. La revista se financia a través de suscriptores y anunciantes, así como de firmas de abogados patrocinadoras que proporcionan las actualizaciones y perfiles legales incluidas en los Special Reports.

Depósito Legal

M-5664-2009



26

**LORENZO HERNÁNDEZ,
ONTIER MÉXICO:
ESTABLECIENDO
PATRONES LEGALES**



50

**JOSÉ ESTANDIA,
JONES DAY:
CIMENTANDO EL FUTURO
ENERGÉTICO**

34 COMPLIANCE CHILE
Análisis en profundidad del cumplimiento en el país andino

70 Q&A
Edder Cifuentes, Oppenhoff. LATAM Desk en Europa

66 RETOS PARA EL 2021
Wilfredo Murillo, Gericó Perú: Perspectivas para el año post-COVID

08 ON THE MOVE
Últimos fichajes y ascensos de cara al nuevo ejercicio

60 ALIANZAS LEGALES
Angeles Solana, MSO e InLaw Alliance. Estrechando lazos

18 ON THE WEB
Las operaciones más destacadas del final del año



90 AMADEU RIBEIRO, MATTOS FILHO. O NOSSO HOMEM EM NOVA IORQUE

78 ON THE MOVE
As firmas reforçam seus times para o novo ano

84 ON THE WEB
Destaque das operações que ultrapassaram o bilhão de dólares nos últimos meses

ENERGY & INFRASTRUCTURE

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

SAVE THE DATE

21 October 2021 • São Paulo
7:30 pm (BRT)

Follow us on



#TheLatamLawyerAwards



CONO SUR

PAGBAM SCHWENCKE CHILE: PÉREZ ALATI, GRONDONA, BENITES & ARNTSEN ABRE UNA OFICINA EN CHILE A TRAVÉS DE LA INTEGRACIÓN CON LA FIRMA SCHWENCKE & CIA

La firma resultante de la fusión operará en Chile bajo el nombre de PAGBAM Schwencke Chile.

La integración de ambas firmas, la primera de este tipo entre firmas de Argentina y Chile, es el resultado de años de amistad, colaboración mutua y trabajo conjunto.

La integración promoverá el intercambio de abogados y el desarrollo conjunto de iniciativas de capacitación, gestión del conocimiento e innovación tecnológica. Asimismo, permitirá a ambas firmas ampliar su alcance internacional, beneficiándose de las mejores prácticas de cada una, ofreciendo a sus clientes experiencia y especialización en las más diversas áreas del derecho.

PAGBAM es un bufete de abogados argentino que, desde hace más de 30 años, se ha especializado en el asesoramiento a empresas y organizaciones locales y extranjeras en todas las áreas del derecho. Desde sus oficinas en Buenos Aires y Nueva York (Estados Unidos), brinda un asesoramiento jurídico coordinado con capacidad transaccional a clientes de Argentina y toda América Latina.

Schwencke & Cia. es un bufete de abogados chileno con probada tradición y experiencia en la representación de clientes locales e internacionales con intereses en Chile en todas las ramas del derecho.

A través de esta integración, PAGBAM refuerza su presencia en la región, convirtiéndose en una firma internacional que prestará servicios legales integrales a clientes con intereses en Argentina y Chile.



COLOMBIA

GÓMEZ-PINZÓN ABOGADOS RENUEVA SU IMAGEN POTENCIADA CON EL LANZAMIENTO DE NUEVOS CANALES DIGITALES Y UNA APLICACIÓN

La firma colombiana Gómez-Pinzón hizo pública una nueva identidad visual, así como una renovada página web, junto con el estreno de su primera aplicación móvil, todo ello con el objetivo de reafirmar la posición de GP como pionera en la innovación dentro del mundo jurídico.

Para la nueva identidad visual de la firma, eligieron a Roy Lichtenstein como referencia. Siguiendo las elecciones precedentes de Pollock y Rothko, la firma fijó la conexión con el arte moderno como la clave de la marca de la firma. Según el comunicado de prensa de la empresa: “Damos la bienvenida a una imagen más fresca, limpia y dinámica, inspirada en el artista americano Roy Lichtenstein. Ofrecemos un nuevo estilo para comunicar a los diferentes públicos que seguimos evolucionando, teniendo siempre como prioridad ofrecer un servicio de calidad, que se anticipe a las necesidades de nuestros clientes y les ofrezca soluciones acordes con la realidad de su negocio. Todo ello, apoyado en la premisa de que el derecho, como el arte, está sujeto a interpretación.”

Además, lanzaron dos nuevos canales digitales. El primero es un nuevo sitio web. El objetivo es ofrecer un sitio web mucho más cercano y ágil, con actualizaciones permanentes sobre temas legales para los usuarios.

El segundo es la primera aplicación móvil de Gómez-Pinzón Abogados. Con GPapp todo el contenido generado estará “a mano” para sus clientes y usuarios y, a partir del 2021, podrán consultar el calendario de obligaciones legales con sólo introducir los últimos dígitos del NIT o del DNI del cliente.

LATINOAMÉRICA

ECIJA SE POSICIONA COMO LA PRIMERA FIRMA ESPAÑOLA Y LA SEGUNDA INTERNACIONAL CON MAYOR PRESENCIA EN AMÉRICA LATINA

ECIJA cerrará el año 2020 con un crecimiento del 22% en su facturación respecto al año anterior, posicionándose como la primera firma española y la segunda internacional, tras Dentons, con mayor presencia en Latinoamérica.

El presidente ejecutivo de ECIJA, Hugo Écija (en el centro de la foto), el vicepresidente Pablo Jiménez de Parga (a la derecha), el socio director Alejandro Touriño (a la izquierda), y **Mauricio París**, responsable regional de Latinoamérica, explicaron estas cifras en la tercera reunión global de socios, celebrada íntegramente por medios virtuales el 25 de noviembre, y que reunió a los casi 700 profesionales de la firma, entre los que se encontraban 122 socios. ECIJA consolida así su trayectoria de crecimiento de los últimos años, en los que en sólo dos años ha logrado unos resultados excepcionales de un crecimiento del 61%.

El desglose de las cifras muestra la importancia que los negocios internacionales han adquirido en los últimos años para ECIJA. Aunque el resultado a nivel español también ha sido positivo, con un incremento del 6,31%, esto supone un aumento moderado en relación con la actividad de las oficinas internacionales de ECIJA, que han crecido un 52,80% en apenas un año. Así pues, América Latina representa ya casi el 42% de la facturación total de ECIJA. Según explican los directivos de la firma, este increíble crecimiento no sólo es orgánico sino que es el resultado de la integración de nuevos territorios y nuevas oficinas en ECIJA. “A nivel internacional, ECIJA ha abierto nuevas oficinas en países como Brasil,



ALEJANDRO TOURIÑO, HUGO ÉCIJA AND PABLO JIMÉNEZ DE PARGA

Ecuador y México y ha reforzado significativamente sus equipos en Guatemala, Portugal y Costa Rica”. Según **Pablo Jiménez de Parga**, vicepresidente de la firma: “Estos hitos nos han llevado a posicionarnos como la primera firma latinoamericana y la segunda firma internacional con mayor presencia en Latinoamérica, con oficinas propias en hasta 15 países”.

Alejandro Touriño explicó antes de la reunión de socios, que lograr un “progreso tan increíble” en sólo un año está en manos de muy pocos. “Pocas firmas logran crecer en dos dígitos de modo consecutivo, y nosotros lo hemos conseguido compartiendo nuestro *know-how*, fomentando la autonomía de nuestras diferentes oficinas y haciendo valer nuestra gran fortaleza, que es conocer el mercado local.”

En cuanto a los planes de la empresa, **Hugo Écija**, Presidente Ejecutivo, destacó: “Nuestro compromiso de crecimiento se centra principalmente en América Latina, con el objetivo de crecer con nuestros clientes, cuya hoja de ruta incluye una creciente presencia de la internacionalización en la región. Aspiramos a ser la firma de referencia para muchas empresas que perciben a España como la puerta natural de los mercados ibérico y latino. Ya tenemos presencia directa en 15 países en Latinoamérica, y nuestro objetivo es cubrir los territorios más relevantes de la región con oficinas propias en los próximos años. En este contexto, ya estamos en conversaciones con diferentes firmas de la zona, y confiamos en poder cerrar Argentina, Colombia y Perú el próximo año”.

»»»

Legaltech Day

The event focusing on legaltech trends in Latin America



23 MARCH 2021



MEDIA PARTNER

Iberian Lawyer

For information jon.bustamante@iberianlegalgroup.com



CAMILO RAMÍREZ ZULUAGA

COLOMBIA

MBCR HA FIRMADO A CAMILO RAMÍREZ ZULUAGA COMO NUEVO JEFE DE LAS PRÁCTICAS DE RESOLUCIÓN DE DISPUTAS Y DE BIENES RAÍCES

La firma MBCR (anteriormente Márquez Barrera Castañeda & Ramírez), anunció el nombramiento de **Camilo Ramírez Zuluaga** (en la foto) como nuevo socio en las áreas de Resolución de Disputas y Derecho Inmobiliario.

Ramírez es abogado por la Pontificia Universidad Javeriana, especializado en Derecho Administrativo dentro de la misma universidad, y tiene una maestría en Derecho cursada en la Universidad Externado de Colombia. También obtuvo una Maestría en Resolución de Conflictos Internacionales y Derecho Económico de la Queen Mary University de Londres. Antes de unirse a MBCR, ha trabajado en el Banco Agrario de Colombia y en firmas como Mayorga & Mayorga Abogados y RZ Asociados. Desde 2012 viene enfocando su práctica en litigios, arbitrajes y consultorías tanto Derecho Privado como en Inmobiliario.

Ramírez trabaja como profesor en la Pontificia Universidad Javeriana. También se desempeña en la Superintendencia de Sociedades y en la Cámara de Comercio de Bogotá como árbitro y secretario de tribunales arbitrales.



DIEGO NAVARRETE Y BENJAMÍN MORALES

CHILE

ORTÚZAR VERGARA & BOETSCH PROMUEVE A DIEGO NAVARRETE Y BENJAMÍN MORALES A SOCIOS

La firma chilena Ortúzar Vergara & Boetsch anunció el ascenso de dos de sus asociados a socios y la contratación de **María Elena Pinares** como nueva asociada.

Antes de incorporarse a Ortúzar Vergara & Boetsch, **Diego Navarrete** (en la foto de la izquierda) trabajó como asociado extranjero en Chaffetz Lindsey LLP, Nueva York (2018-2019). Su experiencia profesional también proviene de Schweitzer y Cía. (2013 - 2014) y del Centro de Estudios, Infocap (2010 - 2013). Se graduó en la Pontificia Universidad Católica de Chile en 2010 y tiene una maestría en derecho de la Columbia University (2018), donde fue distinguido como Harlan Fiske Stone Scholar.

Benjamín Morales (en la foto de la derecha) trabajó en Prieto y Cía. (2009-2016) antes de unirse a Ortúzar Vergara & Boetsch como asociado. Se graduó en la Pontificia Universidad Católica de Chile en 2010 y es Magíster en Derecho Penal por la Universidad de Talca, 2016. Además de su trabajo como abogado en el despacho, es profesor de Derecho Civil en la Universidad del Desarrollo.

María Elena Pinares ha sido contratada desde López Escobar del Río donde trabaja desde 2019, y anteriormente trabajó en Carey.

MÉXICO

CERVANTES SAINZ ABRE UNA NUEVA ÁREA DE CUMPLIMIENTO Y CORRUPCIÓN Y NOMBRA A PAULINA MORFIN CEDEÑO COMO JEFA DE LA PRÁCTICA

Cervantes Sainz, S.C. anunció la creación de una nueva práctica de “Cumplimiento Normativo y Prevención, Detección y Persecución de la Corrupción y Delitos Concurrentes”, dirigida por **Paulina Morfin Cedeño** (en la foto), abogada con reconocimiento nacional e internacional en la prevención del lavado de dinero y financiación del terrorismo.

El objetivo de la nueva práctica es brindar un asesoramiento jurídico completo a las empresas y grupos financieros en lo que respecta al cumplimiento de la legislación vigente.

Asimismo busca el asesoramiento en materia de corrupción y prevención de la normativa sobre el lavado de dinero y la financiación del terrorismo, asegurando el cumplimiento pleno, oportuno y total de la misma, pero con énfasis en lograr la identificación, evaluación y mitigación de los riesgos.

La finalidad del nuevo departamento es realizar un análisis en profundidad y aplicar los atenuantes óptimos para cada tipo de industria o actividad económica. El fin es la creación de políticas internas y procedimientos de amancebros que recopilen en el más alto nivel los Manuales de Operaciones, Códigos de Ética y Códigos de Conducta.

Paulina Morfin Cedeño es asociada senior de Cervantes Sainz, S.C. desde 2015. Obtuvo su título de abogada en la Escuela Libre de Derecho. Además, tiene una maestría en Ciencias Jurídicas de la Universidad Panamericana, una maestría en Derecho, Economía y Políticas Públicas de la Universidad Complutense de Madrid y es doctora en Derecho por la Universidad Panamericana. Además, adquirió experiencia trabajando con el Servicio de Administración Tributaria, la Procuraduría Fiscal de la Federación, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y en una de las mayores instituciones financieras mundiales que participan en el mercado mexicano, gestionando complejos asuntos financieros, bancarios y bursátiles, con énfasis en las prácticas de gobierno corporativo, cumplimiento, análisis de riesgos y diseño de mitigantes.

Paulina cuenta con una Certificación Oficial otorgada por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores que reconoce su destacado conocimiento técnico en la prevención de operaciones con recursos de origen ilícito y financiamiento del terrorismo. Por lo tanto, es una de las pocas abogadas que ejercen en bufetes privados nacionales e internacionales que está legalmente calificada para actuar como oficial de cumplimiento y auditora externa.



LATINOAMÉRICA

CUATRECASAS REFUERZA SU ESTRATEGIA DE NEGOCIO EN TODA LATINOAMÉRICA CON LA CONTRATACIÓN DE NUEVE SOCIOS EN CHILE, COLOMBIA Y MÉXICO

Los socios de Cuatrecasas han aprobado la contratación de Roberto Guerrero V. (en la foto abajo a la izquierda) como socio coordinador y de Corporativo y Comercial de Santiago de Chile, de Manuel Quinche (en la foto abajo al centro) como nuevo socio gerente y coordinador de Banca y Finanzas de Bogotá, de Alessia Abello (en la foto abajo a la derecha) como socia de Infraestructura de Bogotá, de Juan Felipe Vera (en la foto arriba a la derecha) como socio de Fusiones y Adquisiciones Corporativas de Bogotá y de Javier Díaz de León (en la foto arriba al centro) como socio de Práctica Tributaria de la Ciudad de México.

Roberto Guerrero se incorpora a la firma junto a tres abogados de su actual equipo: Tomás Kubick, Macarena Ravinet y Josefina Yávar, quienes, junto con Alfonso Ugarte, han sido nombrados socios de la práctica Corporativa y Comercial en Santiago.

Con estos nombramientos, la firma refuerza su liderazgo en América Latina, con una destacada presencia en Chile, Colombia, México y Perú, que prolonga ya más de veinte años de experiencia en la región. La firma basa parte de su estrategia de negocios en su capacidad de ofrecer un servicio legal integral a sus clientes, asesorándolos en los asuntos más complejos en los principales mercados de América Latina.

Roberto Guerrero V. es el nuevo socio coordinador de la Práctica Corporativa y Comercial en Santiago de Chile. Con 30 años de experiencia en asuntos Corporativos, Fusiones y Adquisiciones y derecho Bancario y Financiero, Guerrero ha participado en muchas transacciones emblemáticas en el mercado chileno. Ha centrado su práctica en el derecho Comercial, Societario y Financiero. Representando a clientes nacionales e internacionales, incluyendo multinacionales estadounidenses, europeas y asiáticas, ha participado en el diseño, negociación e

implementación de complejos acuerdos en muchos sectores de la economía, tales como el comercio, la energía, las finanzas, la pesca, los alimentos y bebidas, la industria, la infraestructura, la minería, los servicios y las telecomunicaciones. Se ha centrado en los servicios de asesoramiento y las transacciones de gran repercusión, que le han valido el reconocimiento internacional. También es profesor de la Facultad de Derecho de la Pontificia Universidad Católica de Chile y es miembro del Consejo Nacional de Televisión desde 2011. Entre 2008 y 2010, fue miembro del Consejo Chileno de Transparencia.

Manuel Quinche es el nuevo socio gerente de la oficina de Bogotá y coordinador del área de Finanzas. Especializado en financiación estructurada, financiación de proyectos y fusiones y adquisiciones, Manuel Quinche ha asesorado a prestatarios, prestamistas e instituciones financieras nacionales e internacionales en diversas transacciones de financiación de empresas y proyectos, incluida la financiación de bancos comerciales, la financiación sindicada, la financiación con entidades multilaterales, la financiación con organismos de crédito a la exportación y la financiación a través de los mercados de capitales. Destaca por su participación en algunas de las transacciones de financiación más complejas y de mayor valor realizadas en Colombia y en las dos transacciones de fusiones y adquisiciones más grandes de la historia de Colombia. Antes de incorporarse a Cuatrecasas trabajó en importantes firmas de abogados de Colombia y Estados Unidos.

Alessia Abello se convierte en socia especializada en la estructuración de proyectos de Infraestructuras en la oficina de Bogotá. Abello es experta además en asociaciones público-privadas, financiación de proyectos, y diseño y estructuración de contratos de construcción, particularmente en lo que respecta a la infraestructura vial. Su historial dentro del área energética muestra la participación en la estructuración de proyectos vinculados al capital privado en los sectores de los hidrocarburos y la electricidad. Asimismo, su experiencia alcanza la estructuración de contratos de diseño y construcción de refinerías y plantas de generación de energía. Ha asesorado a instituciones financieras en el financiamiento de proyectos de infraestructura y en la estructuración de titulaciones para financiar las obras del sistema de transporte integrado de Bogotá.

Juan Felipe Vera es el nuevo socio de Societario y Fusiones y Adquisiciones dentro de la oficina de Bogotá. Con amplia experiencia en transacciones corporativas, Juan Felipe Vera ha venido asesorando de modo regular a fondos de capital privado y clientes estratégicos en varias industrias en transacciones



ROBERTO GUERRERO V. (EN LA FOTO ABAJO A LA IZQUIERDA), MANUEL QUINCHE (EN LA FOTO ABAJO AL CENTRO), ALESSIA ABELLO (EN LA FOTO ABAJO A LA DERECHA), JUAN FELIPE VERA (EN LA FOTO ARRIBA A LA DERECHA) Y DE JAVIER DÍAZ DE LEÓN (EN LA FOTO ARRIBA AL CENTRO)

de fusiones y adquisiciones, reorganización corporativa, acuerdos de adquisición, acuerdos de accionistas, acuerdos de colaboración y mercados de capital. Asesora en la adquisición de empresas en muchos sectores, incluyendo banca, energía, salud, infraestructura, manufactura, consumo masivo y servicios públicos.

Javier Díaz de León es el nuevo socio de la oficina de la Ciudad de México y abogado fiscalista especializado en Fusiones y Adquisiciones, instrumentos financieros, *private equity*, planificación patrimonial y disputas fiscales derivadas de tratados fiscales. Especializado en tributación internacional, Javier Díaz de León ha representado en asuntos patrimoniales a fondos de inversión públicos y privados, casas de bolsa, SOFOMEs (un tipo de empresa propia del marco legal mexicano que otorga préstamos y créditos), empresas manufactureras y distribuidoras, consorcios de transporte marítimo y aéreo para la industria energética y *family offices*. Ha asesorado en materia fiscal sobre la creación de fondos regulados y no regulados, productos financieros, fusiones y adquisiciones, reestructuraciones corporativas, coinversiones, financiamiento, estructuración de desarrollos inmobiliarios, proyectos de energía e infraestructura y fideicomisos internacionales para la administración y transferencia de activos. El nuevo socio de Cuatrecasas tiene un Master en Fiscalidad Internacional por la Universidad de Nueva York y es profesor en programas de maestría en el Instituto Tecnológico Autónomo de México. Es miembro de la Asociación Fiscal Internacional y fue presidente de la Comisión Fiscal Internacional del Instituto Mexicano de Contadores Públicos.

La contratación de **Tomás Kubick** fortalecerá la práctica Corporativa y Comercial chilena. Cuenta con más de diez años de experiencia en asuntos corporativos y fusiones y adquisiciones, además de tener experiencia cumpliendo un papel de apoyo en asuntos de competencia, protección de los derechos del consumidor e insolvencia. El nuevo socio ha asesorado a clientes en importantes transacciones

de fusiones y adquisiciones y ventas de activos, *joint ventures* y también todas las formas de asociación, acuerdos de accionistas y estructuras legales complejas. Es asesor jurídico de varias juntas directivas acerca tanto de su gobierno corporativo como de la toma de decisiones. Es profesor de la Facultad de Derecho de la Pontificia Universidad Católica de Chile.

Macarena Ravinet se convertirá en la socia principal del departamento de Finanzas en Santiago de Chile. Con una amplia experiencia en fusiones y adquisiciones, financiación de proyectos y transacciones financieras, Macarena está especializada en los sectores de comercio minorista y alimentos, energía e infraestructura, telecomunicaciones, reestructuraciones corporativas y financieras, gobierno corporativo y capital privado. También asesora a empresas, fundaciones y organizaciones sin fines de lucro en asuntos corporativos, financieros y tributarios. Es presidenta y directora de la Fundación Pro-Bono Chile y forma parte de la Red Internacional Pro Bono.

Josefina Yávar es la nueva socia de Santiago de Chile especializada en transacciones de Capital de Riesgo y FyA en el sector energético. Con amplia experiencia en derecho Corporativo en general, Yávar se especializa en operaciones transaccionales, gobierno corporativo, formación y estructuración de fondos de inversión y fusiones y adquisiciones, tanto locales como internacionales. Se ha dedicado de modo especial a la adquisición, venta y desarrollo de proyectos energéticos. También ha asesorado a fondos de inversión, empresarios y empresas de nueva creación en asuntos de capital de riesgo y capital privado. Es profesora de la Facultad de Derecho de la Pontificia Universidad Católica de Chile.

Alfonso Ugarte es el nuevo socio de Fusiones y Adquisiciones que asesorará en transacciones públicas y privadas en la oficina de Santiago de Chile. Adquirió toda su formación en el importante bufete de abogados Claro & Cia y ha participado en algunas de las transacciones más emblemáticas del mercado chileno. Como experto en FyA ha asesorado a inversionistas extranjeros y nacionales en transacciones públicas y privadas de diversos sectores, aunque su desempeño en FyA se ha enfocado principalmente en Infraestructuras, Banca, Comercio, Minería y Tecnología. También asesora a acreedores y deudores en operaciones de financiación estructurada, reestructuración y reorganización de quiebras y financiación en dificultades. Desde el año 2014 es profesor de derecho corporativo y comercial en la Pontificia Universidad Católica de Chile.

COSTA RICA

BATALLA & ASOCIADOS HA PROMOCIONADO AL NIVEL DE SOCIO A MARVIN CARVAJAL

Batalla & Asociados, la prominente firma costarricense de abogados, anunció la promoción del renombrado abogado **Marvin Carvajal** como nuevo socio.

Con 23 años de experiencia en litigios y defensa de los derechos humanos, el nombramiento de Carvajal es el resultado de su destacada carrera de asesoramiento en los sectores público y privado. Continuando con una larga tradición de presencia de profesores universitarios en la firma, el nuevo socio también trabaja como profesor en la Facultad de Derecho de la Universidad de Costa Rica, donde también se desempeñó como vicedecano.

Antes de incorporarse a la firma como abogado senior en 2019, Carvajal se había desempeñado como director jurídico de la Presidencia de la República de Costa Rica donde, entre otros logros, llevó a cabo exitosos procesos de negociación con cámaras empresariales, sindicatos y organizaciones no gubernamentales.

Carvajal también ha sido director del Centro de Capacitación Judicial para Centroamérica y el Caribe, director de la Escuela Costarricense de Juristas y miembro fundador de la Red Iberoamericana de Protección de Datos, entre otros.



MARVIN CARVAJAL



CARLOS EDUARDO PADILLA

COLOMBIA

PHILIPPI PRIETOCARRIZOSA FERRERO DU & URÍA HA PROMOCIONADO A CARLOS EDUARDO PADILLA A SOCIO DE INFRAESTRUCTURAS EN EL DESPACHO DE COLOMBIA

PPU premió a **Carlos Eduardo Padilla** tras una exitosa carrera dentro de la firma al promoverlo a socio en la última Asamblea General.

Padilla es abogado por la Universidad de Los Andes y tiene una maestría en Administración de Negocios Internacionales por La Trobe University de Australia. Su especialización profesional se centra en proyectos de Infraestructuras, Emprendimientos Público-Privados y Tecnologías de la Información. Ha participado en varios de los proyectos de infraestructuras más importantes del país durante la última década y ha asesorado a clientes locales y extranjeros en la estructuración y financiamiento de proyectos de transporte, telecomunicaciones, hidrocarburos, energía y servicios públicos. Recientemente ha participado en la estructuración y financiación de varios de los proyectos más críticos de concesión de autopistas 4G, y en fecha más cercana incluso en la financiación de los proyectos de la Ruta al Mar, Pasto-Rumichaca y Pamplona-Cúcuta.

Con este nombramiento, la firma pasa a sumar 58 socios en sus despachos de Chile, Colombia y Perú, lo que convierte a PPU en una firma de abogados de referencia en América Latina.

PERÚ

GARRIGUES ABRE EN LIMA EL DEPARTAMENTO DE ANTIMONOPOLIO, REGULACIÓN ECONÓMICA Y PROPIEDAD INTELECTUAL CODIRIGIDO POR IVO GAGLIUFFI JUNTO CON EL ECONOMISTA JAVIER CORONADO

Garrigues ha lanzado la práctica de Antimonopolio, Regulación Económica y Propiedad Intelectual en Lima, trayendo a bordo al abogado Ivo Gagliuffi (foto izquierda) y al economista Javier Coronado (foto derecha). Con más de veinte años de experiencia en el sector público y privado, el doblete coordinará el equipo y proporcionará un enfoque integrado, tanto desde el punto de vista legal como económico, dándole una ventaja competitiva en el mercado peruano.

La nueva área abarcará temas relacionados con la libre competencia, regulación económica, análisis de impacto, competencia desleal, cumplimiento, divulgación, derecho del consumidor, defensa comercial internacional, propiedad intelectual, marcas, patentes y nuevas tecnologías. La práctica aprovechará las sinergias con áreas estratégicas de Garrigues, como Derecho Corporativo, Fusiones y Adquisiciones y Mercado de Capitales, para asesorar en la autorización previa de concentraciones empresariales; también con Derecho Público, para defender a los clientes en sus relaciones con las autoridades; y Litigios y Arbitraje Internacional, para proporcionar opiniones de expertos con un marcado enfoque financiero.

La experiencia de Gagliuffi y Coronado en el sector público será vital para el desarrollo de la práctica. **Ivo Gagliuffi** se incorpora como socio tras su nombramiento en la última reunión de



IVO GAGLIUFFI Y JAVIER CORONADO

socios. Anteriormente fue presidente del Consejo de Administración del Indecopi (Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Propiedad Intelectual del Perú) de 2016 a 2020. También en la Agencia Peruana de Defensa de la Competencia, Protección al Consumidor y Propiedad Intelectual, y fue el primer y único candidato peruano preseleccionado para el puesto de Director General de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI).

Javier Coronado, que se incorpora como director económico, se ha desempeñado como Viceministro de Comunicaciones (2015 y 2016), miembro de diversos organismos reguladores y, entre 2013 y 2020, como Gerente de Estudios Económicos y Director General del Indecopi. Durante ese tiempo, reforzó la autoridad antimonopolio y estableció el Centro Regional de Competencia de la OCDE en el Perú.

En el sector privado, ambos profesionales son reconocidos por sus extensas carreras. Gagliuffi ha trabajado como socio en importantes firmas de abogados como Ferrero Abogados (hoy PPU) y Lazo & De Romaña Abogados. Al mismo tiempo, Coronado trabajó en las prácticas antimonopolio y de propiedad intelectual en España y Europa en diferentes empresas consultoras (Nera Economic Consulting y Charles Rivers Associates International).

Ambos son autores de numerosas publicaciones científicas e informativas.

HACIENDO BALANCE



Ha quedado claro que 2020 no ha sido un buen año. No lo ha sido para la gente en general ni lo ha sido para la economía, y, como es lógico, no ha sido un buen ejercicio en lo tocante a las transacciones del Derecho de los negocios. El descenso en el volumen de negocio, provocado por los confinamientos, los cierres, la limitación de movimientos y demás, se ha dejado sentir en las economías de toda la región. Tan solo algunas operaciones especialmente grandes y ya planificadas u otras sobrevenidas, pero imprescindibles y urgentes como reestructuraciones y financiaciones de deuda, han marcado el ejercicio.



Aún así, con la llegada del final del año ciertas operaciones que habían venido desarrollándose llegaron a buen puerto, y han sido estas las que han servido, finalmente, para mitigar, siquiera a modo cosmético, una temporada descorazonadora en líneas generales. Pese a ello, hemos reunido un triplete de operaciones que han escapado a esa constante de acuerdos de menor tamaño, aquellas que han sobrepasado la cifra mágica del billón de dólares, e incluso una de las operaciones de la década: la fusión de Peugeot dentro de Fiat Chrysler, que, como toda operación global de semejante calibre, se ha dejado sentir, también, en la región.



Oscar Tutasaura



Chris Grieves

SANDVIK ADQUIRIÓ DSI UNDERGROUND INCLUYENDO SU SUBSIDIARIA EN COLOMBIA

Sandvik es un grupo de ingeniería global y de alta tecnología con aproximadamente 40,000 empleados que tiene un fuerte compromiso para mejorar la productividad, la rentabilidad y la sostenibilidad de cara al cliente.

Sus operaciones se basan en una experiencia única en tecnología de materiales, un amplio conocimiento de los procesos industriales y una estrecha cooperación con cada cliente. Esta combinación, sumada a las continuas inversiones en investigación y desarrollo (I+D), les ha permitido alcanzar posiciones de liderazgo mundial en diversas áreas como las herramientas y sistemas de herramientas para la industria de corte de metales, aceros inoxidables avanzados y aleaciones especiales, así como productos para calefacción industrial, y equipos y herramientas, servicios y soluciones técnicas para la industria minera y de construcción.

Precisamente es dentro de esta área de negocio donde se ha producido esta operación. Sandvik ha adquirido DSI Underground, líder mundial en productos, sistemas y soluciones de apoyo y refuerzo del suelo para las industrias de la minería subterránea y la construcción de túneles. La compañía pasará a formar parte de la división de minería: Sandvik Mining and Rock Solutions.

“Esta adquisición es un paso importante en nuestra ambición de crecimiento. El historial de DSI Underground de impulso, progreso y la seguridad en las operaciones subterráneas y su alcance global fortalecerán aún más nuestra posición de liderazgo mundial en

el mercado de las soluciones para minería y rocas”, confirmó Stefan Widing, Presidente y CEO de Sandvik. DSI Underground está presente en 70 países, con 22 unidades de producción situadas cerca de los clientes finales. La oferta de productos incluye sistemas de empernado, productos químicos de inyección y cápsulas de resina.

“Con la selección más amplia del mundo de productos y sistemas de soporte terrestre, la oferta de DSI Underground es altamente complementaria y nos permite ofrecer un mayor valor y seguridad a nuestros clientes”. El acuerdo da a DSI Underground acceso a la importante red de I+D, servicio global y ventas de Sandvik, complementa el creciente negocio de posventa de la empresa y refuerza su liderazgo en la minería subterránea y la construcción de túneles”, dice Henrik Ager, Presidente de Sandvik Mining and Rock Solutions.

DSI Underground tiene aproximadamente 2.000 empleados. Se espera que los ingresos de DSI Underground para 2020 sean de unos 518 millones de euros (excluyendo las cuatro empresas conjuntas que forman parte de la adquisición) y un margen de EBIT que, en cierta medida, será diluido en el margen de Sandvik Mining and Rock Solutions. El precio de compra es de aproximadamente 943 millones de euros en efectivo y, sin duda, la empresa considera que el impacto en las ganancias por acción de Sandvik será ligeramente positivo.

Se espera que la transacción se cierre a mediados de 2021 y está sujeta a las aprobaciones regulatorias pertinentes.

El bufete elegido por Sandvik para llevar a cabo el asesoramiento legal necesario fue **Norton Rose Fulbright**. La dirección del equipo corrió a cargo del socio Christopher Grieves, que comandó un equipo formado por los abogados Sam Morrey, Victoria

Morris y Florence Childs.

El despacho británico buscó asesores locales para realizar la asesoría en cada uno de los países donde DSI Underground contaba con subsidiarias, y en el caso de Colombia el estudio legal elegido fue **Posse Herrera Ruiz**, que se encargó del trabajo con un equipo liderado por el socio Oscar Tutasaura, y que contó con la intervención de la abogada senior Isabel Torres y la letrada junior Valentina Tobón.

Áreas de práctica

Infraestructura y Concesiones,
Bancario y Financiero, Energía

Operación

Compra de DSI Underground por parte de Sandvik

Firma

Norton Rose Fulbright, Posse
Herrera Ruiz

Socio principal

Christopher Grieves (Norton Rose
Fulbright), Oscar Tutasaura (Posse
Herrera Ruiz)

Valor

1145 millones de dólares

EXTENSIÓN DE DEUDA POR PARTE DE ENFRAGEN PARA REFINANCIAR SU CARTERA LATINOAMERICANA

El Grupo Glenfarne y su Grupo de inversores, en nombre de sus clientes, anunciaron un aumento de la deuda de 1.760 millones de dólares por parte de EnfraGen Energía Sur, S.A.U., Prime Energía SpA y EnfraGen España, S.A.U., que actuaron como emisores de la deuda.

El pasado 17 de diciembre de 2020, las tres sociedades del grupo EnfraGen realizaron una emisión de \$710 millones de notas senior garantizadas al 5,375% bajo la Regla 144A/RegS de la Ley de Valores de



José Luis Suárez Parra



Juan David Quintero

1933. Los Bonos vencen en 2030. Los emisores son subsidiarias oblicuas de EnfraGen, LLC, un desarrollador, propietario y operador de compañías de estabilidad de red y de infraestructura de energía renovable en América Latina. El primer uso de los ingresos de los Bonos, mezclados con un acuerdo de paquete de deuda aprobados por una institución financiera por un total de \$1.050 millones, lo que hacen un total de \$1.760 millones, se usarán preferencialmente para refinanciar la actual cartera de deuda de EnfraGen y el desarrollo posterior de la empresa.

EnfraGen es un desarrollador, propietario y operador de compañías de infraestructura de energía renovable de valor agregado y estabilidad de red en diversos lugares de América Latina con disponibilidad de inversión. La red de EnfraGen proporciona estabilidad a los sistemas nativos con una capacidad y una potencia versátiles, ofreciendo la opción de ayudar a la fabricación de energía intermitente de las plantas de energía renovable de la región. Las plantas renovables de EnfraGen son de tipo fotovoltaico e hidroeléctrico, y se encuentran distribuidas en lugares concretos que se benefician de factores de entrada distintivos a la infraestructura eléctrica, eligiendo situaciones en áreas geográficas optimizadas. La misión de la empresa es ayudar a la transición a redes eléctricas de emisión cero de carbono.

EnfraGen está gestionada colectivamente por Glenfarne Group, LLC y el supervisor mundial de financiación de mercados no públicos Companions Group, en nombre de sus inversores, y tiene instalaciones operativas y en construcción que entre todas sus filiales suman más de 1,4 GW de producción eléctrica. La empresa, junto con sus asociados

y subsidiarias, cuenta con un equipo de aproximadamente 275 profesionales. EnfraGen está establecida en Chile, Panamá, Colombia y los Estados Unidos. Glenfarne es un organismo privado de mejoramiento y administración de energía e infraestructuras con sedes centrales en Nueva York y Houston, y con centros de trabajo en Panamá, Santiago de Chile y Bogotá.

El préstamo bancario de 1.050 millones de dólares a cinco años fue concedido por un sindicato bancario formado por ocho entidades, fungiendo de entre ellos como coordinadores mundiales JP Morgan y Scotiabank, y contando con BNP Paribas, Intesa Sanpaolo, Mizuho, MUFG, Société Générale y SMBC. JP Morgan y Scotiabank fueron los coordinadores mundiales del acuerdo de bonos, así como corredores de libros conjuntos, junto con BNP Paribas, IMI Intesa Sanpaolo, Mizuho, MUFG, SMBC Nikko y Société Générale).

Las sociedades que sirven como avalistas son Prime Energía Colombia S.A.S., Prime Termoflores S.A.S. E.S.P, Prime Colombia Barranquilla S.A.S., Fontus Spain, S.L.U., Prime Energía III SpA, Prime Energía II SpA, Las Perlas Sur, S. de R.L., Las Perlas Norte, S. de R.L., Istmus Hydro Power, S. de R.L., Prime Energía QuickStart SpA, Generadora del Pacífico SpA, Generación de Energía Nueva Degan SpA, Empresa Eléctrica Diego de Almagro SpA y Generadora Antilhue SpA. Como directora legal de Prime Energía, Lina Montoya Jaramillo, llevó el proceso desde dentro de la empresa.

El asesoramiento legal se llevó a cabo por parte de **Gómez-Pinzón**, con un equipo dirigido por los socios **José Luis Suárez Parra** y Juan David Quintero, y que contó

con la participación de los asociados senior Daniel Flórez Linero, Alejandro Sanabria y Andrés Felipe Fonseca, así como los asociados Tonia Orozco y Álvaro Rueda, y finalmente el asociado junior Andrés Eduardo Gómez.

Áreas de práctica

Banca, Finanzas & Mercados de Capitales, Energía y recursos naturales, Infraestructuras

Operación

Extensión de deuda de EnfraGen

Firma

Gómez Pinzón Abogados

Socio principal

José Luis Suárez Parra (Gómez Pinzón Abogados) y Juan David Quintero (Gómez Pinzón Abogados).

Valor

1760 millones de dólares

FUSIÓN DE FIAT CHRYSLER Y PSA PEUGEOT

Una operación que se viene desarrollando desde finales de 2019, pero que todavía no ha concluido, por razones obvias, es la enorme fusión de dos de los mayores fabricantes de automóviles del mundo, Fiat Chrysler y PSA Peugeot (que es la compañía que comercializa vehículos bajo las marcas Peugeot, Citroën y Opel). Finalmente, con la aprobación de los accionistas de ambas compañías, va a surgir un gigante de la automoción, el cuarto mayor del mundo tras Toyota, Volkswagen y la alianza Renault-Nissan-Mitsubishi, con unas cifras de mercado que producen vértigo: 8,7 millones de unidades vendidas al año, una facturación de 170 billones de euros y 410.000 empleados globales. El motivo fundamental que han esgrimido los directivos ante los inversores es la necesidad de sobrevivir en una industria que se ve sometida a la presión de los cambios tecnológicos, sobre todo el cambio



Lorena Pavic



María José
Henríquez Gutiérrez



Juan Rodríguez



Manon Cremers



Alberto Giampieri



Daniel Hurstel

de paradigma al coche eléctrico, y la pandemia, y que está necesitada de generar conglomerados de enormes dimensiones para hacer frente a estos retos.

La empresa que surge de esta fusión se llamará Stellantis, e incluirá, además de las marcas ya mencionadas a otras como Jeep, Ram Trucks, Alfa Romeo y Maserati. El presidente de Fiat Chrysler, John Elkann, confesó a los accionistas que “Estamos viviendo una profunda era de cambios en nuestra industria. Creemos que la próxima década redefinirá la movilidad tal y como la conocemos”. Y auguró que estos años próximos son semejantes a los que contemplaron hace cien años el florecimiento de la industria automotriz.

La nueva empresa tendrá su sede en los Países Bajos, pero seguirá operando en Francia, Italia y los Estados Unidos.

Por otro lado ambas casas matrices se enfrentan a un problema conocido y admitido por la empresa que surge de la fusión: tienen muchas líneas de montaje infrautilizadas, lo que les sitúa en una posición de enfrentamiento con los sindicatos, que resulta especialmente complicada debido a las promesas hechas en el pasado a las administraciones francesas.

Aún así, tanto Bruno Le Maire, Ministro francés de Economía y finanzas, y Stefano Patuanelli, su homólogo italiano, afirmaron en una declaración conjunta que “acogen con satisfacción” la fusión, en la que ven el nacimiento de un “nuevo campeón europeo”. Pero, eso sí, advierten que ambos gobiernos “prestarán atención a la contribución de Stellantis al empleo industrial en Italia y Francia”. Conviene recordar que no es el primer proceso de fusión que ha buscado FCA, y que el fracaso en las conversaciones con Renault en 2019 siempre se entendió como una intromisión del gobierno galo.

Fiat y PSA han sido duramente afectados por la pandemia. Las ventas de vehículos de PSA bajaron un 30 por ciento en los primeros once meses del año, mientras que Fiat Chrysler vendió un 30 por ciento menos de autos y camiones hasta septiembre, que es hasta donde hay informaciones confirmadas. Esta circunstancia obligó a renegociar las condiciones del acuerdo. El dividendo especial para los accionistas de Fiat Chrysler, pagadero al cierre del trato (finales de enero supuestamente), se redujo a 3.600 millones de dólares desde los más de 6000 iniciales. A cambio, los accionistas de Fiat Chrysler recibirán una mayor parte de los posibles pagos futuros.

Carlos Tavares, director ejecutivo de PSA, conservará la posición en la naciente Stellantis. Elkann, descendiente de la familia Agnelli y del hombre que fundó Fiat en 1899, está llamado a ser el presidente. Mike Manley, el director ejecutivo de Fiat Chrysler, permanecerá como director de las operaciones en América de la nueva compañía.

La lista de asesores es impresionante. **Linklaters** asesoró a PSA con un equipo formado por los socios Anne Wachsmann y Thomas Elkins, que incluyó además a Matthieu Blayney, Nicholas Zacharie, Sara Gil Garcia, Violette Grac-Aubert, Pablo Boirin,



Benjamin Kanovitch



G.J. Ligelis Jr



Guglielmo Maisto



Scott D. Miller

Anne-Elisabeth Herrada y Camille Coulon

Bredin Prat asesoró a PSA con un equipo formado por Benjamin Kanovitch, Kate Romain, Jean-Benoît Demaret, Jing Wei, Jérôme Vincent, Dingyi Yu, François Herbert, Ghita Maata (FyA), Laetitia Tombarello, Simon Dereix, Geoffrey Gury (Laboral) Samuel Pariente, Mathieu Arnault, Elsa Tessier (Financiero), Olivier Saba, Jean-Damien Boulanger (Mercado de Capitales), Yves Rutschmann, Anne Robert, Marion Meresse, Camille Marpillat et Amaury De Galbert (Fiscal), Olivier Billard, Yelena Trifounovitch, Guillaume Fabre y Camille Petiaun (Competencia).

Stibbe aconsejó a PSA con un equipo formado por Manon Cremers, Jeroen Smits, Pieter Schütte, Paul Vestering, Marc Habermehl, IJsbrand van Straten, Lieke Stroeve, Steven Hijink y Ivo Nelissen

Cravath Swaine & Moore LLP trabajó con PSA por medio de un equipo dirigido por los socios George A. Stephanakis y G.J. Ligelis Jr., e que estaba formado por el abogado Roberto Bruno, los asociados de Fusiones y Adquisiciones Nicoleta D. Lupea, Joanna Pak y Henri R. Simonet; los socios Stephen L. Gordon y Christopher K. Fargo, el abogado principal Andrew Carlon



y el asociado Jiyeon K. Barta en asuntos impositivos; al socio Eric W. Hilfers y a los asociados Matthew J. Bobby y Jana I. Hymowitz en asuntos de compensación y beneficios para ejecutivos; y al socio Matthew Morreale en asuntos ambientales. Ryan S. Genkin y Hamza Sebti también trabajaron en aspectos de Fusiones y Adquisiciones

BonelliErede se encargó de asesorar a PSA en los asuntos relacionados con la legislación italiana.

Willkie Farr & Gallagher LLP se encargó de prestar asesoría a Bpifrance (que posee el 12.3% de PSA) con el doblete formado por Daniel Hurstel y Gabriel Flandin.

Morales y Besa asistió a PSA en Chile con un equipo dirigido por la socia María José Henríquez Gutiérrez, y que involucró a los asociados Claudia Arce Ojeda y Benjamín González Cortés.

Clifford Chance dio consejo a Dongfeng Motor Group, un accionista de referencia del Grupo PSA, con un equipo compuesto por los socios Mathieu Remy y Aline Cardin, el counsel Alexandre Merle, y el asociado Alexis Mesnildrey. La oficina de Shanghai de Clifford Chance también participó en esta transacción con el socio Tim Wang, el counsel Yi Yang, y la asociada Mercia Wang.

Sullivan & Cromwell asesoró a FCA con un equipo dirigido por Scott D. Miller, Juan Rodríguez, Olivier de Vilmorin, Oderisio de Vito Piscicelli, Vincent Bourrelly, Daniel J. Belke, Umberto Hassan, Nicolas Karmin, Henri Stiegler, Alexis Raguét, Camille Le Dantec, Morgane Praindhui De Beys (FyA), Gauthier Blanluet, Nicolas de Boynes, Davis J. Wang, Andrew Thomson, Alexis Madec, Jameson S. Lloyd, Minjae Jo, Joshua I. Stevens, Clémence Seichepine (Fiscal), Christopher L. Mann (Comité de Inversiones Extranjeras de los Estados Unidos), Jeannette E. Bander, Steven M. Keithley (Compensación para ejecutivos), Nader A. Mousavi



Mathieu Remy



George A. Stephanakis



Anne Wachsmann

(Propiedad Intelectual y TDT), Steven L. Holley, Axel Beckmerhagen, Frédéric Robles (Competencia) y Matthew J. Brennan (Medio Ambiente).

Legance asesoró a FCA en Italia con un equipo compuesto por Alberto Giampieri, Laura Li Donni, Stefano Bandini y Donatella Ruggiero.

Maisto asistió a FCA con Guglielmo Maisto y Cesare Silvani (Fiscal).

Carey se encargó de guiar a FCA en los asuntos legales chilenos con un equipo dirigido por la socia Lorena Pavic, y en el que participaron los asociados José Pardo y Gonzalo Soto.

De Brauw asesoró a FCA in los Países Bajos.

Áreas de práctica

Derecho Societario/ F&A, Derecho Financiero y Bancario, Mercado de Capitales, Transportes, Reestructuración e Insolvencia, Comercial, Competencia, Fiscal, Laboral, Medio Ambiente, Propiedad Intelectual, TDT

Operación

Fusión de FCA e PSA Peugeot

Firma

Bredin Prat, BonelliErede, Carey, Clifford Chance, Cravath Swaine & Moore LLP, De Brauw, Legance, Linklaters, Maisto, Morales y Besa, Stibbe, Sullivan & Cromwell, Willkie Farr & Gallagher LLP

Socio principal

Manon Cremers (Stibbe), Alberto Giampieri (Legance), Daniel Hurstel (Willkie Farr & Gallagher LLP), María José Henríquez Gutiérrez (Morales y Besa), Benjamin Kanovith (Bredin Prat), G.J. Ligelis Jr (Cravath Swaine & Moore LLP), Guglielmo Maisto (Maisto), Scott D. Miller (Sullivan & Cromwell), Lorena Pavic (Carey), Mathieu Remy (Clifford Chance), Juan Rodríguez (Sullivan & Cromwell), George A. Stephanakis (Cravath Swaine & Moore LLP), Anne Wachsmann (Linklaters),

Valor

40000 millones de dólares

A portrait of Lorenzo Hernández Allones, a man with short brown hair, wearing a blue blazer over a white shirt. He is looking directly at the camera with a slight smile. The background is a plain, light-colored wall.

LORENZO HERNÁNDEZ ALLONES, ONTIER MÉXICO: ESTABLECIENDO PATRONES GLOBALES

LORENZO HERNÁNDEZ ALLONES

Hace ahora casi una década, Lorenzo Hernández Allones inició una nueva aventura encargándose de la expansión de ONTIER en México. A lo largo de estos diez años ONTIER se ha ido asentando en el continente americano, convirtiéndose no solo en una de las firmas españolas con mayor presencia en Latinoamérica, sino uno de los referentes en cada uno de los países

donde ha ido abriendo despachos. Y en buena medida, la oficina de México ha servido como rompehielos en ese proceso de expansión. Los méritos de Hernández Allones han sido reconocidos con su nombramiento como socio, y, sobre todo, en su nueva posición de director de desarrollo de negocio para Latinoamérica y consejero de ONTIER Global.

por antonio jiménez

ONTIER es una firma especializada en Derecho de los Negocios en España y ahora, también, en otros puntos del planeta ¿Qué supuso para usted, para su carrera, entrar en ONTIER y posteriormente, ser el “country manager” en México?

Mi trayectoria profesional es bastante lineal, soy de los “*rara avis*” de esta profesión que nunca se ha cambiado de despacho. Terminé la carrera e hice el master de asesoría jurídica en el Instituto de Empresa, allí Bernardo Gutiérrez de la Roza (CEO de ONTIER) fue mi profesor en dos asignaturas. Desde el primer día me encantó su manera de dar clases y su personalidad, cómo transmitía ilusión y su claridad. Hice una entrevista con algunos socios del despacho y, cuando me pidieron incorporarme, no lo dudé. Trabajé duro en los departamentos de Mercantil y Bancario, y cuando el despacho decidió internacionalizarse y abrir su primera oficina fuera de España, me postulé internamente para la posición. Tuve varias reuniones con los socios responsables del proceso y a mediados de 2011 me comunicaron que me habían seleccionado como *country manager* de México.

A pesar de la incertidumbre inicial por empezar una nueva vida lejos de España en un rol nuevo dentro del despacho me hizo muchísima ilusión, las ganas de afrontar esta nueva aventura pudieron a las dudas típicas que puede tener un chico de 28 años en dicha situación. Tenía muchas ganas del reto y muchísimo por aprender. El aterrizaje en México fue un gran momento, una nueva cultura, nuevos compañeros de trabajo, distinta legislación, distintos problemas que solucionar a los clientes... Probablemente haya sido una de las etapas que más haya disfrutado profesionalmente, muy arropado por los socios del despacho, creando los cimientos de lo que hoy es ONTIER México.

Esta posición me ha aportado mucho personal y profesionalmente. Me ha dado la oportunidad de acelerar el “*timing*” habitual de una carrera profesional dentro del despacho y me ha permitido

ONTIER EN CIFRAS

1 Número de socios

11 Número de abogados no socios

5 Número de empleados no abogados

ÁREAS DE PRÁCTICA DEL DESPACHO:

- *Bancaria y Financiera*
- *Energía*
- *Societario- Fusiones y Adquisiciones*
- *Litigios*
- *Concursal*
- *Administrativo*
- *Laboral*

profundizar en tareas de gestión y dirección desde muy joven. Además me ha permitido desarrollar cualidades esenciales para un socio de un despacho internacional, como el gestionar equipos de trabajo, realizar desarrollo de negocio, enfocarme en cumplimiento de objetivos y el apoyo en la concreción de una estrategia de crecimiento de la oficina mexicana, inculcando a los compañeros locales la cultura y filosofía de ONTIER.

¿Había estado usted antes en México? ¿Recuerda cuáles fueron las primeras impresiones que le produjo el país cuando llegó allí hace ocho años? ¿Se siente ahora, casi una década después, un poco mexicano?

Nunca había estado en México. Volé por primera vez unos días a finales de 2011 con

MÉXICO ES UN PAÍS FABULOSO QUE RECIBE MUY BIEN LA INVERSIÓN ESPAÑOLA PERO QUE REQUIERE UN PERIODO DE ADAPTACIÓN. HAY QUE SER PACIENTE Y ENTENDER MUY BIEN LA CULTURA EMPRESARIAL Y PROFESIONAL MEXICANA. SABER ADAPTARSE MANTENIENDO LA ESENCIA DE ONTIER PROBABLEMENTE HAYA SIDO UNO DE LOS MAYORES RETOS DURANTE LOS PRIMEROS MESES



el Presidente Internacional de ONTIER en aquella época. Me presentaron a los socios locales y a los clientes y amigos del despacho en México. Unas semanas más tarde ya estaba de regreso con las maletas para empezar la nueva aventura. Recuerdo que fueron momentos de aprendizaje, teníamos un *business plan* muy bien trabajado y una idea muy clara sobre cómo implementarlo, pero, como todo en la vida, siendo la primera vez, hubo una parte de prueba y error. En aquel momento tuve la misma impresión que tengo ahora del país, es decir, que está lleno de oportunidades. México es un país fabuloso que recibe muy bien la inversión española pero que requiere un periodo de adaptación. Hay que ser paciente y entender muy bien la cultura empresarial y profesional mexicana. Saber adaptarse manteniendo la esencia de ONTIER probablemente haya sido uno de los mayores retos durante los primeros meses.

Después de casi una década en México siento que es mi segundo hogar, estoy viviendo una etapa preciosa personal y profesionalmente, y me siento muy afortunado y agradecido. Mis dos hijos han nacido en México, tengo muchísimos amigos allí y para toda mi vida estaré vinculado con México

Usted comenzó a destacar en la oficina de ONTIER en Madrid dentro del departamento de Mercantil, pero las áreas principales del despacho de Ciudad

de México parecen ser Energía, Societario y Fusiones y Adquisiciones, Financiero y Administrativo, y todas estas áreas relacionadas muy a menudo con grandes licitaciones públicas ¿Eso ha requerido por su parte una adaptación a este nuevo contexto ?

Totalmente, este proceso ha sido una adaptación constante. No fue sencillo conseguir la cédula profesional de abogado en México, pero ya la tengo desde hace varios años y puedo decir que soy de los pocos abogados que puede ejercer tanto en España como en México. Probablemente el derecho societario y contractual es el área en donde hay más similitudes entre el Derecho español y el mexicano, por lo que siempre me he sentido cómodo en dicho campo; pero poco a poco me he ido especializando en derecho energético, que ha cambiado mucho en los últimos años en México.

ONTIER tiene mucha experiencia en materia energética y ésta se ha ido trasladando a todas nuestras oficinas globalmente. Tuvimos la suerte de que uno de nuestros primeros clientes en México nos pidió que le ayudáramos con un pipeline de proyectos eólicos. Tenía unos buenos terrenos alquilados y unas mediciones de viento fabulosas. Yo siempre cuento medio en broma que me tuve que quitar la corbata de abogado y poner un casco de ingeniero porque adopté un papel similar al de director en México de la empresa. El despacho asesoró en toda la parte legal (Inmobiliario, Regulatorio, permisos, Mercantil, FyA...), y me permitió tener acceso y contacto frecuente con otras empresas que estaban apostando por proyectos renovables y con las instituciones mexicanas responsables del sector energético. Además, coordinábamos la parte técnica, ambiental y de gestión de terrenos con el equipo de nuestro cliente. Esa experiencia nos ayudó mucho no solo a profundizar rápidamente la parte legal que requiere un proyecto renovable en México sino a entender desde dentro y de primera mano un sector que, en aquella época, todavía estaba naciendo en el país. Posteriormente, llegó la reforma energética y todo cambió, se produjo una apertura del sector y todas las empresas privadas del mundo pusieron sus ojos, y en muchos

casos sus inversiones, en México. Fue un gran momento ya que contábamos con experiencia global en el sector, experiencia local con diferentes clientes internacionales y muy buenas credenciales, lo que nos permitió trabajar con clientes y proyectos estupendos en un escenario más amigable para la inversión.

¿Cuáles destacarías como los grandes hitos profesionales de estos ocho años de estancia en tierras mexicanas?

Desde un punto de vista personal, destacaría cuando me nombraron socio y director de desarrollo de negocio para Latinoamérica y recientemente el ser parte del consejo de ONTIER Global. Ciñéndome a México, destacaría el haber mantenido un crecimiento constante y el consolidar la primera etapa de la oficina. Tras varios años en México, en 2016 me ofrecieron la posibilidad de convertirme en socio del despacho. El proceso está muy institucionalizado pero me tocó ser el primero en pasar por el nuevo esquema. Tuve que preparar durante varios meses con un tutor del despacho un *business plan* a 4 años y presentarlo ante todo el consejo. Pensé que sería más sencillo pero tuve que darle muchas vueltas al *business plan* y rehacerlo muchas veces, también pensé que defenderlo ante el consejo no sería complicado pero te ponen en aprietos a pesar de llevarlo muy bien preparado. Por suerte todo salió bien y ese mismo día me nombraron socio y director de desarrollo de negocio para Latinoamérica, una posición que disfruto mucho coordinando a los distintos *country managers*, fomentando el *cross selling* entre oficinas y haciendo viajes a distintos países para visitar a clientes globales y potenciales nuevos clientes. Esta posición me ha ayudado mucho a conocer bien todas las oficinas americanas de ONTIER, a sus socios y clientes y poder transmitir lo que significa un verdadero despacho global en donde se potencia al socio local pero se respira la misma filosofía en todas las oficinas. Por poner un ejemplo, estoy seguro que una empresa que sea cliente en nuestra oficina de Perú, España, Chile y México tiene la

LLEGÓ LA REFORMA ENERGÉTICA Y TODO CAMBIÓ, SE PRODUJO UNA APERTURA DEL SECTOR Y TODAS LAS EMPRESAS PRIVADAS DEL MUNDO PUSIERON SUS OJOS, Y EN MUCHOS CASOS SUS INVERSIONES, EN MÉXICO. FUE UN GRAN MOMENTO YA QUE CONTÁBAMOS CON EXPERIENCIA GLOBAL EN EL SECTOR, EXPERIENCIA LOCAL CON DIFERENTES CLIENTES INTERNACIONALES Y MUY BUENAS CREDENCIALES, LO QUE NOS PERMITIÓ TRABAJAR CON CLIENTES Y PROYECTOS ESTUPENDOS EN UN ESCENARIO MÁS AMIGABLE PARA LA INVERSIÓN



sensación de estar asesorada por un único despacho con los mismos estándares y filosofía en las cuatro oficinas.

Este año 2020, me nombraron miembro del consejo de ONTIER Global. Me encanta participar en este consejo en que están los socios que son el motor del despacho y en donde se define la estrategia de ONTIER de manera global. Es un placer aprender de todos ellos y aportar mi granito de arena.

En cuanto a la oficina mexicana, destacaría su evolución y como ha ido creciendo y consolidándose dentro del competitivo sector legal mexicano. Como todo en la vida, hemos pasado por momentos mejores y más complicados pero siempre aprendiendo, adaptándonos y con la mira en lo que queremos que llegue a ser la oficina de México. Siempre hemos tenido muchísimo respaldo de ONTIER Global que está muy pendientes de nosotros y ayudándonos constantemente. Muchas veces se usa la oficina de México para testar nuevas ideas o prototipos y si sale bien se internacionalizan entre todas nuestras oficinas. Es un orgullo para mí participar en todo este proceso.

Asimismo, creo que hemos encontrado un equipo de mucho nivel, muy comprometido con el despacho y que le ilusiona formar parte de un proyecto

distinto e innovador. Ahora estamos trabajando en seguir creciendo en México y si todo sale bien, el próximo año será muy especial para la oficina.

A lo largo de este fatídico 2020 las transacciones en la región han caído de modo notable, en conjunto, en toda Latinoamérica, según los informes de TTR el ejercicio se va a cerrar con una bajada de casi el 50% en el volumen de negocio. Pero, sin embargo, dentro de ese panorama, el país que parece haber afrontado mejor esa caída es México, donde, según las mismas fuentes, el retroceso apenas ha sobrepasado el 25%. ¿Cómo han vivido esta situación desde ONTIER? ¿Se ve capacitado para esbozar una lectura de por qué México ha resistido mejor el embate de la crisis generada por la pandemia?

El año 2020 ha sido muy complicado por la pandemia y situación política en toda Latinoamérica y se espera una recuperación paulatina en los próximos años para llegar a niveles económicos de 2019. En ONTIER ya teníamos una política de *home office* por lo que hemos tenido la fortuna de adaptarnos muy rápido a esta nueva situación, no obstante nunca pensamos que la misma se iba a extender tanto en el tiempo, por ejemplo nuestra oficina mexicana lleva desde marzo haciendo todo el trabajo desde casa y parece que la situación aún se extenderá un poco más durante 2021.

En México somos una oficina muy transaccional, con muchas operaciones de M&A, y sin duda hemos notado que muchas de ellas se han paralizado y otras han avanzado más lento de lo todos teníamos en mente. Por regla general, los clientes están estudiando con más cuidado estas operaciones e incluyendo nuevas variables en su análisis de las mismas. Todo sigue avanzando pero más despacio, muy pocas operaciones en las que asesoramos en el despacho se han cancelado completamente.

Por otra parte, también hemos notado que muchos clientes entienden esta situación como una oportunidad y se están lanzando a realizar compras de

LORENZO HERNÁNDEZ ALLONES

es el socio director y country manager de ONTIER México, cuenta con licencia para ejercer la abogacía tanto en España como en México. Estudió la licenciatura en Derecho especializado en la economía, así como un MBA enfocado en la internacionalización de empresas en el IDEX y LLM en el Instituto de Empresa. Tras iniciar su carrera profesional en la oficina de ONTIER Madrid, en 2012 se traslada a la oficina de México en donde participa activamente en importantes transacciones relacionadas con el sector energético y asesora a sus clientes en el desarrollo, due diligence, M&A, PPAs y project finance de numerosos proyectos de energía renovable.

Lorenzo también ejerce como Secretario de la Cámara Española de Comercio en México y Secretario de la Comisión de Energía de la misma institución, asimismo cuenta con mucha experiencia en transacciones transfronterizas y trabaja con grandes grupos internacionales que invierten en México en diferentes sectores como ingeniería, construcción, infraestructura, energía y finanzas.

sociedades y proyectos, son inversores a largo plazo que consideran que la situación actual política y económica es momentánea y apuestan por uno de los países más fuertes de la región a largo plazo.

Otro de los escenarios de los que ha sido un testigo privilegiado, tanto por residir allí como por tener acceso a las grandes empresas del país y a sus operaciones, es el cambio gubernamental. Usted que ha vivido in situ los últimos años de Peña Nieto y los primeros de López Obrador, ¿encuentra una influencia relevante entre ambas administraciones

respecto a la práctica de la abogacía a la hora de desarrollar negociaciones empresariales? ¿Ha afectado realmente este cambio de escenario a efectos macro o microeconómicos?

Este es el segundo cambio de gobierno que vivo en México. Como en casi todos los países, un cambio de gobierno genera un pequeño parón en la economía y después un crecimiento potenciado por la nueva política económica y el desarrollo de grandes licitaciones públicas.

En mi opinión con el gobierno actual, probablemente influenciado por la situación económica global, se ha notado más el cambio que con la antigua administración. Son partidos políticos con visiones muy diferentes sobre sectores claves de la economía y que han adoptado políticas muy distintas, incluso contrarias, en alguno de ellos.

Todo ello afecta a la estabilidad y a la seguridad que necesitan los inversores a la hora de apostar por el país. Por ejemplo, esta situación se ha notado más con inversiones provenientes de la Unión Europea que de Estados Unidos y Canadá, probablemente porque el T-MEC les ha aportado esa seguridad que requerían los empresarios. A este respecto, se espera que en el segundo semestre del próximo año entre en vigor el tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México, que estoy seguro ayudará a potenciar las inversiones provenientes de Europa.

La figura del “country manager” es, al menos terminológicamente hablando, propia y casi exclusiva del organigrama de ONTIER. ¿En qué se diferencia exactamente la labor de un country manager frente a la más habitual de socio director?

En mi caso personal, no hay diferencia porque soy el socio director y country manager de la oficina pero en casi todas las oficinas de ONTIER conviven ambas figuras.

El country manager es una persona muy importante en nuestra organización ya que hace de enlace entre ONTIER Global



LORENZO HERNÁNDEZ ALLONES

EN ONTIER YA TENÍAMOS UNA POLÍTICA DE HOME OFFICE POR LO QUE HEMOS TENIDO LA FORTUNA DE ADAPTARNOS MUY RÁPIDO A ESTA NUEVA SITUACIÓN, NO OBSTANTE NUNCA PENSAMOS QUE LA MISMA SE IBA A EXTENDER TANTO EN EL TIEMPO, POR EJEMPLO NUESTRA OFICINA MEXICANA LLEVA DESDE MARZO HACIENDO TODO EL TRABAJO DESDE CASA Y PARECE QUE LA SITUACIÓN AÚN SE EXTENDERÁ UN POCO MÁS DURANTE 2021



y la oficina local, ayuda a impregnar la filosofía de ONTIER en el despacho local respetando y potenciando la cultura local. Además, de manera general, el country manager sirve de referencia y punto de contacto con el cliente internacional y tiene una función muy enfocada en desarrollo de negocio, generando oportunidades para la oficina local y para toda la organización. El socio director es el responsable de la oficina, de él depende el country manager, y es quien decide de una forma alineada con ONTIER Global la estrategia de la misma. El socio director tiene a su cargo la responsabilidad legal de la llevanza de los asuntos, el manejo del equipo de trabajo y en general dirige el día a día de la oficina. La experiencia nos ha demostrado que la buena química entre el socio director y el country manager es una combinación ganadora para las oficinas ONTIER.

Además de en ONTIER, usted ocupa una posición determinante dentro de la Cámara Española de Comercio en México. ¿Cómo se compaginan estas labores?

Una de mis actividades que más disfruto es colaborar con la Cámara Española de Comercio en México. La Cámara tiene más de 130 años y funciona a la perfección, incluso en momentos complicados como el actual. Tiene más de 700 socios y representa a la gran mayoría de las empresas mexicanas de capital español en México. En la Cámara trabaja un excelente equipo para apoyar y dar valor al socio, tiene tres delegaciones, diferentes comisiones sectoriales, una junta directiva de altísimo nivel, una directora general y un presidente maravillosos. La Cámara ha vivido un proceso de institucionalización y profesionalización en los últimos años espectacular.

Empecé colaborando con ellos varios años atrás ayudando a montar la comisión de energía, de la que también soy secretario. Personalmente opino es una de las mejores instituciones representativas de inversión privada en el sector energético en México, muy activa, tanto en la comisión como en las tres subcomisiones, en donde todos los socios interesados participan y aportan su experiencia. En esta comisión creamos un

EN LA CÁMARA SE GENERA MUCHA INFORMACIÓN, MUCHO NEGOCIO, CONTACTOS Y OPORTUNIDADES PERO TAMBIÉN LAS EMPRESAS APORTAN A LA CÁMARA, NO HAY COMPETENCIA, TODOS TRABAJAMOS POR EL BIEN COMÚN DE LA CÁMARA Y SUS SOCIOS DE MANERA DESINTERESADA



curso de formación de alto nivel enfocado en el mercado eléctrico mexicano, que lleva varias ediciones y que ha tenido muy buena aceptación

Desde el año 2016 soy el secretario de la junta directiva de la Cámara. Todos los miembros de la Junta Directiva son directivos de grandes empresas y aprendo muchísimo de todos ellos. Todos tenemos claro el objeto de la Cámara y que es una institución sin ánimo de lucro pero su gestión y administración se lleva de una manera muy profesionalizada y empresarial. Estoy muy agradecido de que me dejen formar parte de este grupo y ayudar en todo lo que pueda.

En la Cámara se genera mucha información, mucho negocio, contactos y oportunidades pero también las empresas aportan a la Cámara, no hay competencia, todos trabajamos por el bien común de la Cámara y sus socios de manera desinteresada.

¿Tiene intención de volver a España o de momento la morriña no ha podido con usted?

Hace unos días un amigo español que ha vivido en México muchos años y se acaba de regresar a España me dijo una frase que se me ha quedado grabada “a México llegas llorando y te vas llorando”. No tengo duda de que cuando llegue mi momento de regresar a España echaré muchísimo de menos México, su gente, su cultura, los amigos, la Cámara, la oficina, los compañeros... Lo que tengo claro, es que profesionalmente y personalmente siempre estaré ligado a México. 🇲🇽



SISTEMAS DE COMPLIANCE Y CERTIFICACIÓN INTERNACIONAL

por carlos andrés abarca

Durante los últimos años, y específicamente durante la última década, tanto en Latinoamérica como en el resto del mundo, se ha comenzado a hablar de *Compliance* y se ha tomado conciencia de la importancia de que las organizaciones cuenten con Sistemas de *Compliance* o los llamados Modelos de Prevención de Delitos, Programas de Ética, Programas de Integridad o, simplemente, Sistemas de Prevención de Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo, pero, ¿qué es el *Compliance*? Entendamos este término anglosajón, en primera instancia por su traducción literal, la de “cumplimiento”. En segunda instancia, abordemos su definición como una “función organizacional que debe establecer políticas

y procedimientos para que la organización desarrolle sus actividades comerciales y/o empresariales bajo un entorno ético, promoviendo una cultura de cumplimiento entre sus empleados, directivos y terceras partes interesadas, además de identificar riesgos de comisión de delitos, analizarlos y evaluarlos con objetivo de que la empresa desarrolle sus actividades dando cumplimiento a la normativa vigente, nacional e internacional”. Contextualicemos: A principios de los años 2000 la banca y empresas multinacionales e internacionales comenzaban a implementar fuertemente Sistemas de Cumplimiento, seguidos posteriormente por los Sujetos Obligados ante las Unidades de Inteligencia Financiera, sin contemplar a

todos los sectores económicos ni menos a todas las empresas ni tamaños, debido a que para que un sector económico o rubro esté obligado a informar reportes de operaciones sospechosas (ROS) o reportes de operaciones de efectivo (ROE), a la UIF correspondiente, debe ser vulnerable a los delitos de Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo, por lo que el *compliance* solo estaba destinado a unos pocos. Posteriormente, ya alrededor del año 2009-2010, en distintos países de Latinoamérica y del resto del mundo surgen legislaciones conforme a la Responsabilidad Penal de las Personas Jurídicas. No olvidemos que ya en la década de los 70, específicamente en 1977, en Estados Unidos se publica la Ley de prácticas corruptas en el extranjero (*Foreign Corrupt*

Practices Act- FCPA), cuyo objetivo principal era regular el comportamiento ético de las empresas estadounidenses. Posteriormente han surgido numerosas legislaciones al respecto, tales como *UK Bribery*, Convenio Anticohecho de la OCDE, Convención de las Naciones Unidas, COSO, Ley Sarbanes–Oxley, *Sentencing Reform Act* y otras diversas leyes de Responsabilidad Penal de las Personas Jurídicas, dando forma a multiplicidad de exigencias a organizaciones y quienes las dirigen, controlan y supervisan. Debido a todo lo anterior se originan entonces los Sistemas de Gestión del Compliance a cargo de organismos como International Organization Standardization (ISO), donde se entiende un Sistema de Gestión como “un conjunto de elementos interrelacionados de una organización para establecer políticas y procedimientos para lograr los objetivos de esta”. Surge en el año 2014 la norma ISO 19600 de Sistemas de Gestión del *Compliance* y en 2016 la ISO 37.001 de Sistemas de Gestión Antisoborno (norma tipo A–certificable). Actualmente se está a espera de la nueva normativa ISO 37.301 de Sistemas de Gestión del Cumplimiento, la cual también será certificable, integrando en ella todos los Sistemas de Gestión del Cumplimiento, incluyendo los Modelos de Prevención de Delitos, Programas Éticos o de Integridad o simplemente los Sistemas de Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo, ya que esta normativa ISO reúne todos los elementos con los que debe contar un Sistema de *Compliance*, incluso los elementos que exige la ley

extraterritorial FCPA para empresas que exporten o se relacionen comercialmente con los EE.UU. Pero, ¿por qué es importante que las organizaciones implementen y certifiquen su Sistema de *Compliance*? Bueno, es pertinente indicar que las diversas regulaciones legislativas en estas materias de responsabilidad penal de las personas jurídicas, tienen distintas exigencias para los sistemas de cumplimiento, incluso algunos países cuentan con un Sistema de Certificación Interno de estos Modelos de Prevención de Delitos, los cuales no han estado exentos de críticas por parte de organismos como la OCDE, por no dar garantías de homogeneidad en las auditorías o evaluaciones de certificación a cargo de empresas privadas que realicen dicha función. Por todo lo anterior, y con el objetivo de que las empresas cuenten con sólidos Sistemas de *Compliance*, es recomendable implementar normativas internacionales como ISO 37.001-37.301 y evaluar, y certificarlas ante organismos certificadores competentes y acreditados internacionalmente, como, por ejemplo, el Fórum de Acreditación Internacional (IAF), prestigioso organismo de acreditación reconocido por entidades de evaluación de la conformidad de distintos países. De esta forma, una empresa certificada puede acreditar tanto ante entidades públicas, como privadas o terceras partes interesadas, sus altos estándares éticos y de cumplimiento, permaneciendo bajo evaluación continua por la entidad certificadora como una herramienta de mejora constante para la organización. 

SOBRE CARLOS ANDRÉS ABARCA

Carlos Andrés Abarca es socio-director en *Probity Compliance*, así como Vicepresidente de *Certificaciones de Sistemas en la World Compliance Association Capítulo Chileno*. Posee titulaciones de MBA, Magister en Dirección General de Empresas, Ingeniero en Comercio Internacional y ha realizado cursos en Chile y en el extranjero relacionados con Lavado de Activos, Financiamiento del Terrorismo y Cumplimiento Normativo. Especialista en Leyes 19.913, 20.393, Circulares de la Unidad de Análisis Financiero UAF-Chile, *Foreign Corrupt Practices Act*, *UK Bribery Act*, SOX, ISO 19.600 y 37.001, entre otras regulaciones internacionales. Su experiencia laboral abarca más de diez años de experiencia como oficial jefe de la Policía de Investigaciones de Chile, trabajando en Investigaciones de Lavado de Dinero, Crimen Organizado y Delitos Económicos. Es experto en *Compliance Corporativo*. Ha diseñado e implementando decenas de Sistemas de Prevención de LA/FT, Modelos de Prevención de Delitos y Sistemas de *Compliance* para diversos tipos de organizaciones y sectores económicos. Ha abordado la investigación de delitos financieros transnacionales, diseño e implementación de Sistemas y, actualmente y conforme a su experiencia, se forma como Auditor Líder en Sistemas de Gestión Antisoborno. 



DE LA OBLIGACIÓN A LA MEJOR PRÁCTICA EVOLUCIÓN DEL ROL DEL *COMPLIANCE* *OFFICER* EN CHILE

por jorge contreras vergara

H

Hace ya casi 20 años escuchamos por primera vez la palabra “*Compliance*”. Fue a propósito de la entrada en vigencia de la Ley 19.913, que vino a establecer el marco en el cual nuestro país combatiría el flagelo del Lavado de Dinero, estableciendo la creación de la Unidad de Análisis Financiero (UAF), los denominados “sujetos obligados” y su deber de informar sobre operaciones sospechosas (ROS) y operaciones en efectivo (ROE). Es en este cuerpo legal que por primera vez se consigna la necesidad de designar un “funcionario responsable” de la relación con la UAF, el que luego sería descrito en las posteriores circulares que emitiría dicha entidad. Este es, en un breve resumen, el inicio de este largo camino que hemos recorrido en los ámbitos del *Compliance*.

Es la UAF la que describe por primera vez los llamados “Modelos de Prevención de Lavado de Activos”, donde se establecen los elementos mínimos que dichos modelos deberían contener, siendo central la figura del “Oficial de Cumplimiento” como responsable de la definición y operación de dicho modelo. Posteriormente, otros reguladores como la Superintendencia



SOBRE JORGE CONTRERAS VERGARA

Jorge Contreras Vergara es contador auditor por la Universidad Tecnológica Metropolitana, posee un MBA de la Universidad de Chile, Certificado en Prevención de Lavado de Activos, ACAM, y Certificado en Prevención e Investigación de Fraude, ACFE. En sus más de 20 años de ejercicio profesional ha formado parte de prestigiosas firmas auditoras como Deloitte y KPMG. En el año 2011 lideró el equipo que emitió el primer certificado de cumplimiento de la Ley 20.393 de Responsabilidad Penal de las Personas Jurídicas. En 2015 funda su propia consultora de Compliance, enfocada en elevar los estándares éticos e implementar modelos de prevención de delitos corporativos. Durante el año 2020 se integra al equipo del capítulo chileno de WCA. ■

de Valores y Seguros (SVS) y Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras (SBIF), hoy Comisión Para el Mercado Financiero (CMF) se sumaron a la obligatoriedad e importancia de dichos modelos preventivos y de la figura del Oficial de Cumplimiento.

En ese entonces, poco importaban las habilidades blandas o el adecuado manejo de equipos, mucho menos la capacidad de liderazgo de quien desarrollaba dicha función. Lo importante era cumplir la norma y no exponerse a sanciones legales. Años después, en 2009, fuimos testigos del nacimiento de nuestra Ley de Responsabilidad Penal de las Personas Jurídicas, 20.393, la cual emerge silenciosamente y sólo como requisito para que nuestro país pueda formar parte de OCDE. Fue algo novedoso y muy cuestionado en ese entonces, tanto por la forma en que fue concebida, como por los delitos que incluyó: lavado de activos, financiamiento

del terrorismo y cohecho a funcionario público nacional y extranjero. Aunque, mas allá de las críticas, lo relevante es que también estableció la manera en la cual las entidades podrían prevenir los delitos y así poder optar a atenuar e incluso, al menos en teoría, eximirse de responsabilidad ante delitos cometidos en su alero. Esa manera de prevenir es lo que hoy conocemos como Modelo de Prevención de Delitos, donde nuevamente el funcionario responsable del modelo, o “Encargado de Prevención de Delitos” tiene un rol preponderante e imprescindible, caracterizado por las facultades y atribuciones que la propia Ley exige e interpreta como indispensables para el adecuado desempeño de sus funciones. Es así como pasamos de un Encargado de Compliance obligatorio para los sujetos obligados indicados en la Ley 19.913 y las circulares de la UAF, a la figura de un Encargado de Prevención de Delitos (EPD), como persona responsable del diseño e implementación de un modelo preventivo de carácter voluntario, pero que con el correr de los años se ha entendido como una buena manera de proteger el negocio, la empresa y sus trabajadores. De ahí que hoy sea necesario y esperable que el Encargado de Compliance posea otras habilidades, más enfocadas al liderazgo y trabajo en equipo, que ayuden a su función de creador de cultura ética, un concepto mucho mas elevado que el simple Compliance normativo, como fue en sus inicios, algo que, sin duda, aporta valor a las organizaciones, protege su reputación y contribuye a lograr una sociedad mas justa y transparente. ■



¿PODRÍAN SER UTILIZADAS LAS MUNICIPALIDADES COMO HERRAMIENTA PARA DEFRAUDAR, LAVAR ACTIVOS O FINANCIAR AL TERRORISMO?

por fabián durán

Comenzaré contando un poco de historia al respecto de cómo surge la obligación normativa en la que los municipios no cumplen y los Servicios Públicos se encuentran en un Cumplimiento demasiado bajo o casi nulo, frente a la creación de sistemas de poco más que papel hechos sólo para ganar los bonos por metas cumplidas, quedando expuestos a ser utilizados como herramienta para defraudar, lavar activos (LA), financiar al terrorismo (FT) o la comisión de delitos funcionarios (DF). Para lograr una correcta aplicación de la Ley N° 19.913, el Gobierno de la Ex Presidenta Michelle Bachelet lanzó en mayo de 2015, la Agenda para

la Transparencia y la Probidad en los Negocios y la Política donde, mediante 14 medidas administrativas, se consideró el desarrollo de Sistemas Preventivos Antilavado de Dinero y Anticorrupción en los Servicios Públicos. A través de los Oficios Circulares N°20/2015 y N°14/2016, el Ministerio de Hacienda distribuyó a todos los Ministerios y Servicios Públicos del Estado, Intendencias, Gobernaciones y Municipalidades una guía de recomendaciones para la implementación de un Sistema Preventivo contra los Delitos Funcionarios, el LA y FT, elaborada en conjunto con la Unidad de Análisis Financiero

(UAF), y una propuesta de Modelo para Formular e Implementar un Sistema de Prevención de LA, FT y DF. En noviembre de 2016, la cartera de Hacienda solicitó actualizar y/o complementar las matrices de riesgo Institucional, según las directrices del Consejo de Auditoría Interna General de Gobierno (CAIGG), relacionadas con la identificación y evaluación de los riesgos asociados al LA, FT y DF. En agosto de 2017, además la Secretaría de Estado informó la necesidad de formular e implementar un Sistema de Prevención, y plasmarlo en un Manual al respecto. Dicho proceso culminó en diciembre de 2017.

Para continuar avanzando en un modelo que se vaya perfeccionando en el tiempo, en agosto de 2018 se solicitó a todos los Ministerios y servicios públicos del Estado, intendencias, gobernaciones y municipalidades, realizar una autoevaluación del funcionamiento de sus sistemas preventivos de antilavado y anticorrupción, la que debía plasmarse en un informe de diagnóstico, en el cual se especificarían los niveles de madurez y de capacidad alcanzados en cada organización.

Pese a todas estas buenas medidas listadas en los párrafos precedentes, lamentablemente la tarea no se está cumpliendo por parte de los Municipios y existe un alto porcentaje de incumplimiento dentro de los servicios e instituciones públicas centralizadas. Lo que se puede interpretar es que las normas y procedimientos para una adecuada Prevención de Delitos en el Sector Público y Municipalidades no es una prioridad para los jefes de servicios, alcaldes y sus respectivos consejos.

Si sólo una Municipalidad representara su real preocupación por la prevención de delitos y se mostrara como una entidad éticamente correcta con procedimientos vivos y operativos tales como un robusto control interno, capacitaciones, canales de denuncia implementados donde se garantice la confidencialidad y anonimato para los denunciantes, entre otros, serviría como referente.

Estas buenas prácticas son las que los chilenos demandan y que no se realizan en tiempo y forma, creando el síndrome

del “Modelo de prevención de delitos de papel”, creado apenas para cumplir y ganar bonos por cumplimiento de metas. Pero se engañan puesto que es un modelo que “nace sin vida”. La ciudadanía chilena está cansada de que los recursos públicos no se traten de una forma eficiente y transparente, ya que, como el dinero no es de las autoridades que lo administran, no se les mueve un pelo frente a la posibilidad de que las Instituciones puedan ser estafadas, utilizadas como herramienta para defraudar, lavar dinero o financiar al terrorismo. Siendo bien pensados: no existe intencionalidad.

¿Cuál será el primer Municipio o Entidad Pública en contar con un sistema de Prevención de Delitos robusto y eficaz? ¿Quién fiscalizará el cumplimiento de lo exigido en las normativas vigentes? No sacamos nada con la promulgación de normas si nadie las hace cumplir. Como el caso de la mencionada Circular N°20 que señala que es el Consejo de Auditoría Interna General de Gobierno (CAIGG) el encargado de velar y revisar el cumplimiento de los procedimientos de Prevención de Delitos, pero, por otro lado, este organismo de auditoría de Gobierno señala no tener atribuciones en las Municipalidades. Algunas preguntas que deja esta situación de cero control en esta materia son:

¿Si no es el CAIGG, tampoco la UAF y menos la CGR, quién?

¿Existe una intención real de prevenir delitos funcionarios o cualquier delito relacionado con el lavado de activos en los municipios?

¿Si no existen sanciones

SOBRE FABIÁN DURÁN

Fabián Durán es contador auditor, posee diversas titulaciones académicas y cuenta con más de once años de experiencia en Compliance, liderando certificaciones e implementaciones de modelos de prevención de delitos en entidades públicas y privadas, siempre velando por las buenas prácticas y ética corporativa. Actualmente, forma parte de la Unidad de Análisis Financiero de Chile. Es encargado de prevención de delitos del centro de estudios Ideas Republicanas y Vicepresidente de estrategias públicas en el capítulo Chile de la World Compliance Association. 

por incumplimiento, quien cumplirá?, y por último, ¿Es justo que sólo el sector privado sea sancionado por no cumplir normativas vigentes en la materia de prevención de lavado de activos y financiamiento al terrorismo? Para terminar, sólo invito a reflexionar sobre la situación de vulnerabilidad en que se encuentran los Municipios al no contar con buenas prácticas de prevención de delitos, será bueno dejar todo a la autorregulación, o tal vez a la UAF y al CAIGG, que se han dormido en dicho seguimiento y no han levantado las alertas sobre esta falta de control en el alcance que tiene la entidad encargada y designada para velar el cumplimiento de dicha normativa en las Municipalidades y Corporaciones de las mismas, que han quedado a su propio cuidado en esta materia. 



COMPLIANCE EN LA INDUSTRIA DEL CUIDADO DE LA SALUD

por marcela inzunza

Si bien el *Compliance* nació como una necesidad de supervisión y control en sectores extremadamente regulados, como es el sector salud, en su más amplia acepción, hoy es un recurso competitivo y diferenciador, así como un indicador de buena gestión, que vela por el cumplimiento de la legislación sectorial y toda la normativa interna de la empresa de que se trate, pública o privada. Ahora bien, ¿qué es el cumplimiento de normas regulatorias? El cumplimiento regulatorio significa estar en línea con las regulaciones establecidas por los distintos reguladores. Es encontrarse en un estado en el que los requisitos reglamentarios se cumplen en toda su extensión, tal como lo exigen los organismos

reguladores, reglamentos elaborados por organismos con autoridad en todo el mundo, cuya intención es diseñar directrices para garantizar la calidad de los productos y servicios que se elaboran y prestan en cada sector.

En última instancia, el propósito y el beneficio principal del cumplimiento de la asistencia sanitaria es mejorar la atención al paciente. El cuidado del paciente se mejora cuando las decisiones del cuidado de la salud se basan en estándares clínicos apropiados y actuales. Las decisiones de atención al paciente basadas en motivos inadecuados rara vez resultan en la prestación de una atención de calidad.

El cumplimiento de la atención médica también ayuda a las

SOBRE MARCELA INZUNZA

Marcela Inzunza es abogada corporativa, Master en Derecho de la Empresa de la Pontificia Universidad Católica de Chile; Postítulo en Asuntos Regulatorios de Medicamentos, Productos Biológicos y Cosméticos de la Universidad de Chile; M.P.L. de la Yale School of Management. Docente universitaria y autora de diversos artículos dentro de su especialidad. Directora y vicepresidenta nacional de comités técnicos de la World Compliance Association. Mentora en Inspiring Girls y WoomUp. Embajadora de Her Global Impact. Miembro de Mujeres Líderes de las Américas. Socia de ELTA - European Legal Technology Association. Afiliada al Colegio de Abogados de Chile. 

organizaciones y proveedores de atención médica a evitar problemas con las autoridades gubernamentales. Un programa efectivo de cumplimiento de cuidados de salud puede identificar problemas y encontrar soluciones a esos problemas antes de que una agencia gubernamental los encuentre. Un programa efectivo de cumplimiento de la asistencia sanitaria también puede mitigar la imposición de sanciones, o sanciones financieras que de otra manera podrían ser impuestas a la organización o el proveedor de atención médica. Un gran número de organizaciones y proveedores de atención de la salud han revelado a las agencias gubernamentales los asuntos identificados a través de sus programas de

cumplimiento. Las penas impuestas a esas organizaciones y proveedores que se denuncian a sí mismos fueron mucho menores que las penas y otras sanciones impuestas a las organizaciones y proveedores que fueron procesados por su mala conducta.

Un programa de cumplimiento eficaz también puede ayudar a organizaciones o proveedores de atención de la salud a evitar la responsabilidad por mala práctica. Un tema constante en el cumplimiento de la asistencia sanitaria es la documentación de que la organización o el proveedor está siguiendo las normas clínicas actuales. Una organización o proveedor de salud que sigue las mejores prácticas clínicas está menos expuesto a ser objeto de una demanda por mala práctica. Es casi imposible exagerar la dificultad del cumplimiento en la asistencia sanitaria. La avalancha de leyes, reglas, regulaciones y estándares que se aplican a las organizaciones y proveedores de atención médica es increíble. Muchas personas consideran que el código del Servicio de Impuestos Internos es una masa abrumadora de

leyes, reglas y regulaciones demasiado complejas. Las leyes y normas aplicables a las organizaciones y proveedores de atención médica son mucho más numerosas que el código del IRS, ¡y mucho más complicadas! Las organizaciones y los proveedores de atención médica necesitan una o varias personas que puedan ayudarlos en el desarrollo, la implementación y la administración de un programa eficaz de cumplimiento de la atención médica.

El Oficial de Cumplimiento es la persona que se asegura de que el programa de cumplimiento de la atención médica se mantenga actualizado, incluyendo todas las políticas y procedimientos que forman parte del programa de cumplimiento. En una gran organización de salud, ese trabajo no puede ser realizado por un solo individuo. Las grandes organizaciones requerirán múltiples individuos y departamentos enteros dedicados a la conformidad del cuidado de la salud. El cumplimiento de la normativa del cuidado de la salud es muy complejo, pero está aquí para quedarse. 





LA MUJER EN EL COMPLIANCE. ORIENTADAS POR LA BRÚJULA ÉTICA INTERNA

por marisa mancino

El evidente cambio de paradigma social al que asistimos en los últimos años nos lleva a afirmar que la mera existencia de normas, muchas veces programáticas, resultan insuficientes para abarcar un tema tan complejo como el del *compliance*, porque intentamos generar un cambio real y efectivo, y para ello jamás las normas son suficientes por sí solas.

En este entendimiento, los programas de Integridad o de *Compliance* son herramientas útiles que debemos aprovechar al máximo, puesto que suponen una estructura ya generada para la prevención de riesgos de corrupción, pero es imprescindible que cuenten con temas de género y protección de la equidad para asegurar la

sostenibilidad de los mismos. Los reglamentos internos y Códigos de conducta, cualquier instrumento de autorregulación deben reflejar compromiso con la prevención de todas las situaciones que pudieran atentar o vulnerar a las mujeres dentro de las empresas (acoso sexual, laboral, discriminación). Las empresas deben sopesar que los climas laborales hostiles o ingratos afectan la competitividad de los trabajadores/as dentro de la empresa, quebrándose la confianza. Es muy importante incluir protocolos especiales para prevenir e investigar los acosos sexuales, lograr transparencia en las remuneraciones a fin de respetar la equidad salarial, regular los ascensos y generar una cultura

de respeto y promoción del trabajo femenino. Las mujeres somos una piedra angular para lograr transparencia corporativa, si bien no hay pruebas empíricas al respecto, poseemos lo que consideraría una brújula ética diferenciadora que actúa como guía en nuestras actividades. Tenemos un estilo diferente al masculino, complementario. Poseemos un manejo de gestión certero, nos centramos más en el detalle, en la veracidad, autenticidad, nos rodeamos de personas capaces en base a reconocer humildemente nuestras limitaciones y flaquezas. Anticipamos lo que puede pasar, porque miramos los efectos en las personas. Somos diferentes, no superiores, pero esa diferencia es la necesaria en



éstas áreas de riesgos donde se requiere más transparencia y realismo, algo más holístico diríamos, algo más intuitivo, profundo, que posibilita detectar o percibir prácticas corruptas más tempranamente.

Para todas las decisiones que tomamos ocupamos las tres F (según la profesora Nuria Chinchilla): 1) la de la feminidad, miramos con más enfoque y más ojos, 2) familia, no somos islas, y somos capaces de sentir que todos la tenemos, respetamos esos espacios, y 3) flexibilidad, somos seres flexibles adaptables a situaciones y diversas realidades, y esto nos da dos C, compromiso y confianza. La mujer en el mundo del *compliance* se acerca al riesgo desde una perspectiva más global y multidimensional. Chile vivió en el último año situaciones muy complejas y algunas de las grandes demandas que causaron el estallido social en octubre de 2019 fueron iniciadas por grupos de mujeres, que solicitaban el fortalecimiento y aplicación efectiva de la política contra el acoso laboral sexual y de buenas prácticas laborales.

Tras el resultado de los comicios

SOBRE MARISA MANCINO

Marisa Mancino es abogada con especialidad en Derecho económico empresarial por la Universidad de Buenos Aires, concentración en Compliance corporativo. Ha realizado un postgrado en delitos informáticos por Cambridge International University. Actualmente es Presidenta de la World Compliance Association, Capítulo Chileno. Se desempeña como consultora y socia asesora en Latinoamerican Compliance Applications e Integridad Empresarial Chile. Ha participado en numerosos cursos, congresos y talleres nacionales e internacionales relacionados con la temática del Compliance corporativo y del sector público. Actualmente se encuentra cursando el Magíster sobre Compliance y Análisis de Riesgos en ADEN University School. Ha sido elegida como speaker en Woman Economic Forum Argentina, representando a Chile para hablar de las mujeres en Transparencia e Integridad. 

el 25 de octubre pasado, se inicia el camino hacia una nueva Constitución Nacional. Supone un hecho histórico, pero no el único, pues en la misma votación popular se estableció que una convención constitucional conformada al 100% de manera paritaria sea la responsable de encarar el proceso de elaboración de la nueva carta magna de Chile. Una convención compuesta por 155 ciudadanos que serán elegidos en abril para ese fin con carácter paritario entre hombres y mujeres. El proceso chileno es inédito en el mundo, pero ¿qué significa esto en realidad? Una constitución paritaria no solo reconoce a las mujeres el derecho a participar en igualdad de condiciones, sino también a escribir una nueva carta magna con enfoque de género. Una oportunidad de sintonizar con demandas ciudadanas y ser un ejemplo global. Se tratará de la primera Constitución paritaria del mundo. Chile ya ha iniciado un camino de reconocimientos y espacios para la mujer jamás imaginado.

Las mujeres constituyen en Chile el 51% de la población, por lo que contar con paridad en este proceso se traduce en reducir las desigualdades y transformar las relaciones de poder. Pero la participación femenina en directorios se limita tan solo al 6%, y en cargos gerenciales abarca un 20%, algo que no suena muy lógico.

Si deseamos un futuro comprometido con la inclusión, la igualdad, la transparencia, que esa brújula diferenciadora nos oriente hacia esa complementariedad por un mundo mejor, es importante para ello plantearnos nuestro aporte. 



IMPORTANCIA DE LA PROTECCIÓN DEL DENUNCIANTE EN LOS PROGRAMAS DE CUMPLIMIENTO

por rebeca zamora picciani

Los programas de cumplimiento se focalizan en las actividades de prevención y detección, a fin de gestionar debidamente los riesgos a que se ven expuestas las personas jurídicas en el desarrollo de su labor habitual. Focalizarse en la prevención será siempre mejor que la reparación de un incumplimiento, lo que en muchos casos ni siquiera será posible. Por eso, no ha de resultar sorprendente el crecimiento y mayor valoración que están teniendo estos programas.

Un aspecto clave de estos sistemas es poder contar con herramientas efectivas de detección de incumplimientos o irregularidades, a fin de proceder a su investigación y sanción, contribuyendo, en consecuencia, a la prevención. Dentro de estas herramientas, los canales de denuncia son indispensables.

En relación con la recepción de la denuncia, para cumplir con un estándar idóneo, el canal respectivo debiera ser expedito, confidencial y eficaz, asegurando la debida indemnidad, razón por la cual debe permitir expresamente la posibilidad de que se puedan efectuar denuncias con carácter confidencial. Esto no solo incentiva la denuncia, sino que protege

en muchos casos la dignidad del denunciante, quien podría ser un trabajador de la propia compañía y verse expuesto a acosos o represalias por parte de denunciados con igual o mayor rango, o incluso otros compañeros que pudieran tener conocimiento de su identidad. En Chile, tratándose de funcionarios públicos, la Ley 20.205 que protege al denunciante de irregularidades y faltas al principio de probidad. Los artículos 90 A y 90 B regulan pormenorizadamente dos aspectos. En primer lugar, la indemnidad, estableciendo que quienes denuncien no podrán ser objeto de las medidas disciplinarias de suspensión del empleo o de destitución, no podrán ser trasladados de localidad o de la función que desempeñaren, sin su autorización por escrito, durante el lapso a que se refiere la letra precedente; ni tampoco ser objeto de precalificación anual, si el denunciado fuese su superior jerárquico, etc. En segundo lugar, se regula la posibilidad de realizar la denuncia de forma anónima, indicando que en ella podrá solicitarse que sean secretos, para terceros, la identidad del denunciante o los datos que permitan determinarla, así como la información, antecedentes y documentos que entregue o indique con ocasión de la denuncia. En ese caso, quedará prohibida la divulgación, bajo cualquier forma.

Por el contrario, tratándose de los trabajadores regidos por el Código del Trabajo, no existe una regulación específica en la materia. De hecho, el derecho a la indemnidad parte de la base de que el trabajador puede ser



objeto de represalias por parte del empleador, por el ejercicio de acciones judiciales, por su participación como testigo, por haber sido ofrecido en tal calidad o como consecuencia de la labor fiscalizadora de la Dirección del Trabajo. Tampoco existen un reglamento fijado de las denuncias o el deber de protección del denunciante, salvo lo que se señala a propósito del acoso sexual ilícito tiene un procedimiento reglado (arts. 211-A a 211-E del Código del Trabajo).

Sin perjuicio de que sería deseable contar con una regulación similar a aquella existente en el sector público, en el ámbito de los trabajadores regidos por el Código del Trabajo sí se reconoce expresamente que los derechos fundamentales de los trabajadores y trabajadoras tienen el carácter de límites infranqueables respecto de las potestades del empleador, en particular en cuanto al derecho a la dignidad del trabajador (artículo 2° del Código del Trabajo).

Estas directrices son de suma relevancia si se quiere incentivar la denuncia interna. Un

SOBRE REBECA ZAMORA PICCIANI

Rebeca Zamora Picciani se tituló como abogada por la Universidad de Chile y es diplomada en Compliance y Buenas Prácticas de la PUC. Actualmente es profesora de Derecho Penal en la Universidad Central y Directora de Cumplimiento Normativo & Derecho Penal en Honorato | Delaveau. Ha centrado su carrera en asesorías en torno a anticorrupción, delitos económicos y materias relacionadas a la Ley de Responsabilidad de Personas Jurídicas. 

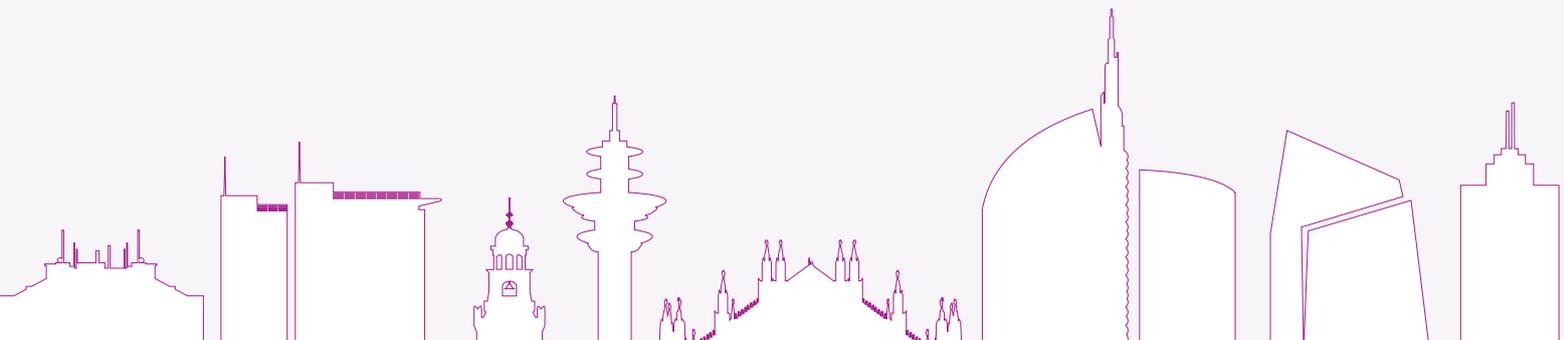
programa de cumplimiento que se diga eficaz necesariamente deberá tener como eje la investigación, el reconocimiento de la dignidad del denunciante y su debida protección. De lo contrario, tendremos un canal vacío de denuncias que en muy pocos casos puede ser leído como síntoma de ausencia de incumplimientos. 

LEGALCOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

7 - 11 JUNE 2021

Milan, Italy



**THE GLOBAL EVENT
FOR THE LEGAL BUSINESS COMMUNITY**

Patronage, Partners and Supporters

2021 Edition

Platinum Partners



Gold Partners



Silver Partner



Supporters



Media Partners



LCPUBLISHINGGROUP SUPPORTS



Legalcommunity Week 2021 – Program (in progress)

CWP: Conferences and working program

SEP: Social events program

 Open with registration

 Invitation only

MONDAY 7 JUNE			Partners	Address
9:00 - 13:00	 CWP	Opening conference: "Innovation and artificial intelligence" (Lunch to follow)		Tbc
14:00 - 16:00	 CWP	Roundtable: "New media"		Tbc
16:00 - 18:00	 CWP	Roundtable		Tbc
From 18:30	 SEP	Corporate Counsel Cocktail	GattiPavesiBianchiLudovici	Tbc
TUESDAY 8 JUNE				
8:00 - 9:30	 CWP	Breakfast on Finance		Tbc
9:15 - 13:00	 CWP	Conference: "Africa and the Middle East" (Lunch to follow)		Tbc
14:00 - 16:00	 CWP	Roundtable: "Cross border litigation"		Tbc
16:00 - 18:00	 CWP	Roundtable: "CSR & Sustainability: Business Ethics in Crisis Situations"		Tbc
18:00 - 20:00	 SEP	Networking Roundtable		Tbc
From 19:00	 SEP	Best PE Deal Makers Cocktail		Tbc
WEDNESDAY 9 JUNE				
6:15 - 8:30	 SEP	Corporate Run		Tbc
9:00 - 13:00	 CWP	Conference: "LATAM" (Lunch to follow)		Tbc
11:00 - 13:00	 CWP	Roundtable		Tbc

Legalcommunity Week 2021 – Program (in progress)

CWP: Conferences and working program

SEP: Social events program

 Open with registration

 Invitation only

18:00 - 20:00	 SEP	Discussion and Cocktail		Tbc
18:30 - 20:30	 SEP	Talks & Cocktail		Tbc
19:30 - 23:30	 SEP	Corporate music contest		Tbc
THURSDAY 10 JUNE				
9:00 - 13:00	 CWP	Conference on Finance (Lunch to follow)	CHIOMENTI	Tbc
19.15 - 23:30		Legalcommunity Corporate Awards		Tbc
FRIDAY 11 JUNE				
18.00	 SEP	International guest greetings		Tbc

SEE YOU FROM
7 TO 11 JUNE 2021

for information please send an email to : helene.thiery@lcpublishinggroup.it

JOSÉ ESTANDÍA

A close-up portrait of José Estandía, a middle-aged man with dark hair and a beard, wearing a dark suit, white shirt, and patterned tie. He is smiling slightly and looking towards the camera. The background is a blurred office setting with large windows.

**JOSÉ ESTANDÍA.
JONES DAY MÉXICO:
CIMENTANDO EL
FUTURO ENERGÉTICO**

Una de las industrias punteras de la economía mexicana es la energética, y esta vive a día de hoy una serie de cambios tan determinantes que requieren alguien con un profundo conocimiento del sector y la experiencia suficiente como para poder aplicar una perspectiva de cara al futuro cimentada en la experiencia. José Estandía, socio administrador de la oficina de Jones Day en Ciudad de México y director del departamento energético, es el tipo de profesional que puede ayudarnos a entender mejor el singular momento por el que atraviesa el sector, tanto en el país como en la región, y ha tenido la amabilidad de concedernos un hueco en su agenda para atendernos.

por antonio jiménez

LEGALDAY

The Iberian event for the legal business community

04 NOVEMBER 2021 • MADRID

9:00 – 17:30 (CET)



JONES DAY MÉXICO EN CIFRAS

8

Socios

44

Abogados no socios

9

Of Counsel

1

Counsel

19

Asociados

15

Legal researchers

35

Empleados no
abogados

Jones Day es una de las grandes firmas legales de los Estados Unidos y una de las más importantes del mundo ¿Qué supuso para usted, hace ya doce años, incorporarse a la empresa?

Antes de la fusión era socio del despacho De Ovando y Martínez del Campo. Jones Day y De Ovando y Martínez del Campo habían estado colaborando en diversos asuntos durante más de 20 años antes de la fusión. En 2009 decidimos fusionarnos con Jones Day. Una de las razones medulares para dicha fusión fue que Jones Day tenía y tiene una historia de más de 125 años y una cultura de servicio al cliente y profesionalismo basada en valores compartidos explícitos que incluyen brindar servicios legales *pro bono*, fomentar la diversidad en nuestra profesión y apoyar los esfuerzos de divulgación de dichos valores en todo el mundo.

Para mí supuso un cambio muy relevante y positivo ya que nos permitió un crecimiento significativo, tanto en número de prácticas como de abogados. Pasamos de 23 abogados a más de 50. También nos permitió ser parte de una de las mejores firmas del mundo y asesorar a clientes de Jones Day en Estados Unidos, Europa y Asia con inversiones en América Latina. En retrospectiva considero que nuestra incorporación a Jones Day fue la mejor decisión laboral que he hecho en mi vida.

México y Brasil son las dos únicas sedes de Jones Day en Latinoamérica. ¿Cuál es la perspectiva de la casa madre de esta región y sus planes para desarrollarse, en caso de que los tenga, dentro de esta región?

En adición a las oficinas en la Ciudad de México y São Paulo, la firma también tiene oficinas en Miami y Madrid. Miami tiene una gran presencia no solo en los Estados Unidos, con su gran economía, sino que su impacto alcanza profundamente a América Central y del Sur, al igual que Madrid. Creemos que los vínculos entre Madrid, México, Miami y São Paulo brindan una cobertura amplia

para apoyar la variedad de servicios que brindamos en toda América Latina. Durante muchos años, Jones Day había representado a sus clientes en toda América Latina desde los Estados Unidos, Madrid u otras oficinas y había recurrido a asesores locales de confianza cuando era necesario. Esto fue suficiente porque la región se estaba desarrollando lentamente y relativamente pocos de nuestros clientes tenían operaciones allí. Hoy, con algunas de las economías más importantes ubicadas allí, esto ya no era una opción. Necesitábamos estar físicamente presentes en las jurisdicciones más importantes, a saber, México y Brasil. Continuaremos sirviendo a clientes en los otros países con abogados experimentados de nuestras oficinas en los Estados Unidos y, cuando sea necesario, retendremos firmas locales sólidas para satisfacer necesidades puntuales de esos clientes. Recientemente hemos asesorado a nuestros clientes en Colombia, Perú, Argentina, Costa Rica y Chile, por nombrar solo algunos. Contamos con más de 50 abogados dedicados al trabajo latinoamericano, lo que nos brinda una gran experiencia para cubrir las necesidades de nuestros clientes en la región.

Su área de especialización es la energética, siempre encargándose de grandes operaciones de fusiones y demás procedimientos societarios complejos. ¿Cuáles son las perspectivas que le ve al área? ¿Los procesos de cambio de las fuentes de combustible fósil a las renovables han afectado de modo importante a la legislación o eso es algo que no está directamente relacionado con la parte contractual y reguladora?

Es correcto, mi área primordial de especialización es la energética, particularmente en materia eléctrica. En cuanto a la perspectiva que veo del área, es la misma que hemos tenido a lo largo de los años dentro de la firma frente a los diversos cambios regulatorios en el área energética, mantener un desarrollo

y liderazgo dentro del sector, brindando una asesoría interdisciplinaria de un alto grado de especialización dirigida a dar la mejor solución a los intereses de nuestros clientes.

En cuanto a los procesos de cambio de fuentes de combustible fósil a renovables, es innegable que tal transición ha generado un impacto directo en la legislación y las diversas relaciones contractuales entre los participantes del sector (previo y posterior a la reforma energética que tuvo lugar en México en el año 2013) y entidades como la Comisión Federal de Electricidad (“CFE”).

Entre los primeros cambios regulatorios a los cuales dieron lugar dichos procesos, podemos mencionar el modelo Contrato de Interconexión para Centrales de Generación de Energía Eléctrica con Energía Renovable o Cogeneración Eficiente, emitido por la Comisión Reguladora de Energía en el año 2010, el cual, brindó a sus titulares beneficios como el reconocimiento de potencia autoabastecida, tarifa de transporte de porteo verde y banco de energía, lo que lógicamente, generó un cambio en las negociaciones, dando lugar a cláusulas y garantías que anteriormente no eran contempladas en este tipo de relaciones. Sin embargo, el cambio más trascendente en relación con la transición de procesos

LA TENDENCIA HACIA LA
DESCARBONIZACIÓN DE LA
ECONOMÍA MUNDIAL ES
IMPARABLE Y EL SECTOR DE LOS
HIDROCARBUROS HA COMENZADO
A TOMAR POSICIONES PARA NO
QUEDARSE ATRÁS DE LOS CAMBIOS
ENERGÉTICOS QUE ESTÁN EN
MARCHA



de generación con base en energías fósiles a energías renovables o limpias lo encontramos en la reforma energética llevada a cabo a partir de la reforma constitucional publicada en el Diario Oficial de la Federación en fecha 20 de diciembre de 2013, con la cual, a través de sus transitorios y leyes reglamentarias, se estableció legalmente el objetivo de México de generar el 35 por ciento de su energía a partir de fuentes renovables y limpias para 2024 e impuso objetivos provisionales para alcanzar ese objetivo. Para lograr tal objetivo, la Ley de la Industria Eléctrica y Ley de Transición Energética establecieron que los usuarios de energía eléctrica en el país deben consumir un porcentaje (que varía de año en año) de energía eléctrica de fuentes renovables o limpias, el cual se acredita a través de los Certificados de Energía Limpia (CEL), que son otorgados a aquellas centrales que generan energía con base en fuentes renovables o limpias que cumplen con los *“Lineamientos que establecen los criterios para el otorgamiento de Certificados de Energías Limpias y los requisitos para su adquisición”* emitidos por la Secretaría de Energía en el año 2014. Lo anterior, además de todos los cambios que implica pasar de un régimen de un servicio público de energía al de un mercado eléctrico, a su vez, ha modificado las relaciones contractuales e intereses entre los participantes del mercado, pues han generado un interés en establecer relaciones contractuales con centrales limpias o renovables y establecer obligaciones con relación a la adquisición de los CEL que obviamente anteriormente no se preveían.

No obstante, al hablar de los diversos cambios a los cuales han hecho frente los integrantes de la industria eléctrica en nuestro país, no puede omitirse mencionar los últimos cambios regulatorios que la actual administración ha intentado implementar, como lo son: (i) la suspensión de las Subastas Eléctricas de Largo Plazo, que conforme a datos oficiales habían dado excelentes resultados y reducido significativamente

ÁREAS DE PRÁCTICA

- Bancario y Financiero
- Mercados de Capital
- Energía
- Fiscal
- Ambiental
- Comercio Exterior
- Regulación Gubernamental
- Derecho Administrativo
- Derecho Laboral
- Litigio y Arbitraje
- Fusiones y Adquisiciones
- Corporativo
- Privacidad y Protección de Datos
- Ciberseguridad
- Compliance
- Competencia Económica
- Telecomunicaciones
- Proyectos e Infraestructura
- Inmobiliario
- Pro Bono
- Tecnología
- Reestructuraciones y reorganizaciones

el costo de las tarifas eléctricas, al lograrse el precio de venta más bajo por mega wattio (MW) de energía eléctrica generado en el mundo;

(ii) el “Acuerdo para garantizar la eficiencia, Calidad, Confiabilidad, Continuidad y seguridad del Sistema Eléctrico Nacional, con motivo del reconocimiento de la epidemia de enfermedad por el virus SARS-CoV2 (COVID-19)” publicado en abril de 2020, en virtud del cual, a efecto de proteger la Calidad, Confiabilidad, Continuidad y Seguridad del Suministro Eléctrico derivado de la pandemia COVID-19, el CENACE determinó una serie de medidas cuyo resultado final sería impedir la interconexión de plantas solares y eólicas;

(iii) el “Acuerdo por el que se emite la Política de Confiabilidad, Seguridad, Continuidad y Calidad en el Sistema Eléctrico Nacional” publicado el 15 de mayo de 2020 por la SENER. cuyo objeto

es, bajo el principio de confiabilidad en el Sistema Eléctrico Nacional, restringir la participación de energías renovables; y (iv) la “Resolución de la Comisión Reguladora de Energía por la que expide los cargos por el servicio de transmisión de energía eléctrica a precios de 2018 que aplicará CFE Intermediación de Contratos Legados, S.A. de C.V. a los titulares de los contratos de interconexión legados con centrales de generación de energía eléctrica con fuentes de energía renovable o cogeneración eficiente, conforme a lo establecido en la resolución RES/066/2010 y su modificación emitida mediante la resolución RES/194/2010”, que incrementa sustancialmente el costo de transmisión para los generados de proyectos legados (los “Acuerdos y Resoluciones”).

Diversos titulares de permisos otorgados bajo el régimen anterior y participantes del mercado eléctrico nacional solicitaron nuestra asesoría y representación a efecto de proteger los derechos e intereses que consideran afectados en razón de tales Acuerdos y Resoluciones, derivados de que tales instrumentos adolecen de diversas formalidades y contradicen diversas disposiciones de la Ley de la Industria Eléctrica, Ley de Transición Energética y Bases del Mercado Eléctrico entre otras, logrando hasta este momento resultados exitosos que han devenido en que diversos jueces y juzgados han otorgado suspensiones generales que impiden que dichas instrumentos entren en vigor.

Usted tiene una extensa experiencia histórica con las empresas petrolíferas y de un tiempo a esta parte ha participado en numerosos procesos más relacionados con la energía solar, ¿contempla el futuro a medio plazo como un sector profundamente modificado o las empresas se están convirtiendo en actores de la comercialización de las nuevas formas energéticas que aparecen y mantienen su control del mercado?

Considero que la tendencia hacia la descarbonización de la economía mundial es imparable y el sector de los hidrocarburos ha comenzado a tomar

»»»

INSPIRALAW

DIVERSITY & INCLUSION

SAVE THE DATE

08 April 2021 • Madrid
18:30 (CET)

Supporter



Follow us on  

#inspiraLaw

For information jon.bustamante@iberianlegalgroup.com • +34 91 563 3691



JOSÉ ESTANDÍA

posiciones para no quedarse atrás de los cambios energéticos que están en marcha. En base a mi experiencia y contacto con las diversas jurisdicciones que mi práctica me ha permitido tener, me he percatado que diversas regulaciones domésticas y tratados internacionales están previendo una serie de incentivos que pueden dirigir a los participantes del sector energético hacia una preferencia para ofertar servicios y productos que provengan de fuentes limpias o renovables.

Actualmente los gobiernos están apostando por las energías renovables y por ende las empresas petroleras están poco a poco contemplando en sus planes de negocios la incorporación de sociedades dedicadas a las energías renovables con objeto de diversificar sus fuentes de energía.

Derivado de lo anterior, no nos sorprende que diversas empresas petroleras y otras enfocadas particularmente al sector de hidrocarburos, acudan a nosotros a

JOSÉ ESTANDÍA

José Estandía cuenta con más de 25 años de experiencia encabezando proyectos de Fusiones y Adquisiciones, así como transacciones de financiamiento de proyectos en el sector energético de México, enfocándose en electricidad, energías renovables, gas natural y terminales de gas. Tiene una extensa experiencia con proyectos renovables, representando a participantes en la negociación e implementación de contratos de compraventa de energía (PPAs), contratos de cobertura eléctrica (ECA), contratos de ingeniería, construcción, y sondaje (EPC), así como contratos de operación y mantenimiento (OM). La práctica de José incluye la asesoría a empresas de hidrocarburos en relación con la comercialización de gasolina y diésel en México. Es socio administrador de la Oficina de Jones Day en la Ciudad de México. Estandía asiste a clientes en relación con el espectro completo de los instrumentos regulatorios, políticas, cargos de transmisión y criterios impuestos al sector eléctrico por la Secretaría de Energía (SENER), la Comisión Reguladora de Energía (CRE), el Centro Nacional de Control de Energía (CENACE), y la Comisión Federal de Electricidad (CFE). Además, asesora a clientes del sector eléctrico sobre los medios locales e internacionales para la protección y defensa de sus derechos en relación con la implementación de regulaciones gubernamentales

solicitar asesoría respecto del mercado de las energías limpias y renovables con la intención de adquirir activos en este sector, por lo que, considero que definitivamente habrá cambios significativos en el sector energético que parece dirigirse a la transición de energías limpias y renovables. Sin embargo, pienso que dicho cambio no será uniforme a nivel mundial, y la determinación respecto a si será en un corto, mediano o largo plazo dependerá mucho de la jurisdicción en que nos ubiquemos.

MÉXICO SE ENCUENTRA EN UNA POSICIÓN PRIVILEGIADA TANTO GEOGRÁFICAMENTE COMO COMERCIALMENTE, DERIVADO DE LOS DIVERSOS TRATADOS Y ACUERDO COMERCIALES CON LOS QUE CUENTA, ADEMÁS DEL PROPIO T-MEC, LO QUE BRINDA UNA VENTAJA COMPETITIVA CON EL RESTO DE LA REGIÓN



En un año tan complicado como este, México parece ser uno de los países latinoamericanos que mejor ha aguantado el tipo frente al descenso del negocio generalizado que ha producido la pandemia. De hecho, lo que no deja de ser curioso, a tenor de las cifras, pareciera que en el volumen de negocio de México fue más traumática la elección de López Obrador como presidente y el año electoral. ¿De dónde cree que proviene esa “singularidad mexicana”?

Creo que la pandemia ha afectado a México tanto como a cualquier otro

país de Latinoamérica, de hecho, las estimaciones de diversas organizaciones privadas y entidades gubernamentales en promedio proyectan que el PIB de México para este año 2020 será de -9.8% y para el 2021 se pronostica una recuperación de 3.4 por ciento.

Sin embargo, considero que la impresión que manifiesta respecto a que México ha aguantado de mejor manera el descenso en el volumen de negocios se puede deber al intercambio comercial que México ha mantenido con Estados Unidos durante el año, que lo llevó a situarse como el principal socio comercial de dicha nación. Por lo cual, considero que el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá ha jugado un papel importante.

Finalmente, no soy de la opinión que el proceso electoral del año 2018 vivido en nuestro país tuviera mayor repercusión económica que la crisis causada por el Covid-19, pues en promedio, en dicho año el PIB de México creció a una tasa de 2.1% anual. Sin embargo, considero que tal vez puede haberse percibido de tal manera debido a que la elección presidencial fue el hecho más trascendente en México en ese año y, por lo tanto, el que más resonancia produjo internacionalmente, mientras que la pandemia, al ser un hecho que ha afectado a todos los países del mundo, resulta más complicado identificarle sus proporciones en cada país.

Otro de los aspectos más interesantes de los últimos años en México es el Tratado comercial con Canadá y los Estados Unidos. ¿Qué cree que va a suceder con la inminente administración de Biden y Harris? ¿Afectará de manera radical al mercado mexicano?

Considero que es conveniente precisar que el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) fue negociado en gran medida por la administración anterior, encabezada por el Presidente Enrique Peña Nieto, quien suscribió el Tratado en noviembre de 2018.

Un año después de negociar diversos ajustes al Tratado, el 10 de diciembre de 2019, el subsecretario para América del Norte, Jesús Seade; la viceprimera ministra de Canadá, Chrystia Freeland; y el representante comercial de Estados Unidos, Robert Lighthizer, firmaron cambios al T-MEC en Palacio Nacional. Por otro lado, pienso que con la llegada de la nueva administración encabezada por el Presidente Electo Joe Biden y la Vicepresidente Electa Kamala Harris, al Gobierno de los Estados Unidos no se afectará de una manera radical la relación bilateral.

La apreciación anterior, deriva en gran medida de que

- (i) un posible acuerdo comercial entre los Estados Unidos y Europa no se vislumbra como algo que pueda suceder rápidamente, atendiendo a los diversos desacuerdos sobre los gastos en defensa y la reciente propensión de Europa a regular agresivamente a las empresas de tecnología estadounidenses que han trascendido en diversos medios de comunicación de dicha nación,
- (ii) la salida de Estados Unidos de la Asociación Transpacífica (TPP) al inicio de la administración del Presidente Donald Trump, así como
- (iii) la reciente conclusión de la Asociación Económica Integral Regional (RCEP), brindan una gran oportunidad comercial a México y Canadá para llenar los vacíos comerciales que dejan los distintos miembros de la TPP y RCEP.

Desde la situación Mexicana, como el país latinoamericano de Norteamérica y miembro de un acuerdo de una enorme pujanza económica, ¿cómo contempla el resto de la región? ¿Considera que México pueda ser una “cabeza de puente” para el desembarco de las empresas estadounidenses y canadienses en el mercado legal latinoamericano o la visión de México es muy distinta desde la perspectiva de las multinacionales de los otros países firmantes del Tratado de Libre Comercio?

México se encuentra en una posición

ACTUALMENTE LOS GOBIERNOS ESTÁN APOSTANDO POR LAS ENERGÍAS RENOVABLES Y POR ENDE LAS EMPRESAS PETROLERAS ESTÁN POCO A POCO CONTEMPLANDO EN SUS PLANES DE NEGOCIOS LA INCORPORACIÓN DE SOCIEDADES DEDICADAS A LAS ENERGÍAS RENOVABLES CON OBJETO DE DIVERSIFICAR SUS FUENTES DE ENERGÍA



privilegiada tanto geográficamente como comercialmente, derivado de los diversos tratados y acuerdo comerciales con los que cuenta, además del propio T-MEC, lo que brinda una ventaja competitiva con el resto de la región.

Del mismo modo, y atendiendo a nuestra experiencia en las diversas transacciones nacionales e internacionales en las cuales hemos asesorado a diversas empresas mexicanas, estadounidenses y canadienses, consideramos que México tiene el potencial para ser la “cabeza de puente” a la que hace referencia, pues nuestra ubicación y tratados brindan la oportunidad para servir como un canal a precio competitivo para que empresas de todo el mundo ingresen sus productos al mercado norteamericano y las empresas norteamericanas dirijan sus productos a diversos países latinoamericanos y del resto del mundo.

En cuanto a la visión de México respecto de la perspectiva de las multinacionales de los otros países firmantes, le podemos comentar que, al menos las empresas que hemos tenido oportunidad de asesorar, manifiestan un gran interés en formar alianzas que redunden en el beneficio de todos los involucrados. 🇲🇽

Angeles Solana, socia de MSO Abogados, ha sido recientemente elegida presidente de Inlaw Alliance of Law Firms, alianza que desde 2006 agrupa a reconocidas firmas iberoamericanas, conversa con The Latin American Lawyer y analiza la necesidad, en un mercado globalizado, y en concreto en un espacio geográfico como el latinoamericano, donde el hecho de compartir una misma lengua genera una falsa sensación de uniformidad, de generar redes de abogados sólidas y fiables en las que los clientes puedan confiar el manejo de sus asuntos legales.



ANGELES SOLANA

ALIANZAS DE DESPACHOS: EN CUALQUIER SITIO COMO EN CASA



¿Son necesarias las alianzas entre despachos de abogados?

En un mundo cada vez más globalizado se multiplica la necesidad de los clientes de resolver cuestiones jurídicas de manera eficiente, en distintos puntos del mapa, tal como se los resolvería su equipo legal local. Cada empresa, cada emprendedor que se abre al mercado global, requiere una serie de estrategias y acompañamiento legal, que cumplan con la misma eficiencia de sus abogados de confianza, pero generalmente no tiene más que referencias, que le pueden generar una mayor o menor confianza. Por otro lado, las diferencias culturales también generan un escollo a sortear en cada país donde se empieza a operar, y estas abarcan desde la cuestiones particulares del negocio hasta la comunicación eficiente con los profesionales (abogados, contadores, notarios) que darán apoyo en la nueva empresa. En este marco, las redes de despachos de abogados y las alianzas internacionales vienen a aportar tranquilidad a los clientes, permitiéndole reducir costos y concentrarse en la optimización de ganancias.

¿Qué respuesta le daría a un cliente cuando este quiere dar el salto de extender su negocio fuera de sus fronteras?

Cuando el despacho de abogados es local podrá, en el mejor de los casos, referenciar a otro despacho en el exterior, sea por experiencias

previas o por recomendación de otro colega o cliente. Ese despacho pierde el control del negocio del cliente en el extranjero y de alguna manera, lo deja a la intemperie de su protección legal. Sin embargo, cuando los despachos forman alianzas con otros despachos de similares estándares de atención y eficiencia, gana el cliente y ganan los despachos, ya que trabajarán mancomunadamente en beneficio de ese cliente, amalgamando estrategias jurídicas y capitalizando el conocimiento previo sobre los negocios y las particularidades del cliente. Cada trámite, cada papel por así decirlo, fluye entre los despachos, minimizando desavenencias y retrasos. En síntesis, cuando el equipo legal de una empresa forma parte de una alianza de abogados, esa empresa puede sentirse en cualquier parte del mundo “como en casa” y se resuelve, al menos, una de las muchas incógnitas que genera un nuevo mercado.

Perdóneme el escepticismo, pero, ¿son realmente efectivas las alianzas de abogados?

La respuesta depende de la seriedad de la alianza. Hay muchas alianzas que funcionan como un “directorio de abogados”, pero en otras, al menos así es en nuestro caso, se busca que cada despacho integrante de la red respete los mismos altos estándares de eficiencia en la atención de los clientes, con protocolos rigurosos que aseguren a los propios despachos que sus clientes serán atendidos como lo harían ellos mismos. La mayoría de nosotros nos conocemos hace años, nos esforzamos para que cada despacho respete la ética de nuestra profesión, la asertividad en su gestión y la pasión por contribuir con el desarrollo de los clientes. Cuando hay profundo conocimiento de la identidad y compromiso de los despachos de la red, las alianzas no solo son efectivas, también son potencializadoras.

“LAS REDES DE DESPACHOS DE ABOGADOS Y LAS ALIANZAS INTERNACIONALES VIENEN A APORTAR TRANQUILIDAD A LOS CLIENTES, PERMITIÉNDOLE REDUCIR COSTOS Y CONCENTRARSE EN LA OPTIMIZACIÓN DE GANANCIAS”

¿Y qué métodos han desarrollado para asegurarse de que esos estándares que me menciona se respeten?

En el caso de *Inlaw Alliance of Law Firms* cada año se realiza una asamblea anual alternando las ubicaciones de las mismas donde el socio del país elegido sirve como anfitrión. Esas reuniones, además de capacitarnos y alimentar nuestra mirada global e íntegra de Iberoamérica, nos permiten conocer cada despacho, cómo está integrado, cual son sus instalaciones y protocolos. Compartimos nuestras experiencias y tomamos los mejores resultados para trasladarlos a nuestros propios despachos. Ese conocimiento profundo de los unos con los otros y los lazos sostenidos durante muchos años nos permiten poder referenciar a nuestros colegas con la tranquilidad que necesitan los clientes.

¿Qué característica exigen dentro de su alianza para integrar un despacho?

Sin duda, el primer requisito es poseer un perfil internacional, con ambición de potencializar a sus clientes hacia el mundo y la vocación de generar negocios internacionales. Luego, mantenerse siempre actualizado, no solo en lo tocante al derecho y la jurisprudencia sino también en tecnología jurídica y sus innovaciones, sin dejar de nutrir su mirada regional y global. Finalmente, aceptar un compromiso de servicio para que los clientes nos vean como lo que somos: un concepto intangible que hace posible cada meta.

¿Imaginemos que yo soy un hipotético cliente, cuáles son los beneficios que una alianza jurídica va a reportarme de modo casi inmediato?

Los beneficios son muchos. Para los clientes, la confianza de trabajar con un equipo legal que estará a la altura, sin sobresaltos en los costos y sin sorpresas en materia de eficiencia y compromiso, permitiéndole maximizar recursos y concentrarse en la optimización de ganancias. Asimismo, no hay que perder de vista que cada país tiene, no solamente diferente legislación, organización y tiempos de tramitación, sino que las diferentes culturas influyen en el éxito de los negocios. Tener un aliado que sepa leer claramente la cultura de la que proviene el cliente y allanarle el camino es un plus que no tiene precio. Para nosotros, los despachos, el beneficio está



ANGELES SOLANA

“ES PRIORITARIO APROVECHAR LAS POTENCIALIDADES Y VENTAJAS QUE TIENEN LOS DESPACHOS MEDIANOS O ‘BOUTIQUE’, CON ALTA ESPECIALIZACIÓN, SÓLIDAS REDES CON OTROS ESPECIALISTAS Y CON OTROS DESPACHOS EN TODO EL TERRITORIO DE ORIGEN”

en la posibilidad de tener una oficina en cada lugar del mundo, la tranquilidad de que nuestros clientes están siendo atendidos por otros colegas con los que se trabajará mancomunadamente en su beneficio. Tampoco es secundario el hecho de que de este modo los despachos logran una visibilización

»»

7-11 June 2021 • Milan, Italy

LEGALCOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

THE GLOBAL EVENT FOR
THE LEGAL BUSINESS COMMUNITY

Call for Speakers

Are you an in house lawyer and have you
a subject matter expertise you would like to share?
We would love to hear from you!

If you are an in house counsel and you would like to be considered as speaker/panelist,
please send an email to helene.thiery@lcpublishinggroup.it • +39 02 36 72 76 59

NB: we will evaluate the submissions and add speakers to our programming agenda from January 2021. Applications evaluations are not necessarily performed on a first-come, first-serve basis but we are evaluating submissions in the context of the overall programming agenda. Please note that we may not be able to reply to every submission.

#legalcommunityweek

www.legalcommunityweek.com

MARTINEZ-SOLANA-ORIOLO ABOGADOS

NÚMERO DE SOCIOS:

5

NÚMERO DE ABOGADOS (NO SOCIOS):

7

NÚMERO DE EMPLEADOS (NO ABOGADOS):

10

ÁREAS DE PRÁCTICA

Derecho Societario/ Relaciones del Trabajo y Derecho Laboral/ Contratos Comerciales/ Defensa de la Competencia/ Defensa del Consumidor/ Propiedad Intelectual/ Derecho Concursal y Falencial/ Derecho Empresario y Mercantil General/ Asuntos Contenciosos/ Real Estate Emprendimientos Inmobiliarios/ Derecho Civil General/ Asuntos de Derecho Constitucional

internacional, manteniéndose así actualizados dentro del ambiente jurídico regional e impulsando el desarrollo de negocios internacionales mediante la exclusividad territorial ofrecida por la alianza. Los despachos tienen así acceso rápido y directo al conocimiento y la experiencia legal de reconocidos profesionales y, al mismo tiempo, ofrecen una mejora constante en el ejercicio de la profesión legal y de su negocio como firma mediante la estandarización de procesos y valores promulgados por la alianza.

De acuerdo, así parecen todas las ventajas, claro, pero,

“HAY MUCHAS ALIANZAS QUE FUNCIONAN COMO UN ‘DIRECTORIO DE ABOGADOS’, PERO EN OTRAS, AL MENOS ASÍ ES EN NUESTRO CASO, SE BUSCA QUE CADA DESPACHO INTEGRANTE DE LA RED RESPETE LOS MISMOS ALTOS ESTÁNDARES DE EFICIENCIA EN LA ATENCIÓN DE LOS CLIENTES”

desde su óptica, ¿cuáles son los desafíos de las alianzas de abogados?

Deben volver a priorizar la calidad de sus miembros por encima de la necesidad de expandirse. Deben ser estrictos a la hora de elegir quiénes pasan a formar parte de ellas, para asegurar a los clientes una adecuada atención y resolución de sus necesidades legales. Este debe ser el norte a seguir, ya que muchas veces se busca el crecimiento en cantidad de miembros para poder llegar así a una mayor cantidad de mercados, y en esa búsqueda se pierde la necesaria cohesión que deben tener las alianzas, respetando perfiles similares, estándares de desempeño similares y, por encima de todo, un vínculo de confianza que asegure el trabajo en equipo en beneficio de los clientes.

En el contexto actual, consideramos que es prioritario aprovechar las potencialidades y ventajas que tienen los despachos medianos o “boutique”, con alta especialización, sólidas redes con otros especialistas y con otros despachos en todo el territorio de origen, procurando la creación de una identidad o marca para que su sumatoria, a través de una red, refleje su presencia en el mercado y el ingente aporte que pueden ofrecer, mediante una organización y planificación global, que los vuelva marcadamente competitivos frente a sus pares para sus clientes.

Latinoamérica es un terreno singular porque

ÁNGELES SOLANA



Preside Inlaw Alliance of Law Firms y es socia en el bufete argentino MSO Abogados. Especializada en derecho empresarial, es egresada de la Universidad de Buenos Aires y cursó un Magister en Derecho Laboral y Relaciones Laborales Internacionales. Asimismo, ha obtenido numerosas titulaciones como “Relaciones sociales y laborales en la Unión Europea” (Facultad de Derecho de la Universidad de Gdansk, Polonia) o “Cuestiones de conciencia en el derecho” (Universidad de Castilla –La Mancha), entre otras. Participa en conferencias y congresos, también activamente de foros internacionales en representación del estudio. Coautora de varios artículos y publicaciones relacionados al derecho laboral y empresarial en sitios especializados. Es miembro del Colegio Público de Abogados de la Capital Federal. Fue profesora de la materia “Derecho internacional privado” en la Facultad de Derecho (UBA). Posee la vocación de generar negocios internacionales para clientes. 📖

abarca un enorme espacio geográfico con una lengua común, y pareciera que, desde el exterior, se tiende a unificar algo muy variado y complejo. ¿Cuáles son las singularidades del mercado de la región y cómo ustedes, en tanto que alianza, las afrontan?

Tu visión es correcta, Latinoamérica es un mercado tan amplio como variado y complejo. Cada país (incluso dentro de cada país) hay usos y costumbres muy disímiles por lo que resulta absolutamente necesario para cada empresa obtener respaldo legal local con amplio conocimiento de ese mercado y con un estrecho contacto con los demás países donde se ha expandido el cliente para potencializar los negocios y simplificar gestiones.

En nuestra alianza existe un real conocimiento entre despachos los que permite satisfacer esas necesidades en los clientes y además brindar el beneficio de potencializar a esos clientes ya que estamos atentos a oportunidades de negocios, lo que claramente redundará en beneficio de clientes y despachos.

Nuestra alianza tiene el convencimiento que para ganar dinero es necesario hacer ganar mucho más dinero a nuestros clientes y el vasto conocimiento de la región que cada despacho integrante de Inlaw Alliance of Law Firms facilita lograr esa meta común.

¿Cómo se viene manejando desde la red la problemática vinculada al COVID-19?

La alianza fue importantísima durante la pandemia que aún hoy estamos atravesando. Nos permitió estar informados instantáneamente de los tratamientos legislativos de cada país, así como de la realidad epidemiológica, sanitaria y la afectación de los negocios e injerencia de los clientes. Desde la alianza realizamos boletines de legislación comercial, laboral, tributaria, etc., de cada país, y gracias a ello estábamos al día tanto de cómo se estaba tratando en España, como en Argentina, Perú o República Dominicana (por sólo nombrar algunos países de nuestra red). Ese esfuerzo por informar en tiempo real permitió a los clientes tomar las medidas necesarias para cada punto estratégico de modo ágil, logrando planificar con fluidez las cuestiones comerciales, aun en medio de una situación tan anómala como la que hemos vivido y de la que aún no sabemos el final. 📖



WILFREDO M. MURILLO TAPIA

E

Es tal vez, la primera vez que, al escribir un artículo, me toma más de tres días iniciar la primera línea, pues buscaba no comenzar con una introducción que repita lo que todos hemos escuchado a lo largo de este año: que los abogados deben adaptarse, que las firmas deben ser más tecnológicas, que el Covid fue algo inesperado, que ha sido un año con muchos retos para la industria legal... Y sí, todo ello es cierto y evidente, pero leo también que mucho de lo que se presenta como los retos para los despachos en el

2021, ya se presentaba como tal en el 2018 y 2019, y es cierto, también, que esta coyuntura trajo algunos nuevos desafíos, aunque creo que debemos comenzar cerrando los retos que ya existían previamente.

Aquí 3 (de una lista de 10) que considero debemos tomar en cuenta de partida:

- a) El camino a una cultura organizacional, que permita al despacho ser flexible, ágil e innovador. Existen indicadores para medir esta circunstancia. En este punto, muchos se

quedan en la abstracción de los conceptos y el discurso, pero disponemos de diversas evaluaciones que permiten a las firmas calibrar el estado en el que se encuentran como organización. El reto pasa por no solo nos quedarse con el diagnóstico, sino que lo relevante siempre será ejecutar un plan de trabajo con los objetivos marcados en base a ello, con los indicadores a alcanzar nítidos e involucrando a todos.

- b) La profesionalización, especialización e independencia del *back office*. Es un reto que existe desde hace ya una década, pero que permanece vigente, incluso hoy más que nunca, cuando los despachos necesitan ser organizaciones dinámicas y ágiles para atender el cambiante mercado legal pues, si no se busca potenciar los equipos de soporte (administración, finanzas, marketing, comunicación, operaciones, TI, comercial y etc), seguirán siendo los socios quienes lleven el ritmo de la gestión y los cambios a realizar, y todos sabemos que, en su mayoría, quienes se encargan de supervisar los asuntos relacionados con el soporte y al mismo tiempo se desempeñan como abogados terminan por postergar los temas administrativos al no tratarse de su prioridad. Y el reto no pasa solo por contratar ejecutivos senior para dichas áreas, sino en concederles la autonomía y liderazgo necesarios. Para lograrlo se hace necesario observar cómo funcionan las estructuras de otras industrias más competitivas y, si la idea es poner la atención

en el núcleo del negocio, la externalización de estas áreas es otra de las recomendaciones que se aplica.

- c) Posicionar, diferenciar, vender. Ya desde hace mucho tiempo venimos hablando de estos asuntos y, ¿saben que en Latinoamérica algunas firmas no bajaron sus tarifas y unas pocas las aumentaron incluso en esta coyuntura? Mucho tiene que ver el posicionamiento y la diferenciación, pero también la capacidad de estudiar el mercado, de encontrar nichos emergentes o crear productos legales a demandas potenciales.

Y, ojo, el posicionamiento y la diferenciación, no tiene que ver con las percepciones de los mismos socios, si quieren trabajar en este sentido, realizar estudios de marca a pequeña escala puede ser un buen inicio, y no se trata necesariamente solo de beneficio o de resultados a corto plazo. Aquellos que lo entendieron, invirtieron y fueron constantes en este sentido, inmersos en situaciones complejas de mercado como las que vivimos, salieron fortalecidos, más aún cuando hubo una guerra de precios sin precedentes. El reto es iniciar este camino.

A modo de ejemplo: durante los últimos dos meses mantuvimos una serie de encuentros con socios y ejecutivos senior de firmas, así como con gerentes legales de empresas, para conocer qué perspectivas tenían para 2021 y cuál era su visión de los desafíos a los que nos encontraremos.

Al hilo de esto, y en función a la investigación que hemos realizado, quisiera brindar una lista inicial de lo que considero son nuevos retos para 2021 o que se han acentuado más de cara a este ejercicio:

1. La necesidad de diversificar negocios, productos legales e innovar.

Esta coyuntura demostró que los despachos con mayor diversidad de servicios, algunos más allá de los legales, han obtenido una balanza financiera positiva. El reto es que los despachos se visualicen como empresas, no solo a nivel del gestión sino como modelo de negocio, y sepan que una estrategia de diversificación puede ser una respuesta muy sólida.

2. Retención del talento.

Hoy ya no se trata de negociar en función a la mejor remuneración del mercado. En el actual contexto se dieron requerimientos de abogados que,



5th Edition

GoldAwards

● ● ● ● ● by Inhousecommunity

The **Gold Awards** by Inhousecommunity recognise the excellence of in house legal and compliance professionals and teams in Spain & Portugal

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

SAVE THE DATE

04 November 2021 • Madrid
19:30 (CET)

Follow us on



#IBLGoldAwards

conociendo la dirección de las tendencias, pedían, desde antes de la pandemia, modelos más flexibles de trabajo, un uso mayor de herramientas tecnológicas, soporte en el trabajo de la marca corporativa y personal, espacios para la innovación y desarrollo de nuevas propuestas y, ahora, cuando todo esto se está volviendo el estándar, muchos se están viendo tentados a migrar o iniciar sus propios emprendimientos.

Por ello, será bueno, hacer una revisión y/o modificación de las actuales líneas de desarrollo de la carrera, donde se tomen en cuenta las nuevas exigencias y se prepare el terreno para la incipiente nueva generación de abogados, que no son solo más digitales y más exigentes, sino que han sido parte de una aceleración en los cambios ya latentes en la industria legal.

3. Recuperar la confianza del cliente. Dentro de uno de los foros que realizamos durante el 2020, un gerente legal de un importante holding manifestó que descubrió que sus proveedores de servicios podían trabajar por los temas que ya veían a una tarifa hasta 50% menor o hasta gratis algunos encargos. El abaratamiento de los servicios, por la necesidad intrínseca de facturar, ha generado el hábito que lleve a los clientes a sentir que los precios reales son los ofrecidos en esta coyuntura, más allá de la justificación del mal cliché de “precios Covid”. En comunicación y marketing nada debe darse por entendido por entendido, por ello, las firmas tienen el reto de saber realmente cómo ha afectado o ha direccionado al cliente, el ofrecimiento de precios por

debajo de lo normal y, en base a ello, trabajar en la recuperación de su posición frente a ellos y recuperar las tarifas regulares.

4. Commodities y servicios de valor. Esta coyuntura puso en jaque, en definitiva, a las firmas que tenían un precio muy alto por servicios legales *commodities* y, por esto, propició el crecimiento de pequeñas firmas de ex asociados de firmas grandes, que en esos servicios compitieron con precios acordes a su estructura. El 2021 debe ser el año en donde las firmas deban hacer una diferenciación de servicios, entendiendo que sus estructuras deben variar entre los productos *commodities* y los servicios complejos o de alto valor.

5. Tecnología y cultura digital. Esto tal vez sea algo repetitivo, pero veo que muchos abogados han interiorizado que usar gestores documentales en la nube, plataformas de conferencias virtuales, softwares de gestión u otras herramientas, es todo lo que se debe hacer para ser una organización con cultura digital. El reto en este 2021 pasa por elaborar el camino e invertir permanentemente a nivel tecnológico para incrementar la eficiencia, y no estar a la espera de una nueva pandemia para hacer uso de lo que se viene creando o implementando.

6. Trascendencia. Las firmas, y en general los abogados, debemos reflexionar y agradecer que, si leemos estas líneas, aún podemos trascender como personas y profesionales. Creemos un 2021 donde el ejercicio de nuestra profesión trascienda más allá de las cifras y los rankings, démosle un



Wilfredo M. Murillo Tapia es consultor en management y marketing especializado en el sector legal. Posee titulaciones tanto de MBA como de abogado. Es socio en Perú de Gericó Associates y director de proyecto en Xtrategia Group. Ha participado en más de 100 proyectos con firmas de abogados en Latinoamérica vinculados a temas de gestión, capital humano, tecnología, marketing, comunicación y desarrollo de negocio. Promotor de importantes iniciativas en la región como los Foros Legales Latinoamericanos, las primeras encuestas sobre el mercado legal y el primer convenio interinstitucional ESAN-Gericó Associates para fomentar y promover en la academia eventos vinculados al Management y Marketing Jurídico. 📧

propósito a nuestra organización, una que permita que la sociedad re-valore el rol del abogado. En resumen: el año 2021 viene con muchos retos, pero ante todo viene marcado por encarnar unos nuevos tiempos y por ello exige convertirse en un nuevo tipo de despachos. 📧

EDDER CIFUENTES

LATINOAMÉRICA DESDE EUROPA

Edder Cifuentes es un abogado chileno que trabaja dentro del despacho alemán Oppenhoff, situado en la ciudad de Colonia. Desde su singular posición, como letrado formado en ambos continentes y con experiencia laboral también trasatlántica, hemos querido hablar con él para averiguar cómo ve un latinoamericano la realidad del mercado legal europeo y también cómo se lee desde allí el contexto americano.



EDDER CIFUENTES

La primera pregunta es biográfica pero importante, ¿cómo termina un abogado chileno, que ha ejercido en su país como en su caso, trabajando en un bufete alemán en Colonia?

Por una feliz combinación de planificación y azar. Planificación, pues en principio elegí Alemania y el programa de master (MLB) de Bucerius Law School en Hamburg para continuar mis estudios fuera de Chile. Elegí el programa de master alemán pues me parecía más desafiante que los programas más tradicionales, y más habituales entre los abogados corporativos chilenos, de las universidades de Estados Unidos o Reino Unido. El desafío radicaba no solo en el idioma –que no era poco– sino también en estudiar bajo una tradición legal que, siendo también continental civil, tiene sin embargo profundas diferencias con la chilena. Y luego vino el azar: el plan original era solo estudiar en Alemania y luego ir a trabajar a USA y volver a Chile. Como pasa a veces, lo que comenzó como una pasantía de dos meses en un estudio de abogados en Alemania terminó con el encuentro de un espacio en el competitivo mercado legal alemán y pudiendo hacer carrera en Oppenhoff, un estudio con más de 100 años de historia que es a la vez uno de los más tradicionales e internacionales de entre las grandes firmas independientes de Alemania. Además de codirigir su Latin America Desk.

¿Cuáles son los principales contrastes que aprecia entre los procedimientos chilenos y los alemanes? ¿Le ha costado mucho adaptarse? ¿Qué es lo que, a día de hoy, le sigue costando asumir de modo acrítico?

El funcionamiento de un estudio de abogados internacional *full service* no es demasiado distinto en lo fundamental, y yo provenía de uno muy bueno, que fue para mi una gran escuela en Santiago de Chile: Bofill Mir Álvarez Jana. En ese sentido la adaptación no resultó demasiado difícil. Otros factores culturales por supuesto presentan ciertos desafíos mayores. Un buen ejemplo, me parece, es la gran franqueza de los alemanes en las relaciones de trabajo, que puede al principio parecer algo cruda, entender que no es más que otra expresión de la eficiencia y del respeto por el tiempo, tanto de los otros como del propio, algo a veces tan ajeno a la idiosincrasia del latino, lleva algo de tiempo para digerirla. Me siento afortunado, de todas maneras, de haber encontrado muy buenos colegas y amigos en Oppenhoff.

Me dice usted que los temas que suelen centrar las consultas en el Latin America Desk de Oppenhoff se resumen en renovables, *venture capital* y exportadores de *commodities*. ¿Cómo se concibe el mundo legal latinoamericano desde un despacho alemán?

El mundo legal de Latinoamérica –entendido como el conjunto de factores como calidad del estado de derecho, nivel de estabilidad y certidumbre jurídica y regulatoria, actores del mercado legal– es un factor muy relevante en el contexto más amplio de las relaciones comerciales y de inversión de Alemania en Latinoamérica. En este sentido los sistemas legales más conocidos son aquellos de los países en que Alemania ha puesto foco en Latinoamérica tradicionalmente: Brasil y México. En los últimos años, y debido al auge explosivo de la industria de las energías renovables –en la que Alemania ha jugado un rol crucial como proveedor de tecnología y *know-how*– otros países como Chile han cobrado asimismo importancia. Al mismo tiempo, Argentina, Uruguay, Colombia y Perú permanecen como mercados interesantes. Diferentes en tamaño y características todos ellos, creo que dichos mercados y sus sistemas legales, considerando todos sus desafíos y riesgos asociados, se conciben y se miran con buenos ojos en Alemania.

“ENTENDER QUE LA GRAN FRANQUEZA DE LOS ALEMANES EN LAS RELACIONES DE TRABAJO NO ES MÁS QUE OTRA EXPRESIÓN DE LA EFICIENCIA Y DEL RESPETO POR EL TIEMPO, TANTO DE LOS OTROS COMO DEL PROPIO, ALGO A VECES TAN AJENO A LA IDIOSINCRASIA DEL LATINO, LLEVA ALGO DE TIEMPO PARA DIGERIRLA”

Usted es el único experto en toda Alemania en el área de Derecho Societario y Fusiones y Adquisiciones dentro de la jurisdicción chilena, supongo que eso lo convierte en un referente ineludible para muchas de las transacciones que se organizan desde Alemania. ¿Cuáles han sido los acuerdos más notables o los más singulares en los que ha trabajado?

Entre los más relevantes destaco nuestras asesorías



OPPENHOFF EN CIFRAS

NÚMERO DE SOCIOS:

45

NÚMERO DE ABOGADOS NO SOCIOS:

36

NÚMERO DE EMPLEADOS:

116

ÁREAS DE PRÁCTICA

Corporativo/ Comercial/ Tributario/ Energía/ Private Equity/ Venture Capital/ Infraestructuras/ Laboral/ Comercio exterior/ Bancario y mercado de capitales/ Financiero/ Europeo de subvenciones estatales/ Compliance/ Propiedad intelectual/ Inmobiliario/ Concursal y de reestructuración/ Informático y protección de datos/ Antimonopolio y control de las fusiones/ Sucesión, patrimonio, fundaciones/ Litigio y arbitraje

en materias de energías renovables y especialmente en transacciones en relación a la construcción y mantenimiento de parques solares de gran escala en el norte de Chile –a fecha actual ya hemos asesorado en un pipeline de proyectos cuyo capacidad total instalada supera los 400 MW. Para que se pueda hacer una idea de lo que supone: se trata de una capacidad para abastecer a alrededor de ¡200 mil hogares! En materia de *venture capital* destaco especialmente la asesoría en la venta de Babybe GmbH, una compañía en el área de life-sciences que es un ejemplo de colaboración en I+D entre Chile y Alemania, a Natus Medical, un grande de la industria mundial listado en NASDAQ; especialmente relevante en este año 2020 en que los *trade sales* en el mercado alemán han sido casi inexistentes, lo que supone toda una hazaña de sus fundadores y el mérito de su trabajo.

¿Tiene Oppenhoff intención de expandirse hacia Latinoamérica o de momento prefieren conservar su posición de referente dentro del territorio en Alemania?

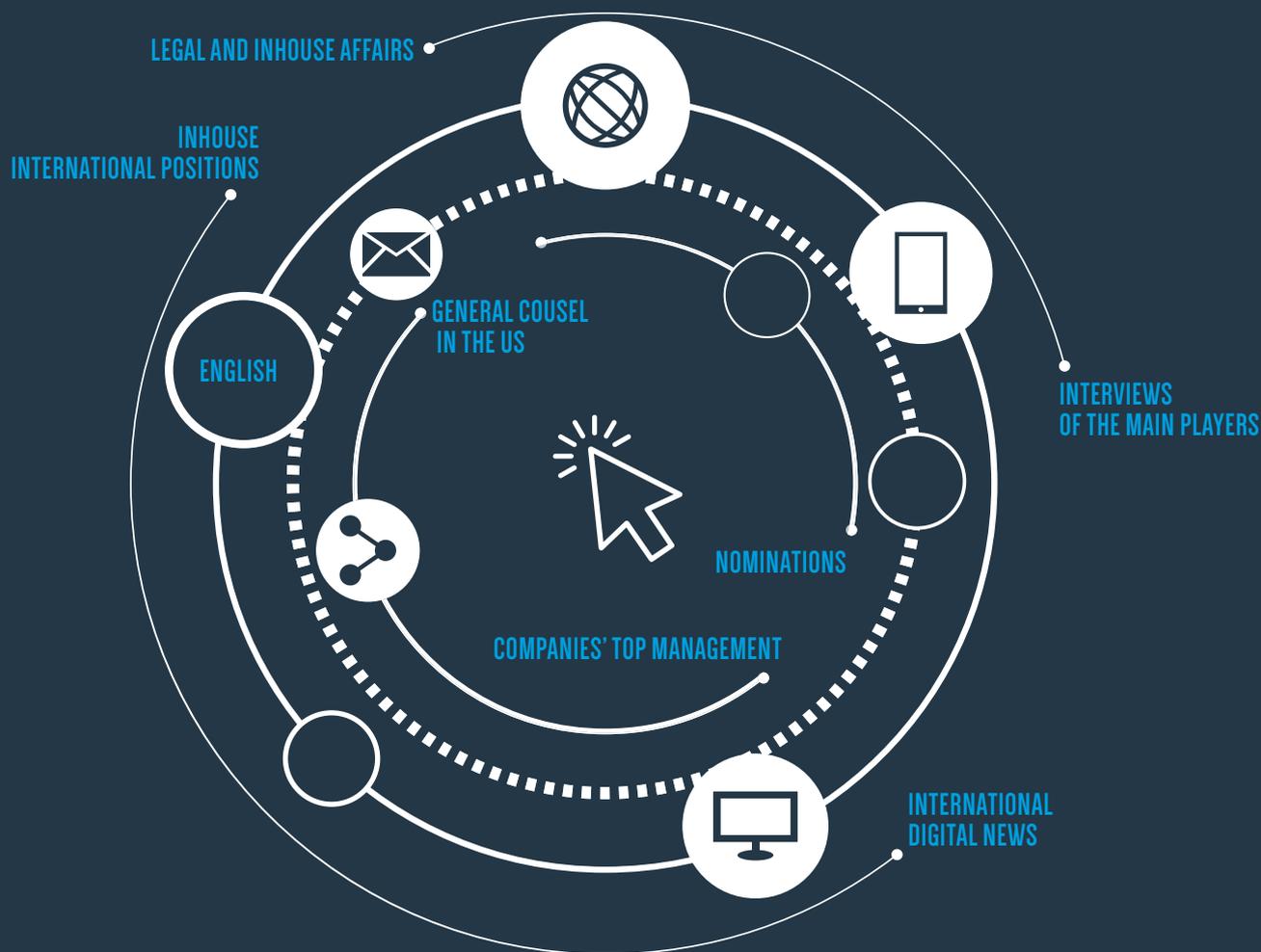
Latinoamérica es parte cada vez más relevante de la estrategia de Oppenhoff, y para ello contamos con un Latin America Desk, que codirijo, que ha sido formado hace años por el socio de capital Alf Baars, quien tiene gran experiencia y contactos en toda Latinoamérica. El equipo cuenta además con abogados alemanes hispano y lusoparlantes, especializados en diversas áreas, entre los que destaco la reciente incorporación al área de Societario y FyA de Simon Sawert, abogado de la Universidad de Osnabrück y LLM por la Universidad Libre de Bruselas, quien tiene asimismo experiencia en Chile y Ecuador. Oppenhoff está integrada en una red mundial de estudios de abogados especializados, entre

»»



INHOUSECOMMUNITYUS

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



Follow us on



www.inhousecommunityus.com

ellos muchos de Latinoamérica. En una decisión muy meditada, que forma uno de los núcleos estratégicos de nuestra internacionalidad, elegimos no contar con oficinas propias en el extranjero. Esto nos permite ofrecer siempre a nuestros clientes asesoría específica y determinada en los asuntos requeridos, y no vernos obligados por alianzas o compromisos que, quizás inevitablemente, terminan suponiendo un compromiso innecesario. Esto es muy importante para nuestros clientes que valoran en gran medida esta flexibilidad.

“EXISTE LA NECESIDAD EN LATINOAMÉRICA DE CONTAR CON ABOGADOS QUE SUPEREN LAS CATEGORÍAS TRADICIONALES (CORPORATIVO, FINANCIERO, ETC.) Y SE UBIQUEN MÁS BIEN EN INTERSECCIONES ESPECÍFICAS ENTRE ÁREA DE PRÁCTICA E INDUSTRIA”

¿Echa usted de menos Chile? ¿Se ha planteado regresar?

Por supuesto que echo de menos: en Chile está aun la familia y muy buenos amigos. Afortunadamente mantengo desde siempre un estrecho contacto personal, profesional y académico con Chile; y viajo también bastante seguido. Por el momento no me he planteado regresar: he echado raíces acá en Alemania y estoy cada día más encantado con la ciudad en que vivo: Colonia.

¿Qué aspectos del mercado legal europeo piensa que deberían incorporarse al mercado chileno para que este mejorara?

Debido a que Chile es un país plenamente insertado en la economía global, tendencias que actualmente se observan en el mercado legal europeo son el presente y serán inevitablemente el futuro del mercado chileno. Me refiero a la especialización cada más pronunciada de los estudios de abogados por sectores e incluso subsectores de la economía; la necesidad de contar con abogados que superen las categorías tradicionales (Corporativo, Financiero, etc) y se ubiquen más bien en

EDDER CIFUENTES



está especializado en derecho Mercantil y Societario, Fusiones y Adquisiciones, Mercado de Capitales, y tiene especial experiencia en el sector de energía, infraestructuras y construcción, particularmente en materia de energías renovables, solar y eólica. Cifuentes ha sido designado por una importante publicación legal inglesa internacional como único Experto Extranjero en Alemania en el área de fusiones y adquisiciones corporativas para Chile. Edder Cifuentes se unió a Oppenhoff en 2014 y desde 2019 es socio junior. Antes había trabajado en el estudio de abogados chileno Bofill Mir & Álvarez Jana como asociado senior, donde asesoró a numerosos clientes internacionales desde 2009. Antes de eso, trabajó en el departamento legal de Coca-Cola en Chile. Estudió derecho en la Universidad de Chile (Santiago de Chile) y en la Universidad de Copenhague (Dinamarca). Es miembro del Colegio de Abogados de Chile y de la Cámara de Abogados de la ciudad Colonia, Alemania (Rechtsanwaltskammer Köln). Edder Cifuentes es Master en Derecho y Negocios (M.L.B) de la Escuela de Derecho Bucerius / WHU Otto Beisheim School of Management (Hamburgo, Alemania) y se encuentra actualmente doctorándose en la misma universidad. 

intersecciones específicas entre área de práctica e industria; al auge de los estudios boutique y de los procesos de “panelización” de la provisión de servicios legales y la presión cada vez más pujante de competitividad en precios y mayor velocidad y capacidad de respuesta. Y lo mismo vale para el mercado mexicano, brasileño, peruano, colombiano, argentino y del resto de Latinoamérica. 

ON THE WEB

DESTAQUE DAS OPERAÇÕES
MAIS MARCANTES NO
DIREITO EMPRESARIAL NO
FIM DO ANO

ON THE MOVE

CADASTRO DOS
MOVIMENTOS
ACONTECIDOS NO TALENTO
DE BRASIL



**AMADEU RIBEIRO,
MATTOS FILHO:
O NOSSO HOMEM
EM NOVA IORQUE**

UM NOVO INÍCIO

por antonio jiménez

R

Raramente entramos em um novo ano com tanta ansiedade como em 2021. Sempre, quando é hora de dizer adeus, tendemos a ficar nostálgicos para saborear os melhores momentos do passado. Mas desta vez ninguém parecia se querer lembrar para nada de 2020, um ano que, apesar da euforia que anunciava quando entramos nele, com uma enorme quantidade de expectativas que gerou essa sua cifra redonda e vistosa, ficou marcado para sempre como um ano de terror. Quem sabe, talvez seja melhor lembrar o bem que a pandemia trouxe: a capacidade de adaptação, a implementação, forçada, sim, porém bem-sucedida, de uma série de mudanças que já estavam sendo antecipadas. E, sobretudo, uma vontade firme de desfrutar dos outros, de conhecer a importância dos que nos rodeiam, do coletivo, da solidariedade, aquilo que nos faz sentir parte dum todo.

Em *The Latin American Lawyer* queremos também exaltar esse sentimento de pertença, e o fazemos nesta primeira edição de 2021, ano da vacina, com uma série de conteúdos que reafirmam a vocação pan-americana da

revista.

O melhor exemplo disso é a nossa entrevista com Amadeu Ribeiro, responsável de Mattos Filho, Veiga Filho, Marrey Jr. e Quiroga Advogados em Nova Iorque. Ele não é somente o sócio administrador do escritório, mas também professor na academia americana, assim como um profissional com um ponto de vista único e uma posição privilegiada para conhecer o que está acontecendo no mundo e na profissão.

Também, já em espanhol, temos duas visões complementares da profissão jurídica no México. Por um lado, José Estandía, sócio gerente do escritório Jones Day no país, um exemplo de um advogado local que, no decorrer de sua carreira, acabou optando por integrar seu escritório numa multinacional como a dos Estados Unidos, mas sem se esquecer de lhe dar um caráter local e assim permitir que o escritório tivesse o melhor de ambas as fontes. Por outro lado, Lorenzo Hernández Allones, country manager da ONTIER no México, um espanhol que chegou como cabeça-de-ponte para a expansão da empresa espanhola na América Latina e que acabou encontrando sua casa no território mexicano. Com base na experiência de ambos, queremos oferecer um retrato, ou pelo menos um perfil, da singularidade do país hispano-americano que melhor resistiu ao declínio no volume de negócios causado pela Covid.

Vamos de uma ponta a outra para desembarcar no Chile com um dossiê muito completo sobre a situação da *compliance* no país.

Juntamente com a World Compliance Association, continuamos a aprender sobre o estado das regulamentações e implementações de conformidade na América Latina.

Edder Cifuentes, advogado chileno que trabalha para a firma alemã Oppenhoff, nos apresenta uma perspectiva chilena, sim, mas baseada na Europa Central. Ele revela os paradoxos da visão que se tem agora da América Latina na Europa e da forma como de um profissional latino-americano se integra ao mercado germânico.

Temos falado do que é comum e de pertencer, e o fato é que nestes tempos de trabalho doméstico, é necessário refletir sobre formas de reduzir a distância, e nada melhor para isso do que redes, por exemplo, alianças de firmas jurídicas, que possibilitam oferecer serviços internacionais a pequenas e médias empresas. Para saber mais sobre este excitante campo, contatamos Angeles Solana, sócia da MSO e atual presidenta da InLaw Alliance.

Finalmente, na esperança de saber um pouco mais sobre o que este ano vai trazer, damos a palavra ao Wilfredo Murillo, sócio peruano da Gericó Associates, que nos oferece uma prévia de alguns dos desafios do setor para este ano que acaba de começar de uma forma quase obrigatória e esperançosa.

Também não esquecemos a revisão dos movimentos trabalhistas mais significativos dos últimos meses, nem o inventário das maiores operações que fecharam, paradoxalmente, um ano em que o número de transações caiu drasticamente em toda a região por razões que são mais do que compreensíveis.

2021 tem fácil ser melhor do que no ano anterior, mas vamos fazer a nossa parte para ajudar. Todos juntos podemos fazer deste ano um ano inesquecível. Inesquecível por ser bom. ■



CARLOS EDUARDO G. AZEVEDO



RAPHAEL MORAES PACIELLO



PAULA AMARAL MELLO



MARIANA MONTE ALEGRE DE PAIVA



THIAGO BRAGA JUNQUEIRA

PROMOÇÕES

Pinheiro Neto promoveu cinco sócios no 1º de janeiro

Pinheiro Neto tornou efetivas as promoções de cinco novos sócios no 1º de janeiro. Carlos Eduardo G. Azevedo, Raphael Moraes Paciello, Paula Amaral Mello, Mariana Monte Alegre de Paiva e Thiago Braga Junqueira foram eleitos para a parceria da empresa a partir do início do ano. Ao longo das suas trajetórias profissionais de mais de dez anos na empresa, os sócios selecionados construíram uma história notável de realizações que serão fundamentais no fortalecimento nos setores de seguros e resseguros, petróleo e gás, meio ambiente, previdência social e práticas corporativas de reestruturação e insolvência.

Carlos Eduardo G. Azevedo une-se às áreas de Seguros e Resseguros e Corporate, M&A, com ênfase em negócios de M&A, contratos e estruturação de plataformas de distribuição de seguros, sendo responsável pela coordenação do programa de aceleração da firma para seguradoras. Ele é membro da área de prática corporativa do escritório desde 2001 e tem mestrado em Direito pela Universidade de Chicago.

Raphael Moraes Paciello será o novo sócio dos departamentos de Petróleo e Gás e Corporativo, M&A. Ele atua nas áreas regulatórias de petróleo e gás e biocombustíveis, bem como nas operações de fusões e aquisições, notadamente aquelas que envolvem ativos nessas áreas. Com mais de 17 anos de experiência, ele assessora operadores e concessionárias de petróleo e gás, seus prestadores de serviços e produtores de biocombustíveis numa ampla gama de assuntos regulatórios. Ele tem mestrado em contratos de Energia e Recursos Naturais pela Queen Mary University of London, e pós-graduação em Direito Empresarial e Mercado de Capitais pela Fundação Getúlio Vargas.

Paula Amaral Mello ingressará na área de Meio Ambiente e Mudança Climática e Sustentabilidade. Ela tem mais de 15 anos de experiência na prática ambiental. Tem assessorado empresas nacionais e internacionais em diferentes segmentos de mercado numa ampla gama de questões ambientais tanto em processos administrativos como judiciais. É mestre em Direitos Difusos e Coletivos pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo (PUC-SP) e autora do livro *Direito ao Meio Ambiente e Proibição do Retrocesso* (Atlas, 2014).

Mariana Monte Alegre de Paiva será a nova sócia do departamento de Previdência Social. Ela atua na área Tributária, com foco na assessoria e no contencioso administrativo e judicial. Dedicada especial atenção à tributação da folha de pagamento e possui ampla experiência e especialização em assuntos de *due diligence* tributária e previdenciária. Ela tem praticado em assuntos de previdência privada, assessorando entidades de pensão e patrocinadores de planos de benefícios. Tem mestrado em Direito Tributário pela FGV Direito.

Thiago Braga Junqueira ingressará na área de Reestruturação Societária e Insolvência, especialidade onde tem trabalhado doze anos. Possui ampla experiência na representação de devedores, sócios e acionistas, credores e investidores em processos de recuperação judicial, extrajudicial e insolvência. Também tem desempenhado um papel ativo em vários casos de alto risco envolvendo a reestruturação de devedores nos segmentos de construção, telecomunicações, mídia, petróleo e gás, agronegócios e energia. Ele é bacharel em Direito pela Universidade Católica de São Paulo (PUC-SP) e mestre pela Faculdade de Direito da Chicago University.



DANIEL CHIODE



MARILIA MINICUCCI



RENATA NEESER

PARCERIAS

Littler expande-se no Brasil através do Chiode Minicucci

Littler, o maior escritório de advocacia trabalhista do mundo e firma de administração, tem o prazer de anunciar uma nova relação de correspondente com Chiode Minicucci, um importante escritório de advocacia trabalhista composto por dezoito advogados no Brasil.

A equipa da Chiode Minicucci fará parceria com todos os membros da plataforma global da Littler, que agora inclui uma presença em doze mercados na América Latina e mais de 1.500 advogados em 24 países. Littler anunciou recentemente uma expansão para a Espanha, um movimento que aumentou ainda mais as capacidades da firma tanto na Europa quanto na América Latina, dados os fortes laços entre as duas regiões.

Chiode Minicucci é dirigida pelos sócios **Daniel Domingues Chiode** e **Marília Nascimento Minicucci**, e tem profissionais em São Paulo, Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul e Brasília. O escritório representa a direção em litígios individuais e ações coletivas perante os Tribunais Regionais do Trabalho do Brasil, o Tribunal Superior do Trabalho e o Supremo Tribunal Federal do Brasil. Chiode Minicucci também presta assessoria em questões trabalhistas à empresas de diversos setores, incluindo farmacêutico, químico, tecnológico, aviação, seguros, infraestrutura, energia e comércio.

Chiode Minicucci e seus advogados têm sido reconhecidos como líderes em direito trabalhista no país. A equipe trabalhará em estreita colaboração com a acionista da Littler **Renata Neeser**, uma nativa de São Paulo baseada em Nova York. Ela exerceu anteriormente naquela cidade na coordenação de apoio às necessidades dos clientes no Brasil.

As operações internacionais da Littler abrangem assim quatro continentes- América do Norte, América do Sul, Ásia e Europa. Além do novo suporte no Brasil, inclui escritórios na Áustria, Bélgica, Canadá, Colômbia, Costa Rica, República Dominicana, El Salvador, França, Alemanha, Guatemala, Honduras, Itália, México, Holanda, Nicarágua, Noruega, Panamá, Polónia, Singapura, Espanha, Reino Unido, Estados Unidos (incluindo Porto Rico) e Venezuela. As capacidades globais do escritório também incluem advogados com excepcional experiência internacional, incluindo profissionais com dupla licença nos Estados Unidos e Austrália, Brasil, Japão e África do Sul, respectivamente.

CONSOLIDAÇÃO

Lefosse reforça-se com quatro novos sócios

Ao longe destes meses, Lefosse reforçou várias áreas da firma.

Lefosse reforça sua área Bancária e Financeira com a contratação de Kenneth Antunes Ferreira, um ex-sócio da TozziniFreire. Também adicionou sócios ao time de Energia, Utilidades e Renováveis: os sócios Raphael Gomes e Pedro Dante, e o conselheiro Bruno Crispim.

Kenneth Antunes Ferreira tem experiência substancial no assessoramento a instituições financeiras em relação aos regulamentos emitidos pelo Banco Central do Brasil e pela Comissão Brasileira de Valores Mobiliários. Tem mais de vinte anos de experiência na estruturação e negociação de documentos relacionados a transações financeiras e de mercado de capitais, notadamente transações financeiras estruturadas e chega com uma equipe de advogados altamente experientes.

Ferreira é bacharel em Direito pela Universidade Paulista - UNIP, Mestre em Direito Comercial pela Pontifícia Universidade de São Paulo - PUC-SP, MBA Executivo em Finanças Corporativas pelo IBMEC-SP. Ele também é formado em Direito Comercial Avançado e Direito Comercial Internacional pelo Mt San Antonio College, nos Estados Unidos. Também publicou vários artigos sobre Direito Bancário em publicações internacionais. Com relação à diversidade, ele se destaca por seu compromisso com causas relacionadas à inclusão racial no mercado legal. Ele é um dos promotores da adoção de métodos para reduzir as barreiras de recrutamento elitista no mercado jurídico. Ele criou e liderou grupos de discussão sobre o tema, além de ter organizado várias palestras e eventos para promover a diversidade e a inclusão.

Raphael Gomes concentra sua prática em Energia

e Infraestrutura e lidera o Grupo de Energia do escritório. Ele tem ampla experiência na representação de partes em M&A de Energia e Infraestrutura e operações de financiamento. Ele participou de operações relacionadas a concessionárias, fundos de infraestrutura, bancos de investimento e empresas de *private equity* numa ampla gama de assuntos, incluindo regulação e litígio, em todo o setor. Raphael é professor visitante da Escola da Magistratura Federal, Escola Superior da Advocacia - ESA/SP e Universidade de São Paulo - USP no Programa de MBA em Energia, e vice-presidente do Instituto Brasileiro de Estudo do Direito de Energia - IBDE. É bacharel em Direito pela Faculdade de Direito da Universidade Federal do Rio de Janeiro e Mestre em Direito Empresarial com especialização em Energia / Regulação e Processo Civil pela FGV-RJ.

Pedro Dante é sócio da área de Energia e está baseado em São Paulo. Sua prática se concentra em assuntos regulatórios tanto no Ambiente de Contratação Livre (ACL) quanto no Ambiente de Contratação Regulada (ACR). Ele tem ampla experiência aconselhando empresas internacionais em todos os aspectos do direito Energético e Regulatório, incluindo processos administrativos e litígios. Ele é bacharel em Direito pela Faculdade de Direito da Universidade Santa Cecília e Mestre em Direito Público pela Sociedade Brasileira de Direito Público.

Bruno Crispim é conselheiro em Energia no escritório de São Paulo. Crispim possui amplo conhecimento das transações de energia renovável, incluindo eólica, elétrica, solar (térmica e fotovoltaica), e biomassa. Sua prática se estende ao contencioso e arbitragem, cobrindo uma ampla gama de assuntos regulatórios no setor de Energia. É formado em Direito pela Faculdade de Direito da Universidade São Bernardo do Campo. Também é Mestre em Direito Empresarial pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo (PUC/SP) e pós-graduado em Direito da Energia pela Associação Brasileira de Companhias de Energia Elétrica (ABCE).



KENNETH ANTUNES FERREIRA



RAPHAEL GOMES



PEDRO DANTE



BRUNO CRISPIM



Iberian Lawyer



THE DIGITAL AND FREE 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



For information:
info@iberianlegalgroup.com

Search for Iberian Lawyer or IBL Library on



REFORÇO

CTA ECIJA fortaleceu as áreas de Petróleo, Gás e Energia com dois novos sócios

Seguindo seu processo de crescimento no Brasil, CTA ECIJA, escritório de advocacia de serviço completo, reforça as áreas de Petróleo, Gás e Energia com a chegada de dois novos sócios. Assim, incorpora Luis Fernando Pacheco, advogado com mais de 30 anos de experiência, para liderar a área de Recursos Naturais, Petróleo e Gás, assim como Alexei Macorin Vivian, especialista na mesma área com foco no contencioso.

Luis Fernando Pacheco tem ampla experiência no segmento de petróleo e gás, assessorando clientes sobre tendências, atualizações na legislação e regulamentação, e estratégias para conduzir negócios complexos nestes setores. Ele é um renomado especialista em todas as áreas de exploração e produção de petróleo e gás, distribuição e negociações de refino. Ele participou da elaboração de alguns contratos e instrumentos legais atualmente utilizados no segmento de petróleo e gás no Brasil. Frequentemente tem representado empresas líderes internacionais de petróleo e gás de vários países, orientando-as através da complexa estrutura jurídica do Brasil. Publicações do setor o consideram um dos principais advogados do circuito brasileiro de petróleo e gás com forte desempenho e excelentes contatos com a comunidade de Energia em geral. Ele é um palestrante frequente em conferências no Brasil e no exterior, especialmente na área de petróleo e gás, e é autor de várias publicações sobre o assunto.

No início de sua carreira profissional, Luis Pacheco trabalhou como associado estrangeiro em Chicago em um dos maiores escritórios internacionais de advocacia de 1994 a 1995, e no Brasil como sócio estrangeiro até 2005. Também foi membro do Conselho de Contribuintes do Ministério da Fazenda do Brasil de 1993 a 1994, e Diretor Regional para América Latina da Associação Internacional de Negociadores de Petróleo (AIPN), Vice-Presidente do Comitê de Petróleo e Gás da Ordem dos Advogados do Brasil, e membro do Conselho do Energy Law Institute, EUA.

Alexei Macorin Vivian junta-se à direção das áreas de Energia, Contencioso Civil e Insolvência. Tem 24 anos de experiência, com forte especialização em Direito Civil, Contencioso Civil, Administrativo, Regulatório, Comercial, Corporativo e Insolvência, especialmente no setor de energia elétrica. Da mesma forma, o advogado tem ampla experiência em energia renovável, geração e distribuição térmica, transmissão, distribuição e comercialização de eletricidade, operações corporativas, discussões judiciais e arbitrais e recuperações judiciais e extrajudiciais.

Participou da negociação de diversas situações amigáveis e conflituosas envolvendo acionistas, credores, fornecedores, sindicatos, órgãos públicos, fusões e aquisições e bens em dificuldades. Ele tem auxiliado clientes em leilões para desinvestimento público, em processos PPP, em leilões de energia, na organização de consórcios e outras estruturas corporativas. Representou clientes perante a CCEE, ANEEL, CVM, BACEN e municípios em processos administrativos, judiciais, arbitrais e de recuperação judicial. É diretor executivo da Associação Brasileira das Empresas de Energia Elétrica - ABCE. Finalmente, é conselheiro certificado pelo Instituto Brasileiro de Governança Corporativa - IBGC e profissional certificado com ênfase na administração pelo Instituto de Certificação de Profissionais da Previdência Social - ICSS.



ALEXEI MACORIN VIVIAN



LUIS FERNANDO PACHECO



LISANDRA PACHECO

TRANSFERÊNCIA

TozziniFreire atrai Lisandra Pacheco da Schneider Pugliese como sócia fiscal no escritório de São Paulo

TozziniFreire reforça a área tributária contratando Lisandra dos Santos Pacheco Nardi como nova sócia. Assim, a firma fortalece o departamento liderado por Gustavo Nygaard, e enfrenta a reforma tributária anunciada pela administração brasileira. Pacheco foi diretora de Impostos Indiretos e Comércio Exterior da Schneider, Pugliese Advogados, e sócia da PWN Consultoria Tributária. Antes disso, ela era advogada sênior da área tributária do escritório Machado Meyer.

Lisandra Pacheco é altamente qualificada em impostos indiretos e comércio global, com foco em assessoria e direito contencioso administrativo, auxiliando empresas locais e estrangeiras de diferentes setores econômicos na busca de maior eficiência fiscal e mitigação de riscos. Sua experiência abrange interação com as autoridades fiscais para obtenção de regimes especiais, apresentação de consultas formais, bem como questões extremamente técnicas, atuando em conjunto com entidades especializadas de renome nos casos de classificação tarifária de mercadorias, tarifários externos e análise de crédito tributário, entre outros. Além de sua ampla experiência jurídica, Lisandra também possui excelente conhecimento prático das obrigações fiscais acessórias e dos direitos aduaneiros. Conta com experiência internacional pois trabalhou como destacada na Cuatrecasas Abogados, na Espanha. Pacheco estudou na Pontifícia Universidade Católica de São Paulo e tem mestrado em Direito Tributário pela Virginia University.

ÚLTIMOS MOVIMIENTOS PARA SALVAR O EXERCÍCIO



Os últimos meses do ano serviram, mais do que nada, para maquiagem, ainda que apenas fosse um bocadinho, os pobres números do ano. Se bem que o Brasil logrou escapar da catástrofe que aconteceu nas economias de muitos países da América Latina, na realidade não se pode falar dum ano que se encerra com benefícios. O ano 2020 vai ficar nos registos como o ano da sobrevivência. Mais, com tudo, o fim do ano contemplou o aumento dos acordos, e, entre estes, vamos destacar os três mais importantes pelo tamanho, que estiveram relacionados com o Brasil por acontecer dentro da sua jurisdição. Todos ultrapassaram um valor total de dois milhões e meio, e estiveram relacionados com o Governo Federal e as suas emissões de dívida, com os grandes gigantes tecnológicos e com as grandes multinacionais de investimentos. Vamos ver em detalhe.

EMISSÃO DE TÍTULOS GLOBAIS DA REPÚBLICA FEDERATIVA DO BRASIL

Uma das operações mais importantes no final do ano foi uma nova emissão de títulos feita pela República Federativa do Brasil. Esta edição une-se às feitas em 2019 e na metade do ano, quando, no auge da pandemia, o Brasil entrou no mercado internacional de novo com uma emissão de \$3500 milhões. Estas operações seguem a estratégia do Tesouro Nacional brasileiro de promover liquidez para a curva de juros do dólar soberano no mercado externo. A oferta saiu ao mercado internacional em 2 de dezembro e foi liquidada seis dias mais tarde. O representante de Brasil em questões tributárias e de valores mobiliários tanto para os Estados Unidos como para o Brasil foi Cleary Gottlieb Steen & Hamilton. Sullivan & Cromwell, firma baseada em Nova Iorque e Washington D.C. e que tem vindo atuando desde 1994 como assessor regular de subscritores



Werner Federico Ahlers



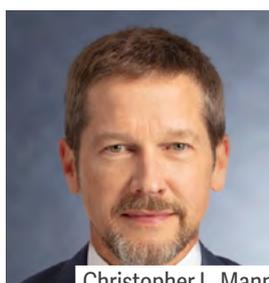
Fernando J. Prado Ferreira



Juan Giraldez



Nicolas Grabar



Christopher L. Mann

em ofertas de ações brasileiras, e Pinheiro Neto Advogados auxiliaram Citigroup Global Markets, Santander Investment Securities e Scotia Capital na coordenação da transação e na preparação da documentação precisa no seu rol de subscritores.

O governo emitiu títulos globais com três vencimentos diferentes:

a) 2025 Global Bonds com um cupom de 2,875 % ao ano e vencimento em 6 de junho de 2025 por valor de \$500 milhões,

b) 2030 Global Bonds com um cupom de 3,875 % ao ano e vencimento em 12 de junho de 2030 por valor de \$1250 milhões,

c) 2050 Global Bonds com um cupom de 4,750% ao ano e vencimento em 14 de janeiro de 2050 por valor de \$750 milhões.

As emissões *a* e *b* adicionam-se as emitidas na metade de 2020, e a *c* une-se aos títulos emitidos no novembro de 2019.

Cleary Gottlieb Steen & Hamilton participou atuando como advogado da República Federativa do Brasil para assuntos americanos, auxiliando na coordenação da transação e preparou um parecer sobre a validade dos documentos da transação.

Trabalharam na emissão de títulos duas equipas, uma em Nova Iorque, dirigida pelo sócio Nicolas Grabar, e que estava formada pela associada JinSol Lee, a advogada internacional Caroline Rodrigues Ogata, a advogada Maya Ilich-Buxo, o assistente legal Eric Finkelberg e o advogado sénior Stewart Fisher. A equipa de São Paulo foi dirigida pelo sócio Juan G. Giráldez, e contou com a participação das associadas Rita Sobral e Silvia Fittipaldi.

Como subscritores participaram Citigroup Global Markets Inc., Santander Investment Securities Inc. e Scotia Capital Inc. (USA). Sullivan & Cromwell LLP atuaram como consultores dos subscritores para assuntos dos Estados Unidos e ajudaram na coordenação da

transação e prepararam uma opinião sobre a validade dos documentos da transação. A equipa nos Estados Unidos foi liderada pelos sócios Christopher L. Mann e Werner Federico Ahlers. O time esteve formado pelo conselheiro Paul J. McElroy, a associada Renata G. Mascarenhas e o advogado estrangeiro visitante Sebastián Melero.

O time do escritório de Pinheiro Neto em São Paulo foi liderado pelo sócio Fernando J. Prado Ferreira, e envolveu o associado João Pedro Ribeiro Taveira, e o assistente legal Leonardo Duarte Moreira.

Áreas de prática

Mercado de Capitais, Latino América, Governos soberanos e Instituições Internacionais

Operação

Emissão de títulos globais da República Federativa do Brasil

Firma

Cleary Gottlieb Steen & Hamilton, Pinheiro Neto Advogados, Sullivan & Cromwell LLP

Sócio principal

Werner Federico Ahlers (Sullivan & Cromwell LLP), Fernando J. Prado Ferreira (Pinheiro Neto Advogados), Juan G. Giráldez (Cleary Gottlieb Steen & Hamilton), Nicolas Grabar (Cleary Gottlieb Steen & Hamilton), Christopher L. Mann (Sullivan & Cromwell LLP)

Valor

2500 milhões de dólares

TIM, Telefónica e Claro ganham a venda competitiva do Grupo Oi

Ao longo de todo o ano, a venda do negócio móvel do Grupo Oi foi uma das operações mais acompanhadas no mundo económico e legal do país. Finalmente, o prémio foi para a oferta



Marcelo Viveiros de Moura



Agostino Nuzzolo



Sergio Savi



Adriana Pallis Romano



Luis Acuña Alonso



Alberto de Orleans e Bragança

oferecida pela TIM S.A. junto com a Telefónica Brasil S.A. (VIVO) e a Claro S.A.

A conclusão da transação, esperada durante 2021, está em qualquer caso sujeito ao cumprimento de algumas condições precedentes previstas nos acordos e as autorizações das autoridades competentes.

O valor total da transação é de aproximadamente \$3300 milhões, além da contrapartida oferecida ao Grupo Oi de aproximadamente \$163 milhões como valor líquido atual para os Contratos de Capacidade de Transmissão de Dados Take-or-Pay. Sob o plano de compra, a TIM Brasil, Telefónica Brasil e Claro alocarão os ativos móveis da Oi e, em particular, seus clientes, radiofrequências e infraestrutura de acesso móvel.

A TIM Brasil participará da transação com um investimento de aproximadamente \$1,5 bilhões, a ser pago no fechamento, e \$90 milhões relativos à participação da TIM Brasil no valor presente líquido dos contratos.

Dado o baixo endividamento e as favoráveis condições de mercado, a TIM S.A. acredita que pode financiar a aquisição através de dinheiro e do mercado da dívida.

A TIM Brasil terá aproximadamente 14,5 milhões de clientes (representando 40% da base total de clientes da UPI Ativos Móveis), 54% das radiofrequências da UPI Ativos Móveis e cerca de 7,2 mil sites de acesso móvel (representando 49% dos sites da UPI Ativos Móveis).

Finalmente, espera-se que a transação beneficie todo o setor das telecomunicações na América do Sul, que será fortalecido em sua capacidade de investimento, inovação tecnológica, bem como sua competitividade.

Os aspectos legais do dossiê foram seguidos para TIM por uma equipe interna liderada pelo conselheiro geral Agostino Nuzzolo e composta por Riccardo Pettazzi e Carla Forcina. A Linklaters apoiou a equipe interna. Pinheiro Neto Advogados foi o

escritório encarregado da assessoria da TIM no Brasil, com uma equipa liderada pelos sócios Marcelo Viveiros de Moura e Giuliano Colombo, além de envolver o associado André da Costa Santa Ritta.

Telefónica foi assistida pelo escritório espanhol Uría Menéndez com uma equipe dirigida pelos sócios Luis Acuña Alonso e Pablo González-Espejo, e que contou com a participação da associada sénior Cristina Gracia Colldeforns.

Telefónica Brasil foi aconselhada pela firma Machado, Meyer, Sendacz e Opice Advogados, com um time dirigido pelos sócios Adriana Pallis Romano, Bruna Marrara Martinez, Fernando Tonanni, Marcos Paulo e Renata Oliveira, e que estava formado pela associada sénior Ana Carolina Lopes de Carvalho, a advogada Giovanna Luz Podcameni e o associado Lucas Zamproni Martins Ferreira.

Oi recebeu a assistência da BMA - Barbosa Müssnich Aragão, com o time dirigido pelo sócio Sérgio Savi em colaboração com o associado Felipe de Albuquerque Destri. Claro Brasil foi ajudada pelo escritório Veirano Advogados com um equipe dirigido pelos sócios Alberto de Orleans e Bragança, Leonardo Maniglia Duarte e Paulo Fernando Campana Filho, o time estava formado pelos associados Julia Tamer Langen, Pedro Salgueiro Figueiredo e Vitor Rozenthal.

Áreas de prática

Tecnologia, Mídia e Telecomunicações, Corporativo, Mercado de Capitais, Bancário, Fusões e Aquisições

Operação

Venda do negócio móvel do Grupo Oi

Firma

BMA – Barbosa Müssnich Aragão, Linklaters, Machado, Meyer, Sendacz e Opice Advogados, Pinheiro Neto Advogados, Uría Menéndez, Veirano Advogados

Sócio principal

Marcelo Viveiros de Moura (Pinheiro Neto), Agostino Nuzzolo (TIM), Alberto de Orleans e Bragança (Veirano), Adriana Pallis Romano (Machado, Meyer, Sendacz e Opice), Sérgio Savi (BMA), Luis Acuña Alonso (Uría Menéndez)

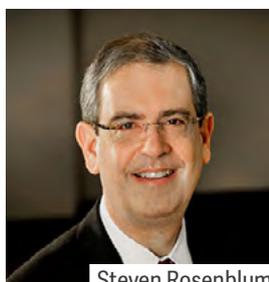
Valor

3300 milhões de dólares

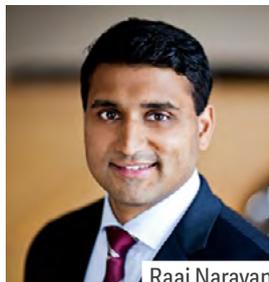
Venda de Global Connect Business de Nielsen à Advent

Uma das maiores operações internacionais do ano, porque apenas foi fechada no novembro mais as negociações levaram muito mais tempo, foi a venda por parte de Nielsen Holdings plc da Nielsen Global Connect Business à Advent International. O valor estimado da operação é de \$2700 milhões.

Nielsen Holdings plc é uma empresa global de medição e análise de dados que fornece a visão mais completa e confiável disponível dos consumidores e mercados em todo o mundo. A Nielsen está dividida em duas unidades de negócios. A Nielsen Global Media fornece às indústrias de mídia e publicidade métricas imparciais e confiáveis que criam uma compreensão compartilhada da indústria necessária para que os mercados funcionem. A Nielsen Global Connect fornece aos fabricantes e varejistas de bens de consumo embalados informações e insights precisos e acionáveis e uma visão completa do complexo e mutável mercado que as empresas precisam para inovar e crescer. O objetivo desta abordagem e casar dados proprietários da Nielsen com outras fontes de dados para ajudar clientes em todo o mundo a entender o que está acontecendo agora, o que vai acontecer a seguir e como melhor agir com base neste conhecimento. Nielsen opera em mais



Steven Rosenblum



Raaj Narayan



Lee Coney

de 90 países, cobrindo mais de 90% da população mundial.

Fundada em 1984, Advent International é um dos maiores e mais experientes investidores globais em *private equity*. A empresa investiu em mais de 350 transações em 41 países e, no 30 de junho de 2020, tinha \$58400 milhões em ativos sob gestão. Com 15 escritórios em 12 países, Advent estabeleceu uma equipe globalmente integrada de mais de 200 profissionais de investimento na América do Norte, Europa, América Latina e Ásia. A empresa concentra-se em investimentos em cinco setores principais, incluindo negócios e serviços financeiros; saúde; industrial; varejo, consumo e lazer; e tecnologia. Após 35 anos dedicados a investimentos internacionais, a Advent continua comprometida com a parceria com as equipes de gestão para proporcionar um crescimento sustentado de receitas e ganhos para as empresas de sua carteira.

Advent International em parceria com James “Jim” Peck, ex-CEO da TransUnion, adquirirão o negócio Nielsen Global Connect por \$2700 milhões (valor sujeito a capital de giro, dinheiro, itens semelhantes a dívidas e outros ajustes habituais). A Nielsen também receberá garantias na nova empresa exercitáveis em determinadas circunstâncias. Após a conclusão da transação, a Nielsen Global Connect será uma empresa privada com a flexibilidade de continuar investindo no desenvolvimento e implantação de produtos e soluções de medição de ponta. A transação foi aprovada por unanimidade pelo Conselho de Administração da Nielsen.

David Rawlinson continuará como CEO da Nielsen Global Connect até o fechamento da transação e espera-se que faça parte da equipe de liderança da empresa. Após o fechamento, Peck estará envolvido nas atividades estratégicas e operacionais diárias da empresa, que terá sua sede em Chicago, IL. No início de 2021, os

negócios da Global Connect serão renomeados NielsenIQ.

A Nielsen concederá à Nielsen Global Connect uma licença para marcar seus produtos e serviços com o nome “Nielsen” e outras marcas registradas da Nielsen por 20 anos após o fechamento. Além disso, Nielsen e Advent firmarão acordos nos quais, entre outras coisas, a Nielsen e a Advent prestarão certos serviços de transição entre si por períodos de até 24 meses após o fechamento, concederão mutuamente licenças recíprocas para certos dados e serviços correspondentes relativos a esses dados por períodos de até cinco anos após o fechamento e concederão mutuamente licenças para o uso de certas patentes.

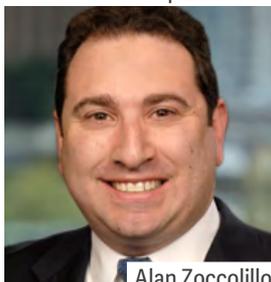
Nielsen planeja utilizar a receita líquida da transação principalmente para reduzir o endividamento e para fins corporativos em geral. Em uma base pró-forma para a transação, a Nielsen espera que a alavancagem líquida no final do ano 2020 seja de aproximadamente 4X. A transação está sujeita à aprovação pelos acionistas da Nielsen, aprovações regulatórias, consulta ao conselho de trabalho e outras condições habituais de fechamento; espera-se que seja encerrada no segundo trimestre de 2021. O financiamento para a transação foi providenciado e fornecido pelo Bank of America, UBS Investment Bank, Barclays, Deutsche Bank AG New York, HSBC, RBC Capital Markets, MUFG e Wells Fargo.

J.P. Morgan Securities LLC e Guggenheim Securities LLC assessoraram financeiramente à Nielsen, e Advent foi assessorado no plano financeiro pelo BofA Securities com a colaboração de Deutsche Bank Securities Inc., RBC Capital Markets e UBS Investment Bank.

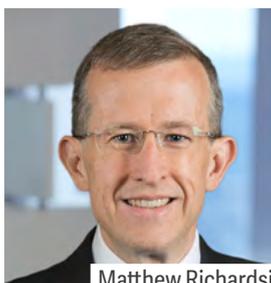
Nielsen foi aconselhada legalmente por várias firmas. Wachtell, Lipton, Rosen & Katz com uma equipe liderada por Steven Rosenblum, e Raaj Narayan. Clifford Chance assessorou Nielsen no Reino Unido com Lee Coney, David Pudge, Hywel Robinson e Olivia



Joseph Guarino



Alan Zoccolillo



Matthew Richards

Higgs. DLA Piper assessorou Nielsen nos Estados Unidos com Joseph Guarino. Baker Mackenzie foi a firma encarregada do aconselhamento ao nível internacional, assim a equipa foi liderada pelo sócio de M&A Alan Zoccolillo e pela sócia de Reorganizações Transfronteiriças Claudia Poernig, e o time também incluiu a sócia de Emprego Susan Eandi; os sócios Antitrust Creighton Macy e Paul Johnson; e os sócios de Propriedade Intelectual e Tecnologia Lisa Rosaya e Marcela Robledo. Também colaboraram desde Baker Mackenzie noutras jurisdições, na Bélgica Paul Johnson, na Colômbia Clare Montgomery, Paola González e Laura Estrada, na Argentina Mercedes Masjuan, Geraldine Mirelman e Alejandro José Olivera, no Chile Diego Ferrada e María Jesús Kipreos, no México Erik Gutiérrez Zúñiga, Luis Adrián Jiménez Robles, Daniel Chavez-Angeles e Guillermo Eduardo Rojas Montiel, na Venezuela Jesús Davila e Oscar Morean, no Peru o Estudio Ehecopar (Baker McKenzie) com Liliana Espinosa Reboa e Luciana Palomino, no Brasil, Trench Rossi Watanabe (Baker McKenzie) com Silvia Bernardino, Marcel Fracarolli Nunes, Caíque Coriolano Harb, Renata Yuasa e Carlos Terranova. CorralRosales assessorou Nielsen no Ecuador com Xavier Rosales, Andrea Moya, Milton Carrera, Marta Gisela Villagómez e Darío Escobar. O time de Walkers in Cayman Islands foi liderado pelo sócio Bicrom Das com os sócios Sam Francis e Sophie Dibb, enquanto a equipa de Walkers Guernsey incluiu os sócios Zoë Hallam e Matt Sanders com a associada Angela Proctor. A equipe de Ropes & Gray que representou o Advent foi liderada pelos sócios de *Private Equity* Matthew Richards (Chicago) e Christian Westra (Boston), e incluiu o sócio de *Private Equity* R. Newcomb Stillwell (Boston), sócios de Fusões e Aquisições Edward Black (Boston) e Matthew Jacobson (São Francisco), sócios Fiscais David Saltzman (Boston) e Andrew Howard (Londres), sócios de Emprego,



Bicrom Das



Luciana Pietro Lorenzo



Humberto Botti

remuneração executiva e benefícios Jennifer Rikoski e Douglas Brayley (ambos de Boston), sócio Litigante e executor Ruchit Patel (Londres), sócios de Dados, Privacidade e Segurança cibernética Edward McNicholas (Washington D. C.) e Rohan Massey (Londres), mais os sócios James Dowden e Peter Welsh (ambos de Boston), e Will Rosen (Londres), sócio de Fusões e Aquisições.

Em Brasil, Mattos Filho, Veiga Filho, Marrey Jr. e Quiroga Advogados assessoraram Advent com um time liderado por Luciana Pietro Lorenzo, e com Fabiana Rocha Pasmanik e Daniella López do Espírito Santo.

No México, Creel, García-Cuéllar, Aiza y Enríquez, S.C. assessoraram Advent com o time liderado pelo Humberto Botti Orive, e que contou com Mauricio Serralde, Esteban Valadez, Paola Carrasco, Carlos Armando Ruiz Romero e Aleine S. Obregón Natera.

Áreas de prática

Propriedade Intelectual, Tecnologia, Mídia e Telecomunicações, Corporativo, Mercado de Capitais, Bancário, Fusões e Aquisições

Operação

Venda do Nielsen Globan Coonect Business à Advent International

Firma

Wachtell, Lipton, Rosen & Katz; Clifford Chance LLP; DLA Piper; e Baker McKenzie, Ropes & Gray LLP; Weil, Gotshal & Manges LLP

Sócio principal

Steven Rosenblum (Wachtell, Lipton, Rosen & Katz), Raaj Narayan (Wachtell, Lipton, Rosen & Katz), Lee Coney (Clifford Chance), Joseph Guarino (DLA Piper), Alan Zoccolillo (Baker Mackenzie), Matthew Richards (Ropes & Gray), Christian Westra (Ropes & Gray), Bicrom Das (Walkers Cayman) Zoë Hallam (Walkers Guernsey), Matt Sanders (Walkers Guernsey), Luciana Pietro Lorenzo (Mattos Filho), Humberto Botti Orive (Creel, García-Cuéllar, Aiza y Enríquez, S.C)

Valor

2700 milhões de dólares

**AMADEU RIBEIRO,
MATTOS FILHO:
O NOSSO HOMEM
EM NOVA IORQUE**

AMADEU RIBEIRO

Um dos mais destacados representantes do direito brasileiro em Nova Iorque é Amadeu Ribeiro, sócio do escritório local de Mattos Filho, Veiga Filho, Marrey Jr e Quiroga Advogados. Mas, além do seu trabalho como advogado e administrador da firma, Ribeiro exibe uma vocação docente irreprimível, e é por isso que, desde os primeiros dias da sua presença nos Estados Unidos, começou a impartir aulas e agora inicia um novo curso focado especialmente na gestão dum escritório legal. Esse foi o motivo de falar com ele para conhecer sua visão da prática do direito em Nova Iorque desde a sua experiência brasileira.

Como você chegou a ser sócio da Mattos Filho em Nova York? Foi uma escolha pessoal ou foi a firma quem escolheu?

Foi uma combinação dos dois elementos. Há cerca de sete anos, o escritório estava buscando um novo sócio para o escritório de Nova Iorque, pois o sócio então residente (Daniel Miranda) tinha planos de retornar ao Brasil. Sabendo desse fato e acreditando ter as qualificações para assumir a posição, decidi me candidatar.

A maioria de seu trabalho se concentra em aconselhar à empresas americanas que abordam o escritório quase como se fosse um Brazilian desk ou a maioria do trabalho trata-se mais de assessorar e representar empresas brasileiras no mercado americano?

Nosso escritório em NY atua apenas em direito brasileiro, ou seja, atendemos empresas americanas que precisam de apoio jurídico no Brasil. Quando um cliente brasileiro nos pede apoio em direito americano, limitamo-nos a indicar um escritório americano que seja especializado na matéria em questão.

Quais foram as operações mais significativas que realizaram no escritório de Nova Iorque?

A atuação do escritório de NY é bastante diversificada. Já assessoramos clientes americanos em importantes operações de M&A, tais como recentemente a Avon na operação de fusão com a Natura; assim como diversos fundos de *private equity* em aquisições de empresas brasileiras (por exemplo, Advent, Carlyle, CVC e General Atlantic). Atendemos grandes grupos em consultas de natureza variada, tais como Google, Intel, Pfizer, United Airlines e UPS. Nossa atuação, no entanto, não está limitada à área transacional. Com frequência assessoramos empresas americanas em investigações governamentais no Brasil, assim como em disputas judiciais ou arbitragens. Dada a confidencialidade desses assuntos, não podemos informar os nomes dos clientes.

Um dos aspectos fundamentais de seu trabalho em Nova York tem a ver com sua relação com o ensino. Você cursou um mestrado em Fordham e agora coordena um programa na mesma instituição. O que a universidade aporta você pessoalmente e o que você acha que pode aportar à academia?

Sempre gostei da vida acadêmica. Quando me mudei para NY, procurei contato com universidades locais e acabei dando aulas em algumas delas, tais como NYU e Cornell. Minha relação com a Fordham foi sempre especial, pois lá cursei o mestrado, tendo em seguida sido admitido como professor adjunto. Por dois anos, ministrei um curso sobre direito concorrencial internacional, e agora estou preparando um curso sobre gestão de escritórios

O CONTATO COM O MUNDO DO ENSINO É REVIGORANTE: APRENDEMOS MUITO AO PREPARAR AS AULAS, E MAIS AINDA AO INTERAGIR COM OS ALUNOS

AMADEU RIBEIRO

assessora clientes na área concorrencial. Possui especialização em atos de concentração, investigações administrativas de condutas antitruste, bem como consultoria em matéria concorrencial em geral. Ao longo de sua carreira, Amadeu assessorou clientes de vários setores, incluindo aviação, automotivo, bebidas, farmacêutico, recursos naturais e tecnologia. É membro da prática de indústrias de Tecnologia, Inovação e Negócios Digitais, aconselhando clientes de tecnologia em antitruste e outros aspectos regulatórios de seus negócios no Brasil. Amadeu é Vice-Presidente da Câmara de Comércio Brasil-US em Nova Iorque e membro do comitê executivo da Câmara de Comércio Brasil-Texas. Amadeu é também professor adjunto de direito concorrencial da Fordham University School of Law e membro da International Task Force da American Bar Association - Antitrust Law Section.

de advocacia, que começaremos em fevereiro. O contato com o mundo do ensino é revigorante: aprendemos muito ao preparar as aulas, e mais ainda ao interagir com os alunos. Deles, ganhamos a energia para reexaminar questões sob novos ângulos e pensar sobre novos temas. Na academia, temos liberdade para pensar e escolher os temas sobre os quais queremos pensar.

O foco do programa que você lidera na universidade parece ser a gestão prática do escritório, os aspectos mais voltados para os negócios no sector, você acha que esse é um dos detalhes que a universidade mais negligencia? Acha que existe uma abordagem muito diferente desses pormenores nos Estados Unidos do que no Brasil? Seria possível oferecer um curso como este no Brasil?

A gestão de escritórios de advocacia é um tema muito importante e, no entanto, pouco explorado pelas faculdades. O aluno que sai da faculdade e começa a trabalhar como advogado pouco sabe sobre a gestão do negócio de que ele é parte. Como se trata de um negócio de



O ALUNO QUE SAI DA FACULDADE E COMEÇA A TRABALHAR COMO ADVOGADO POUCO SABE SOBRE A GESTÃO DO NEGÓCIO DE QUE ELE É PARTE



peças, é inevitável que, cedo ou tarde, esse mesmo advogado seja demandado a realizar tarefas ligadas à gestão do escritório. Para que esteja preparado para tanto, nunca é cedo demais para começar a se familiarizar com questões, tais como o planejamento estratégico e a governança do escritório, sistemas de remuneração, gestão de pessoas, finanças, marketing e tecnologia. O conhecimento desses temas permitirá ao advogado ser um melhor sócio no futuro, mais capacitado a contribuir para o crescimento de sua organização. No plano pessoal, o conhecimento desses temas também permite ao advogado avaliar e escolher melhor o lugar onde quer trabalhar. Na minha visão, essas considerações são úteis tanto no Brasil quanto nos EUA, e não há grandes diferenças na advocacia empresarial de um país e outro.

Quais são os principais desafios da lei de concorrência, uma de suas especialidades, hoje? Em um contexto como o atual, existe uma dificuldade especial em monitorar o cumprimento dessas disposições legais? Acha que a presença crescente do cumprimento (*compliance*) pode assumir algumas das facetas da lei antitruste?

O grande desafio do direito da concorrência hoje está ligado ao setor de tecnologia. Não há consenso sobre a necessidade ou não de regras especiais para lidar com as grandes empresas do setor. Mesmo as autoridades que julgam haver essa necessidade não sabem ao certo como traduzir seu pensamento em regras concretas. Como se tratam de empresas globais, ações governamentais isoladas tendem a ser ineficazes. Por

MATTOS FILHO NOVA IORQUE EM NÚMEROS

NÚMERO DE FUNCIONÁRIOS/ADVOGADOS/ SÓCIOS

O sócio Amadeu Ribeiro é responsável pelo escritório Mattos Filho, em Nova York, que conta também com outros 6 profissionais. Por meio de um programa interno, advogados do escritório podem, durante alguns períodos, atuar nos escritórios internacionais de NY e Londres. Além disso, o escritório possui um modelo colaborativo de atuação, no qual todos os sócios e advogados trabalham de maneira integrada, independentemente do local onde estão alocados. Hoje, o Mattos Filho está presente em São Paulo, Campinas, Rio de Janeiro, Brasília, Nova York e Londres.

ÁREAS DE ATUAÇÃO

O escritório é full service e atua em mais de 30 áreas do Direito de maneira integrada, em todas as localidades.

RECEITA DE 2019

Os resultados divulgados são gerais, não há divulgação específica do escritório em NY. Em 2019, a receita bruta do Mattos Filho foi R\$816,7 milhões (Mais de USD\$150 milhões). O benefício neto foi de R\$39,6 milhões (USD\$ 7,3 milhões). (Fonte: Relatório anual de 2019 da Mattos Filho)

MATTOS FILHO >

Mattos Filho, Veiga Filho,
Marrey Jr e Quiroga Advogados

O GRANDE DESAFIO DO DIREITO DA CONCORRÊNCIA HOJE ESTÁ LIGADO AO SETOR DE TECNOLOGIA. NÃO HÁ CONSENSO SOBRE A NECESSIDADE OU NÃO DE REGRAS ESPECIAIS PARA LIDAR COM AS GRANDES EMPRESAS DO SETOR



isso, seja qual for o caminho adotado, a convergência de pensamento entre as autoridades é muito importante.

A prática *pro bono* é um aspecto de crescente presença nas firmas latino-americanas, talvez influenciadas pelo modelo americano. No contexto brasileiro, pode ser mais um exercício realizável ou trata-se mais de boas intenções de complicada aplicação?

A advocacia *pro bono* é uma peça fundamental da atuação do Mattos Filho. Fomos pioneiros no *pro bono* no Brasil e, hoje, temos advogados exclusivamente dedicados à área, sem falar nas horas dedicadas por profissionais de outras práticas do escritório. Muito mais do que uma declaração de intenções, a advocacia *pro bono* é uma realidade concreta para nós, assim como pode ser para qualquer escritório que se interesse pelo tema e queira dar sua contribuição.

De longe, como vê você o turbulento cenário político brasileiro, especialmente considerando a influência decisiva das decisões judiciais na vida política brasileira recente?

Acredito na solidez das instituições brasileiras, inclusive do nosso Judiciário, e vejo com otimismo o futuro do nosso país. O Brasil é e continuará a ser um dos principais destinos de investimento estrangeiro no mundo.

Planeja voltar ao Brasil, ou já se tornou um nova-iorquino?

Meu plano é continuar em NY, pois é aqui que me vejo capaz de contribuir mais para o crescimento do Mattos Filho. Tenho muito orgulho de ser parte de um escritório que já fez tanto e inovou tanto em sua história. Temos muito mais pela frente, e tenho a certeza de que nossa presença em NY contribuirá para o que vamos ainda construir. ■

The Latin American Lawyer



THE DIGITAL AND FREE MAGAZINE

DEDICATED TO THE LATIN AMERICAN BUSINESS COMMUNITY

Every issue includes:

- Interviews with lawyers, in-house counsel, tax experts
- Business sector studies
- Post-awards reports
- Video interviews

Follow us on



For information:
info@iberianlegalgroup.com

Search for The Latin American Lawyer or IBL Library on

