

The Latin
American
Lawyer



 MAG

N.19
MAIO - JUNHO 2021

Voando alto: Embraer

MARCELA CRISTINA
BORELLA ALVES
E FABIANA KLAJNER
LESCHZINER

**Centro
Iberoamericano
De Arbitragem**

ELIANA BARALDI,
COORDENADORA
PARA O BRASIL
DO CIAR



RANKING BRAZIL 2020

RESISTINDO À CRISE

LATAM SPECIAL



LEMONTECH

Transformando la industria
legal del mañana

The
Latin American
LAWYER
Awards

ENERGY & INFRASTRUCTURE

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

SAVE THE **NEW** DATE

17 March 2022 • São Paulo
7:30 pm (BRT)

Follow us on



#TheLatamLawyerAwards

VENCENDO DESAFIOS

Já estamos quase no meio do ano e, embora os números tenham demonstrado avanços nos negócios, 2021 não está sendo menos desafiador para o mercado jurídico.

Os escritórios, mesmo os mais estruturados e bem preparados, precisaram se reinventar e para 2021 o desafio é manter uma visão mais crítica do mercado para atuar estrategicamente.

Toda adaptação que foi imposta ano passado pela pandemia, continua sendo necessária para continuar seguindo em frente, para continuar enfrentando tudo. E assim, temos visto o mercado jurídico brasileiro se manter em destaque.

E falando em destaque, trouxemos uma matéria com os escritórios mais bem posicionados de acordo com dados do Transactional Track Record (TTR), referente ao ano de 2020 que revelam quais foram os principais escritórios e legal advisors, nas principais operações de M&A, Private Equity, Venture Capital e Asset Acquisitions no Brasil, tanto por número de transações quanto por valor do montante.

Na nossa entrevista, as responsáveis jurídicas pela Empresa Brasileira de Aeronáutica S.A (Embraer), Marcela Cristina Borella Alves e Fabiana Klajner Leschziner falam dos desafios da empresa que se manteve firme e voando alto, mesmo com a instabilidade dos negócios.

O desafio não para por aí, a intenção é sempre ir adiante. Para manter o alto nível dos atendimentos e encarar os novos desafios cada vez mais preparados, os escritórios fortaleceram suas práticas com a contratação e promoção de novos sócios, criação de novas áreas e estruturação de novas firmas, movimentando o mercado.

E se o assunto é o mercado em movimento, On The Web traz algumas das transações que aqueceram o setor de negócios nesses primeiros meses de 2021. Muitas delas com a atuação combinada de várias firmas.

Ainda nesta edição, Eliana Baraldi, coordenadora para o Brasil do Comitê Consultivo do CIAR (Centro Iberoamericano de Arbitragem) e vice-presidente da Câmara de Mediação, Conciliação e Arbitragem da Ordem dos Advogados do Brasil escreveu um artigo sobre o evento organizado pelo CIAR no último dia 24 de março do Brasil "O verdadeiro valor de uma sentença arbitral". Reconhecimento e execução".



N 19 | Maio - Junho 2021

Chief Editor

desire.vidal@iberianlegalgroup.com

Journalist

giselle.estrada@iberianlegalgroup.com

Brazil Editor

amanda.medeiros@iberianlegalgroup.com

Group Editor-in-Chief

nicola.dimolfetta@lcpublishinggroup.it

Managing Editor of Iberian and LatAm publications

lmaria.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

Country Manager Portugal & Brazil

carlos.montagnini@lcpublishinggroup.it

Administration Officer

carlos.donaire@iberianlegalgroup.com

Contributors

Antonella Puntriano, Eliana Baraldi, Ximena Gómez Montes, Milton Maureira, Fabian Urriago, Felipe Herrera Herrera, Enrique Baca, Edith Alejandra Rubio Suárez, Enrique Ulyses Alcázar Córdova, José Manuel Vargas Menchaca, Octavio de la Torre, Ricardo Méndez Castro, Rosaura Villanueva Arzapalo

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 - 05.2021 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



34 VOANDO ALTO
In-house da Embraer, uma das maiores empresas do Brasil

14 ON THE WEB
Fusão entre Hapvida e Notre Dame cria uma das maiores empresas de saúde do mundo

06 ON THE MOVE
TozziniFreire fortalece áreas de M&A e Direito Societário

40 CENTRO IBEROAMERICANO DE ARBITRAGEM
Eliana Baraldi, coordenadora para o Brasil do Comitê Consultivo do CIAR



72 LEMONTECH
Transformando la industria legal del mañana

82 ESPECIAL LEGALTECH
The Latin American Lawyer les ofrece las visiones de la industria Legaltech en Chile, Colombia, Perú y en el conjunto de LatAm

92 DOSIER COMPLIANCE
Análisis del cumplimiento en México de la mano de WCA

106 CIAR
Ximena Gómez Montes, secretaria general de la Corte Iberoamericana de Arbitraje

50 ON THE MOVE
ECIJA aterriza en Colombia

64 ON THE WEB
La pandemia sigue golpeando



June 1, 2 & 3, 2021

DISRUPTION

LAW AND ARTIFICIAL INTELLIGENCE THE FUTURE IS NOW

ARE YOU READY?

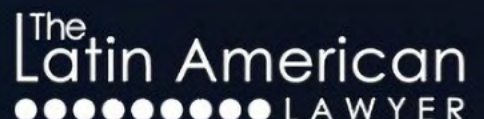
[Join Now](#)

legalsummit.lawitgroup.com

LAWIT

By LAWGISTIC

MEDIA PARTNERS





JULIANA SOARES ZAIDAN MALUF

REFORÇO

TOZZINIFREIRE FORTALECE ÁREAS DE M&A E DIREITO SOCIETÁRIO

As fusões e aquisições e as práticas corporativas de TozziniFreire Advogados foram fortalecidas pela chegada da sócia **Juliana Soares Zaidan Maluf**, que se juntou à equipe atualmente composta por 40 profissionais do direito, incluindo 18 sócios. Juliana é altamente qualificada em transações de Fusões e Aquisições, Reestruturação Societária, investimentos em Private Equity e Capital de Risco, auxiliando clientes nacionais e internacionais. Ela é formada pela Faculdade de Direito da PUC-SP (Pontifícia Universidade Católica de São Paulo), possui pós-graduação em Direito Empresarial

pela Faculdade de Direito de São Paulo da GVLaw (Fundação Getulio Vargas), e um LL.M. pela Columbia University.

Para Fernando Serec, CEO do escritório, esta é uma expansão estratégica a fim de impulsionar a área. "Após um ano pandêmico, esperamos um 2021 muito ocupado, especialmente para nossa prática de fusões e aquisições". Também acreditamos que a chegada de Juliana agregará valor à equipe, particularmente devido à sua experiência em lidar com transações envolvendo capital de risco e internacionalização de empresas brasileiras", afirma Serec.

"Nossa equipe prevê grandes transações em diferentes segmentos decorrentes da retomada das atividades econômicas, o que tem atraído o empreendedorismo e o interesse de investidores locais e estrangeiros", diz Marcela Ejnisman, co-diretora das práticas Corporate e Mergers & Acquisitions da TozziniFreire.



THAIS CORDERO

NOVA LIDERANÇA

MARCOS MARTINS ADVOGADOS CONTRATA NOVA LÍDER PARA ÁREA SOCIETÁRIA

Em meio a uma intensa movimentação de mercado, o escritório Marcos Martins Advogados anuncia a contratação de **Thais Cordero**, como nova líder da área Societária, que chega com a proposta de acelerar os negócios, em especial no segmento de fusões e aquisições.

Com mais de 15 anos de experiência em empresas como KPMG e Rocha e Barcellos Advogados, a profissional ressalta a relevância do M&A no atual contexto econômico. “Muitas empresas estão com dificuldades em meio à pandemia. A venda de parte ou mesmo de 100% dos ativos pode ser uma boa estratégia, em especial com a alta do dólar, que torna nossas empresas mais atrativas para investimentos estrangeiros”, explica.

De acordo com a advogada, a pandemia gerou um grande entrave em operações globais devido à insegurança mundial entre empresários que acumularam grandes perdas em seus negócios. Para reverter esse cenário, Thais antecipa que a realização de parcerias entre o setor público e privado deve ser um dos principais focos para este ano. Além disso, as empresas também devem se preocupar em atrair investidores

estrangeiros para o Brasil, seja trazendo organizações internacionais para o país ou possibilitando a aquisição de empresas nacionais. Isso porque a baixa das taxas de juros e a grande oferta de mão de obra, torna o país atrativo para empresas, seja por processos de fusão, aquisição ou mesmo pela compra de parte de seus ativos.

Entre as atribuições da advogada, que tem ampla experiência nas áreas Industrial, Agrícola e de Tecnologia, está o fortalecimento da área societária no Marcos Martins Advogados. “Estamos montando um time extremamente qualificado e investindo na visibilidade do escritório tanto para as operações de Due Diligence até M&A. Acreditamos no grande potencial dessa área do direito empresarial”, afirma.

Apesar das dificuldades impostas pela pandemia, Thais tem perspectivas bastante otimistas, em especial para as operações internacionais. “Estamos em um ano bastante desafiador e, criar estratégias de segurança jurídica em meio a um cenário de instabilidade como esse é fundamental. Estamos trabalhando fortemente mais transmitir essa segurança aos nossos clientes, buscando a realização de grandes operações dentro e principalmente fora do Brasil”, finaliza.

Graduada em Direito pela PUC São Paulo, com pós-graduação em Contratos, também pela PUC, e possui ampla experiência em Fusões, Operações de cisão e incorporação, Dissolução de sociedades, Joint-Ventures, entre outras operações estruturadas.



FUSÃO

FUSÃO DO HVA ADVOGADOS E SHIMADA ADVOCACIA GERA BANCA HSVL ADVOGADOS

A fusão dos escritórios HVA Advogados e Shimada Advocacia deu origem à banca HSVL Advogados, que fica em São Paulo. Higasi, Shimada, Veisid & Leal Advogados é um escritório especializado em Direito Societário. O escritório também atuará nas áreas de Direito Digital, Direito Médico, Direito do Trabalho e Direito Penal Econômico.

Com estrutura diferenciada com grupos setoriais e desks internacionais formados por advogados considerados especialistas pelo mercado, o novo escritório atenderá diferentes áreas.

Os sócios fundadores são **Plínio Higasi** (foto superior esquerda) que vai liderar o setor Digital, **Daniel Veisid** (foto superior central) vai liderar a área Trabalhista, **Sheila Shimada** (foto superior direita) será a responsável pela área Corporativa. **Yara Leal** (foto inferior esquerda) trabalhará junto com Daniel na área de Trabalho. Na área de Direito Médico, a equipe contará com **Katia Wakita** (foto ao centro) e **Marco J. Eugle Guimarães** (foto à direita), que estarão à frente da área de Direito Penal Econômico.



HENRIQUE GALLO

APOSTA

HERNÁNDEZ & CÍA. INCORPORA A NUEVA SOCIA

Henrique Gallo é o novo sócio do Departamento Imobiliário da Orizzo Marques Mesquita Gabrilli Coltro Advogados.

O novo sócio apresenta ampla experiência com assessoria jurídica em operações imobiliárias, Due Diligence em empresas, visando M&A ou IPO, assessoria em contratos e estruturação jurídica de Joint Ventures e Sociedades para empreendimentos.

A aposta da Orizzo Marques é que Henrique contribua para a expansão e ratificação da excelência do escritório, oferecendo soluções multifacetadas relacionadas com empreendimentos imobiliários.

Graduado em direito pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo (PUC / SP) e especializado em Administração, Henrique já completou 20 anos de carreira, sendo 10 anos como gerente jurídico de sociedades imobiliárias e 10 anos como advogado imobiliário.



NOVA ÁREA

VEIRANO ADVOGADOS LANÇA ÁREA DEDICADA AO ESG

Escritório pretende assessorar empresas em aspectos legais de meio ambiente, social e governança.

O Veirano Advogados anunciou a criação de sua nova área de mercado, que tem como objetivo assessorar clientes de maneira estratégica e integrada em negócios, investimentos e *fundings* que envolvam o viés legal do ESG (Environmental, Social and Governance). Na tradução livre, Ambiental, Social e Governança.

O lançamento foi motivado pela ampla demanda recebida no último ano envolvendo áreas de práticas diversas do escritório em torno da discussão sobre ESG. Para oferecer serviço jurídico qualificado empregando nossas especialidades conforme as matérias legais envolvidas, o Veirano reuniu seus profissionais nessa nova área de mercado. "É uma iniciativa de inovação nos serviços jurídicos. Nós partimos dos casos complexos envolvendo ESG com os quais trabalhamos para criar essa área. Nela, por exemplo, o viés financeiro dos investimentos sustentáveis e de impacto é relevante, mas ele é um dos pilares juntamente com conformidade legal com aspectos ambientais, de direito do consumidor e saúde e segurança, por exemplo. Temos uma área de ESG bastante abrangente, com um time coeso, que trabalha de forma colaborativa e com visão holística", diz Ana Luci Grizzi, sócia da área ambiental.

O time de ESG do Veirano acumula longa experiência em assuntos ambientais, sociais e de governança corporativa e está estruturado para trabalhar acompanhando a rápida evolução do assunto no Brasil e no mundo, bem como as tendências regulatórias iminentes e os impactos do novo contencioso judicial. Atualmente, a adoção e divulgação de critérios ESG para qualificar negócios, investimentos e financiamentos tornou-se imperativo de mercado. Os critérios atualizam a gestão de riscos das empresas ao mesmo tempo em que representam grande oportunidade de inovação. Portanto, a adoção é decisiva para o planejamento estratégico de qualquer negócio e para assegurar a sobrevivência no longo prazo.

No cenário pré-pandemia, havia uma concepção de que as sociedades tinham como objetivo final exclusivamente gerar valor para os seus acionistas. Agora, houve uma mudança de leitura no papel das



empresas e o capitalismo tem sido questionado. "Discute-se a transição do capitalismo de *shareholder* para o de *stakeholder*, que envolve todas as partes interessadas e prevê que o lucro continua sendo essencial, mas ele precisa ser originado de atividades que estejam em conformidade com os aspectos legais do ESG e, quem sabe, também adotem suas boas práticas. Então, é fácil notar a importância de aliar os critérios ESG para traçar o futuro das empresas", explica Grizzi. A integração dos critérios ESG aos processos decisórios propicia enorme vantagem competitiva e acesso a capital mais resiliente, qualificado e de longo prazo. Além disso, proporciona fundamentos sólidos para decisões mais qualificadas e de menor risco. Notando a relevância do tema, para o sócio gestor Ricardo Veirano, "a nova área ESG integra as diferentes atividades que já desenvolvemos relacionadas ao tema em uma proposta unificada de serviços, para incentivar e facilitar a crescente incorporação dos critérios ESG pelas empresas que atuam em nosso país". Daniela Anversa, sócia da área de mercado de capitais, considera que "empresas que ainda carecem de conformidade ao ESG têm a oportunidade de revisar seu apetite de risco e seu planejamento estratégico, acessando capital destinado a corrigir os desvios transitórios para atingir conformidade e levar segurança aos acionistas". Já para Grizzi, com o lançamento o escritório dá um passo importante na prestação de serviços jurídicos. "Estamos atuando de forma decisiva para desenvolver serviços estratégicos para os clientes. Oferecemos um trabalho inteligente, que avalia as demandas, o grau de maturidade do negócio frente às questões ESG e assegura que a variável socioambiental será parte do planejamento estratégico, atualizando a estrutura de governança corporativa para que isso seja possível", conclui.

NOVO ESCRITÓRIO

BRAZ CAMPOS ADVOGADOS SURGE APÓS FUSÃO E PROMOVE DOIS NOVOS SÓCIOS

Pansieri Campos se funde com Braz Gama Monteiro, criando Braz Campos Advogados. **Diego Campos** (foto à direita), ex-Pansieri Campos, traz toda sua equipe de advogados e se funde com Braz Gama Monteiro, juntando-se ao sócio **Felipe Braz** (foto à esquerda) e equipe, formando Braz Campos Advogados.

A empresa agora tem seis sócios, 18 advogados e 30 funcionários. O escritório também anunciou a inauguração de sua nova sede em Curitiba. O novo escritório é especializado em projetos de infraestrutura, contencioso judicial e direito eleitoral.

Na mesma ocasião, também foram promovidos a sócios os advogados Pedro Schelbauer e Bruno Bianchi, que eram sócios seniores da área de Infraestrutura e Assuntos Regulatórios do escritório.



ROMULO CRISTIANO COUTINHO DA SILVA

NOVA FASE

BALERA, BERBEL & MITNE ADVOGADOS AGREGA NOVO SÓCIO EM CONTENCIOSO

Novo sócio **Romulo Cristiano Coutinho da Silva** possui mais de 10 anos de carreira na área Tributária, auxiliando empresas nacionais e multinacionais na adoção de soluções estratégicas.

Romulo chega à Balera, Berbel & Mitne Advogados para consolidar a prática do Contencioso Tributário. Segundo ele, o projeto da área é totalmente voltado para o atendimento personalizado, oferecendo aos clientes soluções estratégicas e específicas.

Ele esteve quase 5 anos no Demarest Advogados como

advogado sênior.

Romulo é doutorando e mestre em Direito Tributário pela Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo - USP. MBA em Gestão Tributária pela FIPECAFI. Especialista em Direito Tributário pelo Instituto Brasileiro de Estudos Tributários - IBET. Professor da FIPECAFI, IBDT e INSPER. Advogado em São Paulo. Atuação com foco na área contenciosa tributária.



CRESCIMENTO

MATTOS FILHO ANUNCIA PROMOÇÃO DE NOVE ASSOCIADOS A SÓCIOS

O Mattos Filho aposta no crescimento contínuo e na valorização do talento, hoje conta com um total de 117 sócios. Mattos Filho anunciou que nove de seus associados foram promovidos a sócios em sete áreas diferentes do escritório: Compliance e Ética Corporativa, Contencioso e Arbitragem, Crime de Colarinho Branco, Fundos de Investimento, Societário / M&A, Trabalhista e Tributário.

A promoção desses profissionais é resultado do compromisso do Mattos Filho com o crescimento da empresa a longo prazo. Ao valorizar o talento interno, o Mattos Filho também promove o desenvolvimento dos seus profissionais e a segurança do negócio a longo prazo.

Os novos sócios são: **Eduardo Melman Katz** (Fiscal), **Flávia Guimarães Leardini** (Crime de Colarinho branco), **Francisco Almeida Prado de Andrade Coutinho** (Corporativo / M&A), **Marcel Alberge Ribas** (Compliance e Ética Corporativa) e **Mariane Caroline Kondo** (Gestão de Ativos e Fundos de Investimento), (imagem superior da esquerda para a direita). **Rafael Bispo de Filippis** (Trabalho, Emprego e Remuneração Executiva), **Reinaldo Tadeu Moracci Engelberg** (Fiscal), **Rodrigo de Madureira Pará Diniz** (Fiscal), **Thais Arza Monteiro** (Contencioso e Arbitragem), (imagem inferior da esquerda para a direita).

Oito dos novos sócios são paulistas e um - Rafael Filippis - é carioca.



NOVAS PARCERIAS

LEFOSSE ELEGE NOVOS SÓCIOS E COUNSELS

Lefosse Advogados fortalece suas práticas de Fusões e Aquisições Societárias, Fiscais, Reestruturação e Trabalhistas com os novos sócios.

O escritório elegeu quatro profissionais para sociedade (na imagem da esquerda para a direita) **André Ziccardi de Carvalho** (Fusões e Aquisições Societárias, Mercado de Capitais, Seguros e Serviços Financeiros), **Paulo Lilla** (Tecnologia e Proteção de Dados), **Breno Sarpi** (Tributário) e **Marcelo Tourinho**

(Fusões e Aquisições Societárias).

André Ziccardi de Carvalho possui ampla experiência nos setores de seguros, resseguros e serviços financeiros, tendo atuado em várias das mais importantes operações de Private Equity, M&A (públicas e privadas) e Mercado de Capitais do Brasil. Breno Sarpi é especialista tributário. Sua experiência inclui Consultoria Tributária, Planejamento Tributário e questões tributárias relacionadas ao mercado de energia, com conhecimento tanto em tributos diretos quanto indiretos, bem como na análise tributária de questões envolvendo o desenho e implantação de estruturas operacionais de negócios e reestruturações societárias.

Marcelo Tourinho tem experiência em Direito Societário brasileiro e Mercado de Capitais. Atuou em importantes operações

de M&A, reestruturações societárias e transações envolvendo empresas públicas. Paulo Lilla é o chefe da área de Tecnologia e Proteção de Dados do escritório. Ele aconselha clientes em questões complexas relacionadas a tecnologia, internet, plataformas digitais, privacidade e proteção de dados e propriedade intelectual.

Além dos sócios, o escritório nomeou três de seus profissionais como counsels: Alessandra Cony Siniscalchi (M&A), Paulo Peressin (Trabalho e Emprego) e Tatiana Flores (Reestruturação e Insolvência). Alessandra Cony Siniscalchi possui vasta experiência em Due Diligence em operações de Fusões e Aquisições e Joint Ventures. Ela aconselhou várias empresas multinacionais em transações de M&A em diferentes jurisdições.

Paulo Peressin possui expertise no Contencioso Judiciário e Administrativo do Trabalho na defesa dos interesses empresariais, especialmente em procedimentos estratégicos. Sua atuação também inclui consultoria em rotinas trabalhistas e coordenação de auditorias com foco em questões trabalhistas relacionadas a reestruturações societárias ou transações de mercado de capitais. Tatiana Flores possui mais de 15 anos de experiência em Recuperação Judicial e Falência, bem como em Arbitragem e Contencioso Judicial Empresarial. Assessora investidores e credores nacionais e internacionais na negociação de créditos estressados, ativos em situações especiais, reestruturação de dívidas e garantias e em contenciosos de alta complexidade.



BOUTIQUE INTERNACIONAL

STEPHEN HOOD & PARTNERS ABRE BOUTIQUE, ESCRITÓRIO DE ADVOCACIA INTERNACIONAL INDEPENDENTE EM SÃO PAULO

Stephen Hood & Partners é o primeiro escritório boutique de advocacia estrangeiro no Brasil a não estar vinculado a um escritório de advocacia internacional no exterior. Tem como objetivo oferecer serviços diferenciados nos mercados brasileiro e latino-americano.

Stephen Hood iniciou o empreendimento após um histórico de sucesso de abertura e liderança de filiais de escritórios no exterior em várias partes do mundo. O foco da empresa está em transações internacionais no Brasil e na América Latina, incluindo empréstimos sindicalizados, financiamento de projetos, fusões e aquisições e reestruturações.

Stephen Hood (foto) e sua sócia co-fundadora, **Rebecca Roman** (foto), identificaram uma demanda no mercado local por um serviço acessível, focado e direto dos sócios, como alternativa às grandes firmas internacionais atualmente em atividade no país, que carregam a alta custo das estruturas em Nova York e Londres. Rebecca Roman era colega de Stephen Hood quando trabalharam juntos por sete anos na Davis Polk.

Sócio da Clifford Chance há mais de 25 anos, Hood foi responsável pela abertura dos escritórios de Hong Kong e São Paulo, bem como pela abertura do departamento de mercado de capitais em Londres e sócio-gerente do escritório de Nova York. Foi sócio do escritório de advocacia internacional Davis Polk em São Paulo por 9 anos, onde liderou a equipe de Project Finance para a América Latina.

Iberian Lawyer

The legal
information leader
in Spain & Portugal



#IberianLawyer

The
Latin American
LAWYER

The legal
information leader
in Latin America



#TheLatinAmericanLawyer



MERCADO AQUECIDO

Apesar da crise causada pela pandemia ainda ser presente em diversos setores, o mercado transacional brasileiro está aquecido e registrou no primeiro trimestre deste ano, 327 operações com valor total de BRL 144,7bi, o que representa um aumento de 263% do valor movimentado e 2% no volume de transações em relação ao mesmo período de 2020. Os dados são da consultoria Transactional Track Record (TTR).

Muitos desses negócios contaram com a assessoria combinada de várias firmas e provavelmente estarão nas estatísticas das firmas como as grandes transações realizadas em 2021.

Fusões, aquisições, reestruturações, investimentos, acordos movimentaram o mercado jurídico, testando e conhecendo a experiência dos escritórios brasileiros.

FUSÃO ENTRE HAPVIDA E NOTRE DAME CRIA UMA DAS MAIORES EMPRESAS DE SAÚDE DO MUNDO

A empresa de planos de saúde e odontológicos Hapvida Participações e Investimentos anunciou que fechou acordo para a fusão com a Notre Dame Intermédica (GNDI), operação que está avaliada em R\$ 129,4 bilhões. A empresa resultante do processo de incorporação das ações da GNDI pela Hapvida terá uma participação de 53,1% da Hapvida e 46,9% da GNDI. De acordo com um comunicado de fato relevante da Hapvida, a operação resultará em uma das maiores operadoras de planos de saúde do mundo, com 13,6 milhões de beneficiários e um faturamento líquido combinado de R\$ 18,2 bilhões. Várias firmas atuam na fusão entre Hapvida e Notre Dame. Na operação, Pinheiro Neto Advogados e Madrona Advogados (questões Tributárias e Antitruste), atuaram pela Hapvida. O Banco BTG Pactual e o Banco Itaú BBA prestaram consultoria financeira.

Lefosse Advogados, em questões de Mercado de Capitais; Mattos Filho, Veiga Filho, Marrey Jr. e Quiroga Advogados, em tributação, remuneração e incentivos; e Souza, Mello e Torres, em negociação e coordenação geral e em matéria tributária e de compliance, representaram a GNDI.

O Banco J.P. Morgan e o Banco Citi atuaram como consultores financeiros.

Esta é a maior combinação de negócios da história entre empresas listadas em Bolsa de Valores no Brasil. Hapvida e GNDI estão no segmento Novo Mercado da B3 e juntas serão a décima primeira empresa mais valiosa da Bolsa de Valores brasileira. Após a conclusão da operação, a GNDI



se tornará uma subsidiária integral da Hapvida.

Hapvida destacou que os benefícios desta fusão incluem a integração de produtos, estruturas hospitalares, recursos e soluções; redução de custos operacionais por meio da otimização de processos; aproveitando as sinergias derivadas da complementaridade geográfica; consolidação das bases de ações com aumento da liquidez da empresa combinada e potencial valorização do preço de suas ações na B3. A nova rede contará com 84 hospitais, 280 clínicas e 257 unidades de diagnóstico por imagem.

Fundada em 1968 e controlada pelo fundo de investimento americano Bain Capital, a GNDI oferece serviços de saúde e odontológicos a pessoas físicas e jurídicas por meio de sua própria rede de centros clínicos, hospitais, maternidades e unidades de medicina preventiva. A empresa administra uma carteira de 6,2 milhões de beneficiários.

Assessores da Hapvida Participações e Investimentos S.A.: Pinheiro Neto Advogados: sócios **Carlos Alberto Moreira Lima Jr., Henrique Silva Gordo Lang, Tiago Moreira Viera Rocha e Cristianne Saccab Zarzur Chaccur**. Associados sênior Cauê Rezende Myanaki e Tiago Eler Silva. Associados Luiz Fernando Lockmann e Souza, Tiago Lopes da Cruz e Carolina Bueno de Oliveira. Madrona Advogados: sócio **José Luis Camargo Jr.** Associados José Senedesi

Neto e João Henrique Schpallir Silva. Assessores da Notre Dame Intermédica Saúde S.A. (GNDI): Lefosse Advogados: sócio **Luiz Octavio Lopes**. Associados Marcelo Tourinho, Vicente Gioielli e Beatriz Borges. Assessores da Notre Dame Intermédica Participações S.A.: Mattos Filho, Veiga Filho, Marrey Jr. e Quiroga Advogados: sócios **Pedro Whitaker de Souza Dias, Maria Fernanda de Almeida Prado e Silva, Gil Falleiros Mendes e Paulo Camargo Tedesco**. Associado Francisco Almeida Prado de Andrade Coutinho. Souza, Mello e Torres: sócios **Carlos José Rolim de Mello, Natália Teixeira Rabaça, Bruno Sartori de Carvalho Barbosa e Fabricio A. Cardim de Almeida**. Associados Fernando Pinto Xavier Filho e Pedro Henrique Souza de Oliveira. Assistente legal Giovanna Ragazzo

PETROBRAS VENDE RLAM PARA MUBADALA POR US\$ 1,65 BI

O conselho de administração da Petrobras aprovou a venda da Refinaria Landulpho Alves (RLAM), instalada na Bahia. O Mubadala, fundo de investimento dos Emirados Árabes, assumirá a unidade produtora de derivados de petróleo pelo valor de US\$ 1,65 bilhão (R\$ 9,1 bilhões).

Essa é a primeira privatização de refinaria de um grupo de oito postas à venda pela empresa. A alienação inclui ativos logísticos associados. A refinaria, situada no município de São Francisco do Conde (BA), possui capacidade de processamento de 333 mil barris/dia (14% da capacidade total de refino de petróleo do Brasil), e seus ativos incluem quatro terminais

de armazenamento e um conjunto de oleodutos que interligam a refinaria e os terminais, totalizando 669 km de extensão.

Diversas áreas de Pinheiro Neto Advogados assessoraram a MC Brazil Downstream Participações S.A. (Grupo Mubadala) na compra da Refinaria Landulpho Alves (RLAM). Os sócios corporativos **Marcelo Viveiros de Moura, Joamir Muller Romiti Alves, Raphael Moraes Paciello**, os Sócios fundadores **Caio Carlos Cruz F. Silva** fizeram parte da equipe de Pinheiro Neto que trabalhou no negócio. Também o Sócio Antitruste **Leonardo Rocha e Silva**, Sócio Contencioso **Luis Claudio Furtado Faria**, Sócios Tributários **Emir Nunes de Oliveira Neto, Flávio Veitzman**. Advogada contenciosa Brigida Melo e Cruz Gama Filho, assessora ambiental Maria Cristina M. Gueorguiev. Associado Sócio Corporativo Rodrigo de Almeida Vieira, Carlos Mercante, associado Sênior de Contencioso Anna Carolina Guimarães. Associado Sênior Tributário Felipe Bernardelli de Azevedo, Associado Sênior Trabalhista Rodrigo Bottrel Pereira Tostes. Associados Corporativos Guillermo Zuma Hoorn, Elcio Aulicínio Borges, Camila Gargaglione Coelho e Carlos Tomaz Assunção Ribeiro. Contencioso sócios Erick Mateus Santos Faustino, Daniel Andrade de Souza, Vitor Chavantes Godoy da Costa e tributária Julia Mello L. M. de Carvalho.



Lefosse Advogados prestou assessoria jurídica à Petrobras com a equipe de M&A: **Luiz Octavio Lopes, Felipe Gibson, Kamille Florido, Lara Seikel e Victor Brum. Oil and Gas: Felipe Boechem, Daniane Carvalho and Bernardo Fontes. Antitruste: José Carlos Berado.**

AES TIETÊ PASSA POR REESTRUTURAÇÃO E SE TORNA AES BRASIL

A AES Tietê Energia S.A., uma das maiores empresas privadas de geração de energia renovável do Brasil em termos de capacidade instalada passou por reestruturação. Com 20 anos de experiência no setor energético brasileiro em conexão com sua reestruturação societária feita por meio de um roll-up, com a migração dos acionistas da AES Tietê passa a ser AES Brasil Energia S.A., uma subsidiária integral da AES Tietê.

No âmbito da reestruturação, a AES Brasil foi registrada como companhia aberta na Comissão de Valores Mobiliários e listada no segmento de listagem do Novo Mercado do B3, que estabelece um padrão altamente diferenciado de governança corporativa e exige práticas adicionais além daquelas previstas na legislação brasileira.

Com a conclusão da Reestruturação, os acionistas da AES Tietê receberam ações emitidas pela AES Brasil proporcionalmente à posição anteriormente ocupada no capital social da AES Tietê e a AES Tietê tornou-se uma subsidiária integral da AES Brasil.

Lefosse Advogados assessorou a AES Tietê Energia S.A por meio dos sócios **Carlos Mello** (à esquerda), **Christiano Rehder** (no meio) e **Ricardo Bolan** (à direita) e associados Marcelo

Tourinho, Dante Zanotti, Leonardo Gaspar e Beatriz Borges. Pinheiro Guimarães Advogados assessorou o Itaú nesta transação com a equipe composta pelos sócios Francisco Pinheiro Guimarães, Sergio Ramos Yoshino e André Sigelmann, e os associados Bernardo Romano Teixeira e Antonio Bernardo Cabral Cheskis.

MAGAZINE LUIZA SE CONSOLIDA COMO UMA DAS MAIORES PLATAFORMAS DE ENTREGA DE COMIDA DO PAÍS

TozziniFreire representou o grupo Magazine Luiza na aquisição de todas as quotas da TONOLUCRO FRANCHISING LTDA. e da TNL INTERNET LTDA. pela AIQFOME LTDA.

O negócio exigiu a negociação de diferentes acordos de emprego a fim de manter os vendedores e o pessoal-chave dentro da empresa após o fechamento.

Com a operação, Magazine Luiza se consolida como uma das maiores plataformas de entrega de comida do país.

A Tonolucro é uma plataforma de entrega de comida e de itens de





supermercado com forte participação nos Estados de Tocantins, Goiás e Pará. Gaspar Moreno Advogados representou ToNoLucro.

A startup desenvolveu uma cadeia de franquia de entrega de alimentos, com forte presença na região norte do Brasil, tendo papel fundamental no desenvolvimento da Magazine Luiza no mercado de entrega de alimentos. Participaram da ação pelo TozziniFreire Advogados os **sócios Maria Medeiros Bofill** (à esquerda) e **Daniel Born Roman** (à direita) junto com os associados Bruna Braga Luz Oliveira e Caio Henrique Wisniewski.

XP ASSET VAI GERIR MAIOR FUNDO DE FUNDOS ALTERNATIVOS DO BRASIL

Souza Mello assessorou XP que levantou fundo de R\$ 1,2 bi para 'popularizar' aplicação em start-up e empresa fora da Bolsa. O escritório assessorou a elaboração, revisão e negociação de todos os instrumentos relacionados à Oferta pública de quotas da 1ª emissão do XP Selection Alternativo Fundo de Investimento em Participações Multiestratégia. A oferta inicial do fundo XP Selection Alternativo, voltado para investimentos em fundos de private equity e venture capital, teve uma demanda bastante superior às projeções iniciais. A proposta inicial, de captar R\$ 835 milhões, foi elevada

para R\$ 1 bilhão, mas a captação efetiva acabou sendo superior a esse valor, atingindo R\$ 1,2 bilhão. Com um total consolidado superior a 10 mil cotistas, o fundo já nasce como o maior de sua categoria.

Os processos de estruturação e distribuição da oferta realizada de acordo com a Instrução 400 da Comissão de Valores Mobiliários (CVM), foram realizados pela XP Investimentos Corretora de Câmbio, "Título e Valores Mobiliários S.A." ("XP Investimentos"), como coordenador líder.

O XP Selection Alternativo é um marco na indústria de fundos alternativos do país. Anteriormente, um fundo de fundos alternativos era disponível no Brasil somente para os chamados investidores profissionais – aqueles com mais de R\$ 10 milhões em investimentos financeiros. O XP Selection Alternativo foi o primeiro veículo acessível a investidores qualificados (aqueles com investimentos financeiros superior a R\$ 1 milhão), com aplicação inicial mínima de R\$ 50 mil.

O sócio do Souza Mello **Vitor Henrique Pagani Arantes** (foto) atuou na elaboração, revisão e negociação de todos os instrumentos relacionados como o prospecto, o contrato de colocação e todos os assuntos corporativos envolvidos na oferta, documentação de registro junto à CVM e B3 - Brasil, Bolsa, Balcão, bem como na prestação de consultoria jurídica em relação a todos os aspectos envolvidos na oferta.

O escritório Mattos Filho, Veiga Filho, Marrey Jr e Quiroga Advogados também esteve envolvido.



CERNER ADQUIRE KANTAR HEALTH POR US\$ 375 MILHÕES

A Cerner Corporation anunciou no início de abril, a aquisição da Kantar Health, uma divisão do Kantar Group, por US \$ 375 milhões em dinheiro, sujeito a ajustes.

A rica experiência em ciências da vida da Kantar Health será combinada com a robusta coleção de dados do mundo real (RWD) e tecnologia da Cerner e espera-se que acelere a inovação na pesquisa de ciências da vida e melhore os resultados dos pacientes em todo o mundo.

Lefosse Advogados atuou como advogado local da Cerner Corporation, em parceria com Latham & Watkins, na aquisição da Kantar Health, uma divisão do Kantar Group, líder em dados do mundo real, análises e evidências e consultoria de pesquisa comercial servindo as ciências da vida indústria.

Kantar Health é uma plataforma de pesquisa clínica que fornece evidências e percepções clinicamente relevantes para conduzir as decisões de negócios e clínicas e melhorar os resultados de saúde do paciente.

A Cerner cria soluções por meio de pesquisa de dados que permitem aos clientes tomar decisões informadas para um melhor gerenciamento de operações, enquanto fornece aos médicos as informações de que precisam para fornecer um atendimento mais inteligente. A combinação de ambas as empresas cria percepções de dados e uma plataforma líder de pesquisa clínica. O sócio da Lefosse **Gonçalo Capela Godinho** (foto) atuou em conjunto com o advogado Nuno Faria e os associados Natália Alves Graton e Breno Sarpi.

Latham & Watkins LLP, atuou como advogado da Cerner Corporation (lado do comprador).



Weil, Gotshal & Manges LLP, atuou como advogado da Kantar Health (vendedor).

Trench, Rossi, Watanabe, atuou como advogado local da Kantar Health (vendedor).

MINERVA LUXEMBURGO EMITE US\$ 1 BILHÃO EM TÍTULOS NO EXTERIOR

A produtora brasileira de carnes Minerva (Minerva Foods), por meio de sua subsidiária Minerva Luxembourg, emitiu títulos com taxa anual de 4,375% e vencimento em 10 anos (vencimento em 2031) no mercado internacional por US\$ 1 bilhão. A emissão teve demanda mais que 2,3 vezes superior à oferta.

A operação recebeu classificação de risco em moeda estrangeira de “BB” pelas agências S&P e Fitch.

A emissão faz parte do processo de liability management da Minerva Foods, cujo objetivo é o de alongar o perfil da dívida e reduzir o custo da estrutura de capital da companhia, e será utilizada no processo de recompra das Notes 2026, que possuem cupom de juros de 6,50% a.a. De acordo com a Minerva, este movimento implica em uma redução de mais de 2 pontos percentuais no custo anual dessa dívida, em dólares norte-americanos.

O escritório Stocche Forbes Advogados e seus advogados internos representaram o Minerva e sua subsidiária. O escritório de advocacia White & Case também atuou na operação.



Pinheiro Neto Advogados (São Paulo) e David Polk & Wardwell assessoraram o Banco BTG Pactual - Cayman Branch, HSBC Securities (EUA), Itaú BBA USA Securities, JP Morgan Securities, Bradesco BBI, Santander Investment Securities e XP como compradores iniciais sobre a emissão e como gerentes de revenda na recompra.

Os bancos também receberam assistência de suas respectivas equipes jurídicas internas na transação, que foi conduzida em conformidade com a Regra 144A e o Regulamento S.

Stocche Forbes Advogados (São Paulo) foi representado pelo sócio **Henrique Bonjardim Filizzola** (foto à esquerda) e pelos sócios Ingrid Hessling, Ravel Tambuque Carvalho e Leonardo de Carvalho García.

Equipe Pinheiro Neto (São Paulo) formada pelo sócio **Fernando S. Dos Santos Zorzo** (foto à direita) e advogado Fábio Moretti de Góis, representou o Banco BTG Pactual SA - Agência Cayman, HSBC Securities (USA) Inc., Itaú BBA USA Securities, Inc JP Morgan Securities LLC, Bradesco BBI SA, Santander Investment Securities Inc. e XP Inc.

CNP E CAIXA SEGURIDADE CONCLUEM ACORDO DE R\$ 250 MILHÕES

O escritório Mattos Filho, Veiga Filho, Marrey Jr e Quiroga Advogados assessorou a CNP Assurances na celebração de convênio com a Caixa Econômica Federal e a Caixa Seguridade para a formação de uma nova joint venture para explorar, com exclusividade, produtos de consórcio na Caixa Econômica Federal. rede de distribuição.

Com a criação da nova joint venture, a CNP Assurances terá um contrato de distribuição exclusiva por 20 anos e, em contrapartida, pagará o valor de R\$ 250 milhões. O negócio foi fechado em 30 de março.

Diversas áreas do Mattos Filho foram representadas pelos sócios **Marcelo Mansur Haddad, João Ricardo de Azevedo Ribeiro, Renata Fonseca Zuccolo Giannella, Eduardo Damião Gonçalves, Flavio Mifano, Rodrigo de Madureira Pará Diniz, Thiago Luís Sombra e Larissa Arruy** (na foto da esquerda para à direita) em parceria com os associados Paula Calheiros da Costa, Sofia dos Santos Melo, Fabiana Rocha Pasmanik, Ana Carolina Haddad Anselmo Rodrigues, Jéssica Gusman Gomes, Guilherme Martins Bouzan, Pedro Correa Falcone, Igor Moreira Novais Teixeira, Lorena Coelho Robinson e João Vicente Pereira de Assis.

Cleary Gottlieb Steen & Hamilton LLP trabalhou como representante da CNP Assurances com o sócio Juan Giráldez e a associada Silvia Fittipaldi.

A Caixa Seguridade Participações SA foi representada por Sampaio Ferraz Sociedade de Advogados e Machado Meyer Sendacz e Opice Advogados. Eduardo Castro, José Virgílio Lopes Enei e Thiago A Spercel foram os sócios que lideraram os trabalhos na Machado Meyer com os advogados Gabriel Abdallah Mundim, Lucas Zamproni, Pedro Henrique Ricco Verzemiassi e Victor Goulart Lazarini.



MARIN HOLDING PROCESSA PETROBRAS NO CASO VITÓRIA 10.000

O escritório de advocacia brasileiro Luzone Legal, especializado no setor empresarial e de petróleo e gás, foi contratado pela empresa britânica Marin Holding International para processar a Petrobras pelas perdas que ela tinha dos serviços prestados no navio Vitoria 10.000. O caso é um dos mais emblemática no setor de petróleo e gás, pois envolve um gigantesco esquema de corrupção entre Shahin e Petrobras. Como declarado no processo criminal contra os diretores de ambas as empresas, as negociações para a assinatura de contratos para a operação de Vitória 10.000 foram iniciados entre o Grupo Schahin e a área internacional da Petrobras, quando a empresa estatal optou por utilizar Vitoria 10.000 na exploração do Bloco BM-S-9, localizado em Campos Bacia, assinando dois contratos, um para afretamento do navio, com a Deep Black Drilling LLP, offshore do Grupo Schahin, e outra para a prestação de serviços de perfuração, com Schahin Engenharia Ltda. Mas um acidente no BOP e no RISER da nave de perfuração paralisou toda a operação, que só foi fixada após a recuperação do equipamento, que foi realizada pela empresa britânica Marin, uma das mais especializadas neste tipo de serviço no mundo. Entretanto, devido ao desdobramento da Lava Jato, a Shahin não conseguiu pagar todo o serviço à Marin, além de ter sua falência decretada pelo Tribunal de Justiça de São Paulo. De acordo com o Ministério Público Federal do Brasil, a Schahin, em conluio com Executivos da Petrobras, cometeram crimes de corrupção, gestão fraudulenta de uma instituição financeira e lavagem de dinheiro. A reclamação também afirma que os diretores do Banco Schahin concedeu



um empréstimo a José Carlos Costa Marques Bumlai, embora o real beneficiário dos fundos foi o Partido dos Trabalhadores, como resultado da direção da contratação do Grupo Schahin para a operação de Vitória 10.000. Ao mesmo tempo, os diretores do Grupo Schahin pagaram subornos, por conta do exterior, para gerentes na área internacional da Petrobras. Com a interrupção dos pagamentos que o Schahin recebeu devido à operação de Vitória 10.000 e à subsequente tomada deste navio-sonda da Petrobras, as empresas do Grupo Schahin, que já estavam sob processo de recuperação judicial, acabou por ter sua falência liquidada pelo Tribunal de Justiça de São Paulo, causando prejuízos a vários credores, incluindo Marin. Luzone Legal tem no caso o sócio **Rodolfo Costa** (foto à esquerda) e o sócio-gerente **Leandro Luzone** (foto à direita). Marin processou a Petrobras por ser parte integrante do esquema de corrupção. como explicou o advogado Leandro Luzone, sócio gerente da Luzone Legal, a Petrobras é processada para indenizar Marin por ter sido parte integrante do esquema de corrupção. "Marin foi vítima de um sério esquema de corrupção praticado por Schahin e Petrobras. Portanto, a empresa estatal deve ser considerada responsável. Os atos de seus representantes causou um prejuízo milionário a nosso cliente", diz Leandro Luzone. O caso do navio Vitoria 10.000 agora será resolvido pelo Tribunal de Justiça do Rio de Janeiro e é apenas mais um capítulo na história da Lava Jato, que deixou o Brasil perplexo e manchou a reputação da Petrobras. Somente o tribunal dirá agora se a empresa estatal brasileira será considerada responsável pelos atos de corrupção praticados por seus executivos em um processo judicial que pode levar vários anos para ser concluído. ■

RESISTINDO À CRISE: SAIBA QUAIS SÃO OS ESCRITÓRIOS QUE SE DESTACARAM EM 2020

Já estamos convivendo com a pandemia há mais de um ano e o impacto no mercado tem sido sentido em todas as áreas. Dados do Transactional Track Record (TTR), referente ao ano de 2020, revelam quais foram os principais escritórios e legal advisors, nas principais operações de M&A, Private Equity, Venture Capital e Asset Acquisitions no Brasil, tanto por número de transações quanto por valor do montante (conforme critérios da consultoria*). O número de fusões e aquisições realizadas no Brasil caiu 5% em 2020 na comparação com 2019, e o volume movimentado nessas transações recuou 32% no embalo dos reflexos, no país, da crise econômica causada pela pandemia do novo coronavírus. De acordo com dados do boletim da consultoria TTR sediada em Madri, na Espanha, foram 1.549 transações em 2020, a um valor total girado de R\$ 229,5 bilhões.

Apesar do recuo no volume de transações, os escritórios estão otimistas. O M&A permanece como uma forte estratégia de crescimento para as companhias. O otimismo se deve ao fato de que, no cenário internacional, com a redução da intensidade da crise, as empresas estão voltando a direcionar para novos projetos recursos e esforços até então focados na manutenção do negócio. A The Latin American Lawyer falou com os líderes de alguns renomados escritórios que apareceram no top 5 do ranking de principais escritórios e legal advisors, nas principais operações de M&A, Private Equity, Venture Capital e Asset Acquisitions no Brasil, apresentado pelo TTR, para saber como eles se posicionaram diante da crise sofrida ano passado e quais suas expectativas e perspectivas para este ano.

por amanda medeiros

PRINCIPAIS ESCRITÓRIOS

Entre os escritórios de advocacia que lideraram o ranking de firmas em número de transações, estão entre os top 5: Veirano Advogados com 97 transações, seguido do Mattos Filho, Veiga Filho, Marrey Jr. e Quiroga Advogados com 87. Em terceiro lugar aparece o escritório Derraik & Menezes com 63 deals, Lefosse Advogados com 52 e Demarest Advogados com 51 negócios. Considerando o ranking de escritórios por valor de transação, Mattos Filho aparece em primeiro lugar, com uma transação de quase 9,5 milhões de dólares. Na sequência temos ainda entre o top 5 os escritórios Machado, Meyer, Sendacz e Opice Advogados, Pinheiro Neto, Barbosa Müssnich Aragão e Veirano Advogados.

TOP DEALMAKERS

Derraik & Menezes, Dias Carneiro, Barreto Veiga Advogados e Veirano estão entre os 5 primeiros escritórios ranqueados em relação aos “dealmakers”, advogados que centram a sua prática nas áreas de M&A, Private Equity, Venture Capital e Asset Acquisitions em número de transações.

O advogado que somou um maior número de transações foi Rodrigo Menezes do Derraik & Menezes Advogados, com 50. Eduardo Zilberberg que representava o Dias Carneiro aparece em segundo lugar, com 44. Seguido de Felipe Barreto Veiga e José Artur Storani, ambos representando o BVA e ambos com 42 transações cada. Guilherme Peres Potenza do Veirano fecha o top 5 com 37 negociações. Entre os dealmakers em destaque por valor de transação estão: Marcelo Sampaio Góes Ricupero do Mattos Filho como primeiro colocado da lista, seguido de Fernando Tonanni do Machado Meyer. Manoela de Barros Penteadó de Almeida, também do Mattos Filho,

aparece em terceiro lugar, todos eles comandaram transações acima de 5 milhões de dólares.

Em seguida temos Bruna Marrara Martinez também do Machado Meyer e fechando o top 5, Vitor Rozenthal pelo Veirano Advogados.

**Estes rankings foram gerados com transações anunciadas no ano passado e não incluem aquisições/vendas de ativos e joint ventures. Pelo menos uma das partes na transação é do país analisado. Em caso de empate, o critério adotado foi o seguinte: para um empate do número de transações, prevalece o valor total da transação; para um empate do valor da transação, prevalece o número de transações. Quando ocorre um sorteio do número e do valor da transação, a posição original é mantida e as transações são organizadas alfabeticamente. Nas transações onde o mesmo consultor representa tanto o lado da compra quanto o lado da venda, a transação é creditada apenas uma vez como lado da compra. O lado da venda inclui mandatos de consultoria para alvos e vendedores.*

RECONHECIMENTO

Para **Gonçalo Godinho**, sócio do Lefosse Advogados o posicionamento da empresa nos rankings gera um grande senso de

GONÇALO GODINHO



RANKING DEALMAKERS

Numero deals

N.	Nombre	Empresa	País Origen	Núm. Transacciones	Import (USDm)
1	Rodrigo Menezes	Derraik & Menezes Advogados	Brasil	50	113,53
2	Eduardo Zilberberg	Dias Carneiro Advogados	Brasil	44	147,26
3	Felipe Barreto Veiga	BVA Barreto Veiga e Advogados	Brasil	42	29,23
4	José Artur Storani Cilurzo	BVA Barreto Veiga e Advogados	Brasil	42	29,13
5	Guilherme Peres Potenza	Veirano Advogados	Brasil	37	58,36
6	Pedro Ferreira	Derraik & Menezes Advogados	Brasil	35	103,59
7	Fernando Kjeskshus Rosas	BVA Barreto Veiga e Advogados	Brasil	32	28,66
8	Sergio Bronstein	Veirano Advogados	Brasil	23	435,81
9	Sergio Cury Meirelles	Baptista Luz Advogados	Brasil	22	275,80
10	Juliane Piniano	Derraik & Menezes Advogados	Brasil	21	100,81
11	Pedro Whitaker de Souza Dias	Mattos Filho, Veiga Filho, Marrey Jr. e Quiroga Advogados	Brasil	17	1.793,80
12	Pedro Chueiri	Ulhôa Canto, Rezende e Guerra - Advogados	Brasil	16	1.853,82
13	Danilo Henrique Pereira Mininel	Madrona Advogados	Brasil	15	130,78
14	José Luís Camargo Jr.	Madrona Advogados	Brasil	14	290,86
15	Bruno Rieger Salzano	Tauil & Chequer Advogados Associado a Mayer Brown	Brasil	13	310,07
16	Diana Pacifico Henne	Machado, Meyer, Sendacz e Opice Advogados	Brasil	11	2.137,64
17	Mauro Cesar Leschziner	Machado, Meyer, Sendacz e Opice Advogados	Brasil	11	1.982,64
18	Fabio Perrone Campos Mello	Campos Mello Advogados	Brasil	11	1.187,92
19	Cláudio Fabricio Lima	FreitasLeite Advogados	Brasil	11	286,27
20	Celso Grisi	Tauil & Chequer Advogados Associado a Mayer Brown	Brasil	11	160,66

FONTE: TTR

realização. “2020 foi de fato um ano muito desafiador, mas também demonstrou resiliência e que fomos bem sucedidos em nos posicionarmos como líderes em toda as nossas práticas”. Os resultados positivos são para Godinho, incentivos a mais para que o

Lefosse continue com o bom trabalho que tem sido feito até aqui. “É claro que haverá “solavancos” ao longo do caminho, já que alguns dos desafios de 2020 permanecem muito vivos, mas estamos, no entanto, confiantes de que seremos capazes de executar com

sucesso nossa estratégia e fornecer consultoria de primeira classe a nossos clientes”, diz.

TRABALHO EM EQUIPE

Como mostram os rankings, o escritório Mattos Filho fechou o ano de 2020 de forma positiva do ponto de vista do negócio e com crescimento em relação a 2019, apesar do cenário de crise provocado pela pandemia.

De acordo com **Roberto Quiroga**, sócio-diretor do escritório, isso é fruto de múltiplos esforços que toda equipe fez para se adaptar a essa nova realidade. Esforços que vão desde a migração para o trabalho 100% remoto a um atendimento cada vez mais customizado, afim de encontrar o melhor caminho para manter a proximidade com todos, minimizando a distância física imposta pelo isolamento social.

Mesmo com a crise, Quiroga considera que 2020 praticamente todas as áreas do Direito tiveram um crescimento relevante. Entre outras, ele destaca

o M&A. “Houve maior intensidade nas atividades em M&A e Mercado de capitais, com destaque para o aumento no número de IPOs que, inclusive, deve continuar em 2021”, analisa.

Em relação as expectativas para 2021, o escritório tem se posicionado de forma efetiva, contando com a contratação de novos sócios e a promoção de advogados da equipe à novas lideranças e sociedade em diferentes áreas para ampliar estrategicamente o atendimento do Mattos Filho.

Entre os dealmakers que se destacaram no ranking por valor de transação, Mattos Filho teve dois representantes, os sócios Marcelo Sampaio Góes Ricupero e a ex-sócia Manoela de Barros Penteado de Almeida.

Roberto Quiroga reconhece o trabalho dos dois, mas ressalta que o sucesso alcançado pelos membros da equipe Mattos Filho é fruto de um trabalho colaborativo que faz parte da cultura do escritório. “Os sócios e áreas trabalham em conjunto para oferecer um atendimento completo e de excelência aos clientes. Esse é, sem dúvida, um grande diferencial do escritório”.

INVESTIMENTO VALIOSO

O escritório Machado Meyer é um dos que está entre os 5 mais bem posicionados em relação ao valor das transações no ranking dos dealmakers. Além disso, seus representantes aparecem 11 vezes entre os 20 colocados do ranking.

Tito Andrade, sócio-administrador do escritório Machado Meyer reconhece que o ano passado foi um ano surpreendente e forte para o escritório e credita o mérito à equipe. “Estamos muito gratos e gostaríamos de reconhecer a qualidade de nossa equipe e o nível de engajamento de nossos advogados neste período tão difícil. Eles, sem dúvidas, são os responsáveis pelo destaque obtido em 2020”.



ROBERTO QUIROGA

RANKING DEALMAKERS

Valor

N.	Nombre	Empresa	País Origen	Núm. Transacciones	Import (USDm)
1	Marcelo Sampaio Góes Ricupero	Mattos Filho, Veiga Filho, Marrey Jr. e Quiroga Advogados	Brasil	8	5.107,67
2	Fernando Tonanni	Machado, Meyer, Sendacz e Opice Advogados	Brasil	8	5.083,19
3	Manoela de Barros Penteado de Almeida	Mattos Filho, Veiga Filho, Marrey Jr. e Quiroga Advogados	Brasil	5	5.053,64
4	Bruna Marrara Martinez	Machado, Meyer, Sendacz e Opice Advogados	Brasil	2	4.947,53
5	Vitor Rozenthal	Veirano Advogados	Brasil	6	3.959,01
6	Giuliano Colombo	Pinheiro Neto Advogados	Brasil	2	3.323,15
7	Leonardo Maniglia Duarte	Veirano Advogados	Brasil	3	3.143,15
8	Sérgio Savi	BMA Barbosa Müssnich Aragão	Brasil	2	3.125,10
9	Adriana Pallis Romano	Machado, Meyer, Sendacz e Opice Advogados	Brasil	2	3.064,97
10	Alberto de Orleans e Bragança	Veirano Advogados	Brasil	3	3.063,15
11	Marcos Paulo Veríssimo	Machado, Meyer, Sendacz e Opice Advogados	Brasil	1	3.063,15
	Renata Oliveira	Machado, Meyer, Sendacz e Opice Advogados	Brasil	1	3.063,15
	Marcelo Viveiros de Moura	Pinheiro Neto Advogados	Brasil	1	3.063,15
	Paulo Fernando Campana Filho	Veirano Advogados	Brasil	1	3.063,15
12	Maria Eugênia Novis	Machado, Meyer, Sendacz e Opice Advogados	Brasil	3	2.229,84
13	Diana Pacifico Henne	Machado, Meyer, Sendacz e Opice Advogados	Brasil	11	2.137,64
14	Felipe Katlauskas Calil	Trench, Rossi e Watanabe Advogados	Brasil	4	2.115,58
15	Mauro Cesar Leschziner	Machado, Meyer, Sendacz e Opice Advogados	Brasil	11	1.982,64
16	Clarissa Figueiredo de Souza Freitas	Machado, Meyer, Sendacz e Opice Advogados	Brasil	1	1.884,38
	Eliana Ambrósio Chimenti	Machado, Meyer, Sendacz e Opice Advogados	Brasil	1	1.884,38
	Tito Amaral de Andrade	Machado, Meyer, Sendacz e Opice Advogados	Brasil	1	1.884,38
	Alessandra S. Machado Villas Boas	Trench, Rossi e Watanabe Advogados	Brasil	1	1.884,38
	Felipe Ferezini	Trench, Rossi e Watanabe Advogados	Brasil	1	1.884,38
	Flavia Rebello	Trench, Rossi e Watanabe Advogados	Brasil	1	1.884,38
	Joaquim de Paiva Muniz	Trench, Rossi e Watanabe Advogados	Brasil	1	1.884,38
	Paulo Leonardo asagrande	Trench, Rossi e Watanabe Advogados	Brasil	1	1.884,38

FONTE: TTR

RANKING DEALMAKERS

Valor

N.	Nombre	Empresa	País Origen	Núm. Transacciones	Import (USDm)
17	Pedro Chueiri	Ulhôa Canto, Rezende e Guerra - Advogados	Brasil	16	1.853,82
18	Pedro Whitaker de Souza Dias	Mattos Filho, Veiga Filho, Marrey Jr. e Quiroga Advogados	Brasil	17	1.793,80
19	Luiz Antonio Campos	BMA Barbosa Müssnich Aragão	Brasil	3	1.781,49
20	Ricardo Madrona	Madrona Advogados	Brasil	6	1.668,19

FONTE: TTR



TITO ANDRADE

Andrade conta que a preocupação maior do escritório em relação à crise global causada pela pandemia foi, no primeiro momento, garantir a saúde e segurança da equipe. “O escritório investiu em recursos de tecnologia para prestar serviços jurídicos com a qualidade que nossos clientes esperam, mesmo à distância. Este resultado positivo obtido em 2020, é a prova que o escritório conseguiu manter a sua operação com a mesma força e

eficiência, mesmo em um cenário tão atípico”, analisa.

O sócio-diretor esclarece que os sócios identificados como dealmakers pelo ranking de M&A, Private Equity, Venture Capital e Asset Acquisitions, disponibilizado pelo Transactional Track Record (TTR), trabalham de forma integrada com outras áreas. “Salientamos que temos um extenso corpo de sócios e advogados com participações nessas operações. Embora nem todos sejam considerados pelos critérios do TTR, são importantes dealmakers para as estratégias de negócios do Machado Meyer”, confirma.

Para 2021, a expectativa é a de que a equipe Machado Meyer continue crescendo. Como parte do plano estratégico de expansão da firma, recentemente foram nomeados nove novos sócios. “Nosso propósito é fornecer inteligência jurídica que alavanque oportunidades e ajude a preservar e criar valor para os negócios de nossos clientes. Acreditamos que existem boas oportunidades para players com o perfil do Machado Meyer, um escritório que oferece um serviço jurídico completo e integrado”, considera Tito Andrade.

RANKING FIRMAS

Numero deals

N.	Empresa	País Origen	Núm. Transaccion	Import (USDm)
1	Veirano Advogados	Brasil	97	4.711,75
2	Mattos Filho, Veiga Filho, Marrey Jr. e Quiroga Advogados	Brasil	87	9.441,85
3	Derraik & Menezes Advogados	Brasil	63	128,05
4	Lefosse Advogados	Brasil	52	1.686,18
5	Demarest Advogados	Brasil	51	2.321,03
6	Machado, Meyer, Sendacz e Opice Advogados	Brasil	50	7.509,77
7	Baptista Luz Advogados	Brasil	47	366,43
8	Dias Carneiro Advogados	Brasil	47	147,85
9	Cescon, Barrieu Flesch & Barreto Advogados	Brasil	46	2.641,56
10	BVA Barreto Veiga e Advogados	Brasil	44	29,23
11	Madrona Advogados	Brasil	42	1.992,16
12	Stocche Forbes Advogados	Brasil	41	1.734,03
13	BMA Barbosa Müssnich Aragão	Brasil	39	5.700,30
14	Lobo de Rizzo Advogados	Brasil	25	1.237,81
15	Tauil & Chequer Advogados Associado a Mayer Brown	Brasil	24	1.621,66
16	TozziniFreire Advogados	Brasil	23	1.691,47
17	Pinheiro Neto Advogados	Brasil	21	7.367,44
18	Ulhôa Canto, Rezende e Guerra - Advogados	Brasil	20	1.853,82
19	Trench, Rossi e Watanabe Advogados	Brasil	17	3.435,94
20	FreitasLeite Advogados	Brasil	17	355,06

FONTE: TTR

ESTRUTURA

Felipe Barreto, sócio do BVA Advogados é também um dos dealmakers em destaque no ranking quando o critério é o número de transações. Para ele, os resultados positivos que vem sendo alcançados pelo Barreto Veiga e Advogados é associado a toda estrutura que a firma apresenta.

“Passamos os últimos anos estruturando a área, que já vinha apresentando um crescimento expressivo desde 2018. Em 2019, tivemos uma excelente aceleração, mas em 2020 o mercado contribuiu muito para esse aumento e o excesso de liquidez também foi um fator preponderante”, diz. Barreto conta que o BVA está posicionados em tecnologia há muitos anos e já existe uma rota de clientes e

»»»



FELIPE BARRETO



ARTUR FERNANDES ANDREZO



ANDONI HERNÁNDEZ BENGOA

parceiros que naturalmente os procuram quando estão para iniciar uma transação. Os resultados de um ranking como esse comprovam essa parceria. “É um marco importante para o escritório, pois boa parte dos clientes são “pratas da casa”, ou seja, empresas ou founders que acompanhamos há bastante tempo, muitas vezes desde a fundação. Vê-las se transformando em empresas maduras, relevantes, líderes de mercado e financeiramente fortes demonstra que, assim como elas apostaram em nós, também fizemos boas apostas quando acreditamos nelas”, afirma. De acordo com Felipe Barreto, para 2021 a expectativa é de um número de transações maior e um valor médio consideravelmente mais alto que no ano passado. Ainda que existam diversas incertezas com relação à política e economia, o sócio do BVA considera que o Brasil apresenta boas condições de temperatura e pressão para o investidor. “E o mercado de serviços para M&A e venture capital sente este aumento, como a maior parte dos estudos sobre o setor revelam. Esse aumento no número de transações aponta para uma tendência de consolidação entre empresas e grupos empresariais”, analisa.

PERSPECTIVA

Para **Artur Fernandes Andrezo**, sócio do Dias Carneiro que está em segundo lugar entre as firmas no ranking de dealmakers por quantidade de transações, 2020 foi um bom ano para o escritório. “Apesar de todas as dificuldades enfrentadas no ano passado por conta da pandemia e da crise econômica, 2020 foi um ano muito movimentado em termos de transações no Dias Carneiro Advogados, especialmente em M&A, uma área extremamente importante e estratégica e já bastante consolidada no escritório”, diz. Andrezo observa que desde o início de 2021 as operações de M&A seguem aquecidas. “Encerramos o primeiro trimestre com operações relevantes já assinadas ou concluídas”.



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



RANKING FIRMAS

Valor

N.	Empresa	País Origen	Núm. Transaccion	Import (USDm)
1	Mattos Filho, Veiga Filho, Marrey Jr. e Quiroga Advogados	Brasil	87	9.441,85
2	Machado, Meyer, Sendacz e Opice Advogados	Brasil	50	7.509,77
3	Pinheiro Neto Advogados	Brasil	21	7.367,44
4	BMA Barbosa Müssnich Aragão	Brasil	39	5.700,30
5	Veirano Advogados	Brasil	97	4.711,75
6	Trench, Rossi e Watanabe Advogados	Brasil	17	3.435,94
7	Cescon, Barriou Flesch & Barreto Advogados	Brasil	46	2.641,56
8	Demarest Advogados	Brasil	51	2.321,03
9	Pinheiro Guimarães	Brasil	15	2.197,67
10	Madrona Advogados	Brasil	42	1.992,16
11	Ulhôa Canto, Rezende e Guerra - Advogados	Brasil	20	1.853,82
12	Stocche Forbes Advogados	Brasil	41	1.734,03
13	TozziniFreire Advogados	Brasil	23	1.691,47
14	Lefosse Advogados	Brasil	52	1.686,18
15	Tauil & Chequer Advogados Associado a Mayer Brown	Brasil	24	1.621,66
16	JCL Telles Advocacia	Brasil	3	1.356,82
17	Spinelli Advogados	Brasil	2	1.270,59
18	Mange Advogados	Brasil	2	1.268,47
19	Advocacia Caio Druso	Brasil	1	1.265,10
	E.Munhoz Advogados	Brasil	1	1.265,10
20	Lobo de Rizzo Advogados	Brasil	25	1.237,81

FONTE: TTR

OPORTUNIDADES

Pela análise de **Andoni Hernández Bengoa**, sócio do Demarest Advogados que está entre os 5 mais bem posicionados no ranking de firmas por número de transações, o ano 2020, apesar de todos infortúnios e toda crise e sua extensão,

trouxe oportunidades para os mais corajosos e as transações voltaram a ganhar tração e velocidade, se encerrando para o escritório como um dos melhores anos, especialmente em termos de operações.

De acordo com ele, essa tendência positiva também se manteve nos primeiros meses

»»»

de 2021. “As perspectivas para o que resta de ano são positivas, embora existam elementos de preocupação que exigem cautela, como são os efeitos ainda incertos da pandemia, a velocidade da recuperação econômica e, fundamentalmente, os atritos políticos”, considera.

ADAPTAÇÃO

Carlos Lima sócio do escritório Pinheiro Neto que está no terceiro lugar no ranking do ano passado de firmas por valor de transação, conforme TTR. Ele também considera que 2020 tenha sido, de forma geral, um ano muito bom para a firma. De acordo com Lima, apesar das dificuldades com a pandemia, os advogados do Pinheiro Neto adaptaram-se muito bem ao trabalho remoto. “Além disso, com a alta do US\$, os ativos brasileiros ficaram muito baratos para investidores estrangeiros. Considerando também que com a queda da taxa de juros no Brasil, as operações de mercado de capitais (IPOs e follow-ons) estiveram muito aquecidas, o que também favoreceu um aumento significativo das operações de M&A com pagamento em ações”, analisa.

OTIMISMO

Amir Achcar Bocayuva, sócio-diretor do Barbosa Müssnich Aragão Advogados, cada crise traz consigo uma oportunidade. “Nossa experiência tanto em tempestades quanto em águas mais calmas nos ajudou a navegar nestes tempos imprevisíveis, e incentivou os clientes a recorrer a nós para obter assistência”, diz. Segundo ele, o BMA começou 2021 com otimismo e os números do primeiro



CARLOS LIMA



AMIR ACHCAR BOCAYUVA

trimestre confirmaram as expectativas. “Ainda estamos preocupados com a pandemia Covid-19 e o processo de vacinação no Brasil, mas acreditamos que uma vez que a vacinação progrida, a recuperação econômica impulsionará as atividades de fusões e aquisições e os investimentos estrangeiros”, acredita. ■

VOANDO ALTO:

UMA ENTREVISTA COM O PONTO DE VISTA JURÍDICO DAS IN-HOUSE DA EMBRAER, UMA DAS MAIORES EMPRESAS DO BRASIL



A Empresa Brasileira de Aeronáutica S.A (Embraer) é uma holding que desde 1969 até os dias de hoje é responsável pela fabricação de aviões militares, comerciais, executivos ou agrícolas. É a terceira maior fabricante de jatos do mundo e a maior empresa brasileira no quesito exportação, além de possuir o maior número de pedidos de jatos, o que a coloca como líder de mercado na categoria até 130 assentos. Todos os testes são realizados em uma pista construída exclusivamente para esta finalidade, com cerca de 4.960 metros de extensão, o que a torna a maior do mundo. Nesses quase 50 anos a empresa criou, desenvolveu, produziu e entregou mais de 8 mil aeronaves.

A Embraer tem sede localizada em São José dos Campos, mas para atender demandas globais, estabeleceu unidades industriais, escritórios e centros de distribuição de peças e serviços nas Américas, África, Ásia e Europa e emprega em média 18 mil funcionários. A empresa nasceu no Brasil, mas foi criada para conquistar o mundo. Só no primeiro trimestre deste ano, de acordo com informações do site da empresa, a Receita líquida atingiu R\$ 4.452,1 milhões, representando aumento de 55% em relação ao 1T20 com crescimento em todos os segmentos de negócio. A Companhia encerrou o trimestre com caixa total de R\$ 14,0 bilhões e dívida líquida de R\$ 10,8 bilhões.

Devido à incerteza contínua relacionada à pandemia da Covid-19 e seus impactos na indústria, a Companhia não divulgou suas estimativas financeiras e de entregas para 2021. Que a crise causada pela propagação da covid-19 disseminou, além do vírus, muitas outras crises, disso ninguém tem dúvidas. Uma dessas crises atingiu em cheio o setor aéreo. Essa realidade colocou o setor frente a problemas jamais enfrentados, o que vem exigindo de toda companhia, capacidade de ajustar a rota, desafio esse, que uma empresa como a Embraer tem superado com a competência de seus colaboradores.

Por Amanda Medeiros

**É UM PERÍODO DESAFIADOR,
MAS A EMBRAER TEM TOMADO
TODAS AS MEDIDAS NECESSÁRIAS
PARA CONTROLAR CUSTOS,
REALIZAR VENDAS E CONTINUAR
COM SUA PRODUÇÃO**



A The Latin American Lawyer entrevistou **Marcela Cristina Borella Alves**, advogada da Embraer e Gerente Jurídico da Unidade de Negócios Defesa e Segurança e **Fabiana Klajner Leschziner**, Vice-Presidente Executiva Jurídica e Chief Compliance Officer da Embraer S.A

Desde quando vocês trabalham na Embraer e como tem sido essa experiência ao longo do tempo?

Marcela: Trabalho na Embraer desde 2008 e me impressiono com o quanto aprendi e quantas experiências diferentes e enriquecedoras tive. Por ser uma empresa global, na Embraer tenho a oportunidade de negociar com diferentes empresas e instituições de diferentes países. Na unidade de Negócios Defesa, aprendi a lidar com autoridades e como trabalhar com leis e procedimentos diversos para contratações governamentais. Além de toda essa experiência conceitual, o ambiente diverso possibilita um crescimento pessoal em comunicação, negociação, gestão de prioridades dentre outras habilidades.

Fabiana: Trabalho na Embraer desde junho de 2016, quando assumi as áreas jurídica e de Compliance.



SOBRE MARCELA CRISTINA BORELLA ALVES

Marcela Cristina Borella Alves é advogada da Embraer desde 2008. Atualmente é Gerente Jurídico da Unidade de Negócios Defesa e Segurança. Antes de 2008 trabalhou em empresas como Akzo Nobel e Tintas Coral.

Marcela se formou em Direito pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, e obteve o título de Mestre em Direito das Relações Econômicas Internacionais também pela PUC-SP. Suas especialidades são: contratos internacionais, negociação e controle de exportação. 📧

A curva de aprendizado na Embraer é alta e rápida. Desde 2016, estive envolvida nos acordos com as autoridades do Brasil e Estados Unidos relativamente aos casos de violação de FCPA, negociação com a Boeing para a compra do negócio de aviação comercial, separação do negócio de aviação comercial, rescisão do acordo com a Boeing e todas as transações envolvendo aquisições, novos negócios, inovação e estratégia. O dinamismo da Embraer é único e difícil de encontrar em outras organizações.

Quais são os desafios jurídicos colocados pelo constante crescimento e expansão do grupo, principalmente na divisão Aeroespacial? Quanto de seu trabalho é ocupado por fusões e aquisições e operações de expansão?

Marcela: O desafio, no meu entender, é compreender os impactos que a expansão terá nas atividades do grupo, de forma, digamos, holística.

A IDEIA DE UM CARRO VOADOR DEIXARÁ DE SER FICÇÃO CIENTÍFICA E SE TORNARÁ REALIDADE COM PARTICIPAÇÃO DA EMBRAER

Conhecer o negócio, nesse sentido, é fundamental. Por exemplo, como o desenvolvimento de um novo produto impacta a prestação de serviços de suporte? É possível utilizar as mesmas estruturas físicas e fornecedores? São necessárias novas autorizações governamentais? Há impactos contratuais? Não trabalho diretamente na área de fusões e aquisições. Porém, fui envolvida em projetos de M&A para revisão de contratos operacionais relacionados às operações (contratos de fornecimento, prestação de serviços dentre outros). Nos últimos anos, parte considerável de meu tempo tem sido ocupado por esse tipo de atividades.

Fabiana: Os desafios são inúmeros e constantes. Desde o desenho e execução do plano estratégico da companhia até o suporte às diversas iniciativas de parcerias, fusões e aquisições e inovação, tenho participado em todas as frentes de crescimento e expansão. Praticamente todo o meu tempo é devotado a esses temas e temas de governança, juntamente com os colegas da liderança da companhia.

Representar juridicamente uma empresa do porte e importância da Embraer, não é pra qualquer um. Quais especialidades (estudos, disciplinas, linguagem técnica, etc.) o advogado interno deste setor precisa dominar? E habilidades?

(A partir daqui, as respostas representam a visão do departamento jurídico da Embraer, por Marcela e Fabiana): Uma boa base conceitual é importante. Fluência em inglês é essencial. Porém, além dessas qualificações, são necessárias habilidades pessoais como boa comunicação (clara, concisa, adequada ao receptor), flexibilidade, foco em resultados, integridade, paciência e empatia.

Na Embraer temos a oportunidade de ser gestoras. Entendemos a atividade de gestora como gratificante e trabalhosa. É necessário dispor de tempo e

energia para entender as pessoas, conversar e lidar com diferentes expectativas, sem descuidar dos resultados para a empresa. Mas é muito gratificante ver as pessoas crescendo, aprendendo e sendo reconhecidas e fazer parte desse processo.

Quais são os impactos da fabricação e venda de aeronaves no mercado diante do atual cenário pandêmico. Com a diminuição da demanda, como o mercado agiu, reagiu e se posicionou? Houve diminuição de encomendas / cancelamentos / suspensão de contratos? Como vocês lideram essas situações?

Como já foi extensivamente noticiado, a pandemia afetou gravemente o setor aeronáutico, fabricantes e operadoras. Porém, a Embraer enfrentou de forma exemplar a situação. Tendo como primeiro princípio proteger a saúde de seus colaboradores, imediatamente viabilizou o trabalho remoto para as áreas administrativas – incluindo Jurídico e Compliance. Desta forma, não houve qualquer interrupção das atividades executadas pelas áreas Jurídica e de Compliance da Embraer.

Felizmente, a Embraer não sofreu com nenhum cancelamento de pedidos realizados ou término de contratos firmados. É um período desafiador, mas a Embraer tem tomado todas as medidas necessárias para controlar custos, realizar vendas e continuar com sua produção.

Recentemente o presidente da Embraer declarou que a empresa quer ser maior ainda (em receita) do que era antes da crise causada pelo novo coronavírus. No final de 2017 a Embraer também passou por uma crise e um desgaste na negociação com a Boeing que não deu certo e somou alguns prejuízos. Mas a empresa consolidada tem dado a volta por cima. Quais são os planos durante e após pandemia e como o setor jurídico tem se preparado para isso?

A Embraer fez um trabalho intenso em 2020 para ajustar o tamanho da empresa à nova realidade do mercado. Em paralelo a tais ajustes, a Embraer finalizou seu plano estratégico para 21-25 visando

**ESTÁ NO DNA DA EMBRAER
DESENVOLVER NOVOS PRODUTOS
E NOVAS TECNOLOGIAS**

SOBRE FABIANA KLAJNER LESCHZINER



Fabiana Klajner Leschziner é Vice-Presidente Executiva Jurídica e Chief Compliance Officer da Embraer S.A. desde junho de 2016. Ela trabalhou na DuPont do Brasil S.A. de setembro de 2002 a junho de 2016, primeiramente como Diretora Jurídica e de Assuntos Governamentais para o Brasil e mais recentemente como Diretora Jurídica para o Brasil e Região Andina. Foi associada do escritório Davis Polk & Wardwell em Nova Iorque de junho de 1998 a Dezembro de 2001.

Fabiana formou-se em Direito pela Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo em 1993 e obteve o LL.M. (Laws Master) pela Cornell Law School, USA em 1998. Suas áreas de especialidade são direito societário, finanças corporativas, mercado de capitais, antitruste e compliance. ▣

alcançar, no final desse período, o mesmo tamanho antes da pandemia. Nos anos de 2021 e 2022 serão adotadas estratégias mais realistas e conservadoras para retomada dos níveis de receita pré-pandemia em 2023. Entre 2024 e 2025, a estratégia é superar os níveis de receita de 2023.

O Departamento Jurídico faz parte dessa estratégia e se prepara para acompanhá-la: garantir suporte ágil e de qualidade, com estrito controle de custos e orçamento. Tais estratégias também consideram definição e consolidação de metas ESG da companhia.

5th Edition

GoldAwards

●●●●● by Inhousecommunity

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

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

SAVE THE DATE

4 November 2021 • Madrid
19:30 (CET)

Sponsors



iManage

lexsoft
systems

Follow us on



#IBLGoldAwards



Sabemos que a Embraer tem projetos audaciosos. Quais novidades vem por aí?

No final de 2020, a Embraer lançou, nos EUA, a Eve Urban Air Mobility Solutions, Inc. - Eve, uma nova empresa dedicada a desenvolver o ecossistema da Mobilidade Aérea Urbana ("UAM") - um negócio novo e disruptivo que vai modificar a forma de se locomover em um futuro cada vez mais próximo. Em março de 2021, o primeiro projeto do conceito do "carro voador" - o e-VTOL - já pôde ser visto em voo. Ou seja, a ideia de um carro voador deixará de ser ficção científica e se tornará realidade com participação da Embraer.

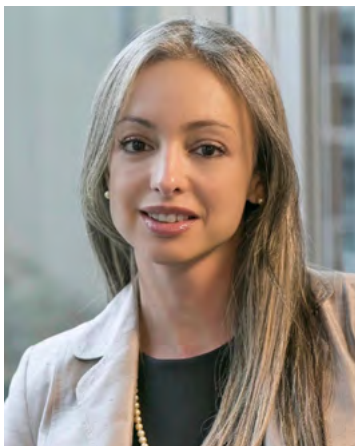
A Embraer também tem sido destaque na recuperação da aviação européia, como por exemplo, a venda de 10 aviões Super Tucano para Portugal. Quais são outros negócios impactantes que vão manter a Embraer em alta e quais são os desafios jurídicos impostos nesse tipo de negociação?

A Embraer continuará com seu portfólio de produtos na aviação Comercial, Executiva e de Defesa – afinal são produtos de alta tecnologia e grande reconhecimento no mercado, como os casos do Super Tucano, C-390 (Millennium), Praetor e o E2. Porém, está no DNA da Embraer desenvolver novos produtos e novas tecnologias. E essa é uma das estratégias de retomada da Embraer, incluindo o EVE mencionado anteriormente.

O Jurídico deve estar preparado e envolvido para prestar o melhor suporte possível em toda essa estratégia, trabalhando de forma integrada com os negócios e de forma ágil.

Para quais assuntos a Embraer contrata escritórios de advocacia externos? O que você procura ao selecionar um escritório de advocacia e o que te faz contratar um? Existe algum acordo com alguma firma ou elas são escolhidas conforme segmento de atuação mais forte?

Antes de atuar em determinado país, o Departamento Jurídico da Embraer verifica, por meio da contratação de escritórios locais, se seus negócios e seus modelos contratuais colidem de alguma forma com a legislação local do cliente/fornecedor. Tal cautela é necessária para garantir a validade e eficácia dos negócios e de tratativas contratuais. Como a Embraer atua globalmente, com clientes e negócios em diferentes países, sempre que necessário o Departamento Jurídico engaja escritórios para prestação de serviços de consultoria ou de suporte em litígios. A Embraer possui procedimentos para contratação, incluindo aplicação de políticas e procedimentos de Compliance, para contratação de escritórios no Brasil e no Exterior. Com base em tais procedimentos, é feito o *due diligence* do escritório e de seus sócios, bem como avaliados a *expertise* do escritório e suas condições de preço/pagamento. ■



O VERDADEIRO VALOR DE UMA SENTENÇA ARBITRAL. RECONHECIMENTO E EXECUÇÃO

por Eliana Baraldi

Nesta edição, Eliana Baraldi, coordenadora para o Brasil do Comitê Consultivo do CIAR (Centro Iberoamericano de Arbitragem) e vice-presidente da Câmara de Mediação, Conciliação e Arbitragem da Ordem dos Advogados do Brasil escreveu um artigo sobre o evento organizado pelo CIAR no último dia 24 de março do Brasil "O verdadeiro valor de uma sentença arbitral Reconhecimento e execução"

No dia 24 de março de 2021, o Centro Iberoamericano de Arbitragem (CIAR) e a Câmara de Mediação, Conciliação e Arbitragem da OAB/SP (CAMCA) organizaram, em conjunto, um evento virtual para discussão do tema "O verdadeiro valor de uma Sentença Arbitral. Reconhecimento e execução". Tive a honra não só de moderar o evento, mas também de apresentar, nesta oportunidade, breve relato sobre os temas lá debatidos.


A abertura do evento foi conduzida pela Dra. Margarete de Cássia Lopes, secretária-geral adjunta da OAB/SP. Na sequência, o Dr. Javier Fernando

Íscar de Hoyos, Presidente do CIAR, destacou a importância do Brasil na formação do Centro, bem como seu objetivo principal de administrar conflitos envolvendo entidades ibero-americanas. A Dra. Vera Cecilia Monteiro de Barros, na qualidade de presidente da CAMCA, abordou a estrutura e funcionamento desse órgão da OAB/SP, voltado para resolução de disputas envolvendo escritórios de advocacia. Passando à análise do tema científico do evento, que será abordado neste artigo, sem qualquer pretensão de esmiuçar os assuntos trazidos pelos palestrantes, o Dr.

Fernando Eduardo Serec, sócio de Tozzini Freire Advogados, discutiu “O verdadeiro valor de uma Sentença Arbitral” sob a perspectiva brasileira, enquanto o Dr. Miguel Ángel Serrano, árbitro independente que atua fortemente em demandas internacionais, abordou o assunto sob as perspectivas espanhola e europeia. O encerramento do evento contou com a presença do Dr. Narciso Casado, presidente do Conselho Empresarial Ibero-Americano (CEIB), e do Dr. Alejandro Katawaba, Assessor de Políticas Públicas e Fortalecimento da

SOBRE ELIANA BARALDI

Eliana Baraldi é formada e possui Mestrado em Direito Internacional pela Universidade de São Paulo (USP) – Iura Novit Curia em Arbitragem Internacional. Sócia de Baraldi Mariani Advogados. Ex-Presidente e atual Vice-Presidente da Câmara de Mediação e Arbitragem das Sociedades dos Advogados da OAB/SP – CAMCA. Membro da Comissão de Arbitragem da Ordem dos Advogados de São Paulo. Coordenadora do Comitê de Arbitragem do Centro de Estudos das Sociedades dos Advogados – CESA (2021-2023). Membro da Comissão de Arbitragem e Mediação da ICC Brasil.

Mais de 25 anos de experiência adquirida em grandes escritórios brasileiros. Atua como advogada, árbitra e mediadora em procedimentos domésticos e internacionais, bem como no contencioso cível empresarial. 

SOBRE O CENTRO IBEROAMERICANO DE ARBITRAJE

O CIAR (Centro Iberoamericano de Arbitraje) é uma instituição de arbitragem cujo Acordo Marco foi assinado em 03 de outubro de 2012 pelos Colégios de Advogados da Espanha, de Portugal e de todos os países da América Latina. O objetivo do centro é resolver disputas internacionais, tanto comerciais quanto de investimento, entre países da região de forma ágil e profissional. O CIAR possui 3 sedes, quais sejam Costa Rica, Brasil (São Paulo) e Espanha (Madrid), e tem feito um trabalho muito grande de expansão e conquista de novos associados no mundo. Com sua sede administrativa localizada em São Paulo, Brasil, o CIAR fornece um regulamento de administração das arbitragens comerciais internacionais a serem administradas pela CAMCA (Câmara de Mediação, Conciliação e Arbitragem da OAB/SP). Em outras palavras, as arbitragens sob o regulamento do CIAR serão administradas pela Secretaria da CAMCA.

Secretaria Geral Ibero-Americana (SEGIB), que destacaram a necessidade de fortalecer a cultura jurídica comum ibero-americana, reiterando a importância do alinhamento entre o CIAR e a OAB como meio de resolução de disputas.

Breves comentários sobre o tema científico do evento. Em sua exposição, o Dr. Fernando Serec mencionou três decisões proferidas pelo Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo tratando da anulação de sentenças arbitrais. Na visão do ilustre palestrante, essas ações fazem parte do sistema da arbitragem e devem ser vistas como tal, respeitando os estritos limites para revisão e anulação de sentenças arbitrais previstos no art. 32 da Lei nº 9.307/96 (“Lei de Arbitragem”).

Nesse sentido, fazendo referência à pesquisa conduzida pela Professora Selma Lemes, que apurou o número de arbitragens iniciadas nos anos de 2018 e 2019, concluiu que o número de ações anulatórias ajuizadas no país não deve ultrapassar 5% das sentenças proferidas. Também mencionou pesquisas conduzidas pela Queen Mary University, em 2018, e pelo

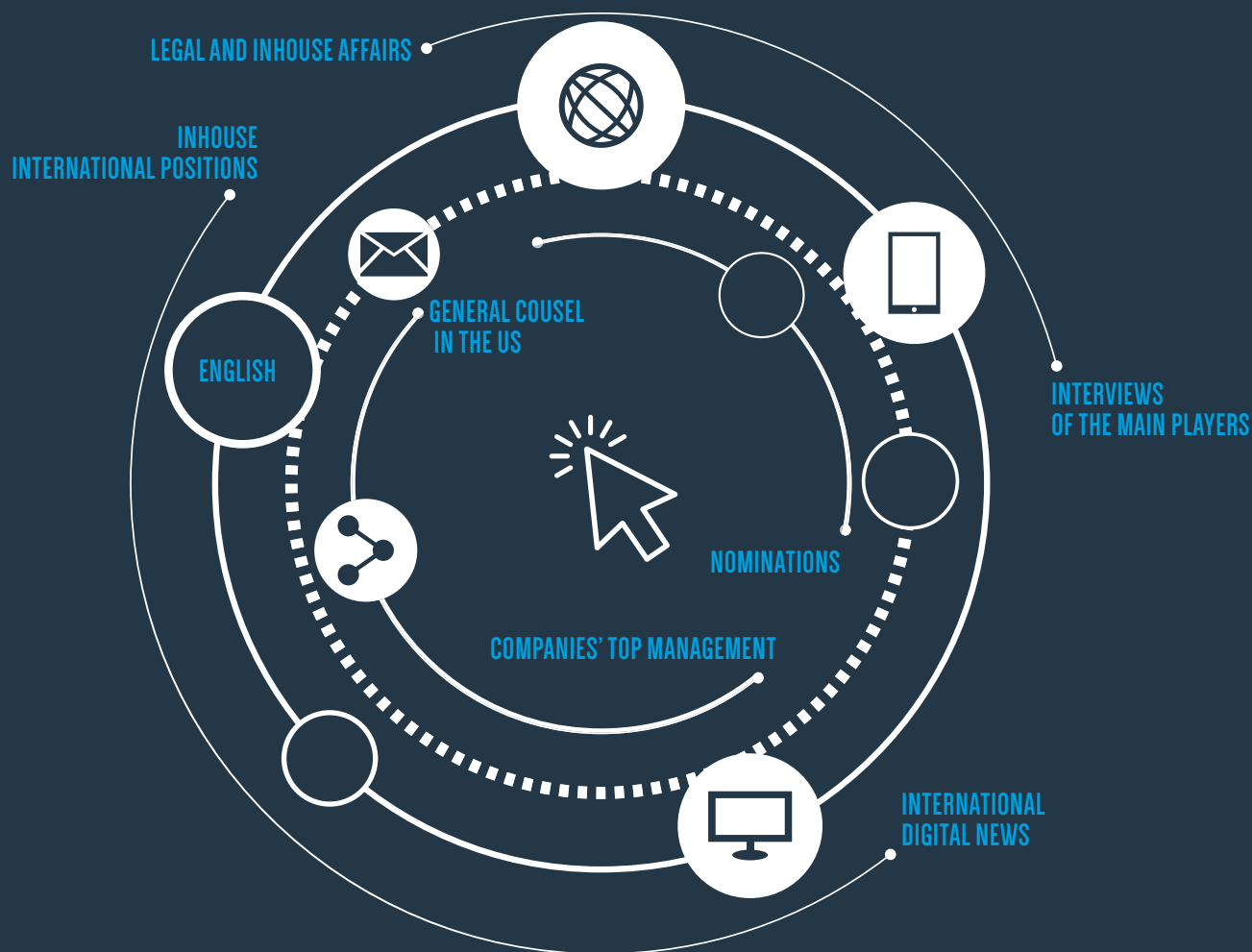
Comitê Brasileiro de Arbitragem (CBAr), em 2008, destacando que a exequibilidade das sentenças arbitrais representa uma das principais vantagens da arbitragem, e que isso vem sendo cumprido no Brasil, o que justifica a divulgação midiática das poucas ações anulatórias ajuizadas.

Passando ao tema da homologação de sentenças arbitrais estrangeiras, procedimento de competência do Superior Tribunal de Justiça (STJ), o ilustre palestrante enfatizou a contribuição do nosso País na aplicação da Convenção sobre o Reconhecimento e a Execução de Sentenças Arbitrais Estrangeiras (“Convenção de Nova Iorque”), visto que a própria Lei de Arbitragem e o Regimento Interno do STJ, frequentemente mencionados nessas decisões, incorporaram as disposições e princípios da Convenção. Ainda, o Dr. Fernando Serec analisou as decisões do STJ sobre o tema: de 2004 até a data do evento, o STJ havia proferido 78 decisões, sendo que em 82% dos casos houve homologação



INHOUSECOMMUNITYUS

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



Follow us on



www.inhousecommunityus.com



integral dos pedidos de exequatur. Ainda, destacou os fundamentos utilizados pela Corte nas 10 decisões (13%) que rejeitaram os pedidos de homologação.

O ilustre palestrante também mencionou 4 decisões em que houve homologação parcial da sentença arbitral, apresentando os fundamentos do STJ, bem como o único caso em que o processo de homologação foi extinto sem julgamento de mérito.

Diante dessa análise, concluiu que não há reanálise do mérito das sentenças arbitrais pelo STJ nos processos de homologação de sentença estrangeira, mas sim aplicação fundamentada das disposições legais.

Por fim, destacou que o Brasil é um País que tem na arbitragem importante ferramenta para atração de investimentos estrangeiros. Concluiu que o

Brasil é jurisdição amigável no que tange à condução de arbitragens, tanto que as execuções de sentenças estrangeiras são normalmente referendadas pelo STJ.

Na sequência, o Dr. Miguel Ángel Serrano trouxe importantes contribuições sobre o procedimento de reconhecimento e execução de sentenças estrangeiras na Espanha, dando uma verdadeira aula sobre o processo de *exequatur* na Espanha, e enfatizando a aplicação da Convenção de Nova Iorque nos procedimentos.

De acordo com o Dr. Miguel Ángel, à exemplo da jurisdição brasileira, a Espanha também tem se mostrado amigável no que tange à homologação de sentenças. Segundo ele, as anulações de sentenças arbitrais são raras – cerca de 90 a 95% dos casos não o são.

Por fim, o ilustre palestrante trouxe as expectativas geradas pelo Brexit em relação às homologações de sentença estrangeira no país. Concluiu sua apresentação abordando a posição da União Europeia em relação às arbitragens de investimento, que tem defendido, cada vez mais, um “controle” do Poder Judiciário sobre as sentenças arbitrais, a fim de garantir que as decisões respeitem a ordem pública europeia em detrimento de eventuais convênios estabelecidos em tratados bilaterais.

Em resumo, o evento conjunto realizado pelo CIAR e pela CAMCA representa a importante parceria dessas instituições, visando divulgar as atividades do CIAR no Brasil, estimulando a adoção de cláusulas CIAR em contratos envolvendo partes brasileiras. ■



Iberian Lawyer

En colaboración con M O R R O W
S O D A L I



SOSTENIBILIDAD Y CORPORATE GOVERNANCE

MARTES 22 DE JUNIO 2021 • 11:00-12:30 (CET)

REGISTRO

Para información: events@iberianlegalgroup.com

The Latin American Lawyer



MAG

N.19

Mayo - Junio 2021

Especial Legaltech

THE LATIN AMERICAN LAWYER OFRECE LAS VISIONES DE LA INDUSTRIA LEGALTECH EN CHILE, COLOMBIA, PERÚ Y EL CONJUNTO DE LATAM

Dossier Compliance

ANÁLISIS DEL CUMPLIMIENTO EN MÉXICO DE LA MANO DE WCA

CIAR

XIMENA GÓMEZ MONTES, SECRETARIA GENERAL DE LA CORTE IBEROAMERICANA DE ARBITRAJE (CIAR)

CREATIVITY NOW

LEMONTTECH

Transformando la industria legal del mañana

For further info about the awards: awards@iberianlegalgroup.com
For further info about the other events: events@iberianlegalgroup.com

Iberian Lawyer

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

InspiraLaw	New Date Madrid, 1st/06/2021
Labour Awards - Spain	New Date Madrid, 9/06/2021
IP & TMT Awards - Spain	New Date Madrid, 12/07/2021
IP & TMT Awards - Portugal	New Date Lisbon, 14/07/2021
Forty under 40 Awards	Madrid, 23/09/2021
Gold Awards	Madrid, 4/11/2021
LegalDay	Madrid, 4/11/2021
Legaltech Day - Iberian	Madrid, 18/11/2021
Labour Awards - Portugal	Lisbon, 2/12/2021

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.

Energy & Infrastructure Awards	New Date Sao Paulo, 17/03/2022
--------------------------------	--------------------------------

LEGALCOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

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

Legalcommunity Week	New Date Milan, 5-9/07/2021
---------------------	-----------------------------

FINANCECOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

The Global Annual Event for the Finance Community.

Financecommunity Week	15-19/11/2021
-----------------------	---------------



INHOUSECOMMUNITY AWARDS

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

Inhousecommunity Awards - Italy	Milan, 14/10/2021
Inhousecommunity Awards - Switzerland	Milan, 25/11/2021

LA REVOLUCIÓN LEGALTECH



En palabras de Richard Susskind, gurú de la innovación en el sector Legal a nivel mundial, el impacto de la tecnología traerá más cambios para la abogacía en los próximos diez años que los observados en el último siglo. ¿Qué tan real resulta esta afirmación en el sector legal latinoamericano?

No cabe duda que la crisis desatada por el COVID-19 ha sido la verdadera impulsadora de la transformación digital en la mayoría de los despachos y gerencias legales en la región. Muestra de ello son los innumerables webinars, workshops, artículos y columnas de opinión dedicadas a la transformación digital durante los últimos doce meses. Pero, ¿cuál es la verdadera función de las herramientas Legaltech? ¿Es solo una moda pasajera o realmente ha llegado para quedarse en el sector Legal?

Desde The Latin American Lawyer hemos querido resolver estas preguntas de la mano de verdaderos expertos en el tema. Es por eso que viajamos hasta Chile para conversar con Mariano Werner, CEO de Lemontech, empresa SaaS (Software as a Service) de raíces chilenas, pero con presencia en toda la región latinoamericana. Con Mariano conversamos sobre transformación digital, el acceso a la justicia y el desarrollo de tecnología en Latinoamérica.

Después de conversar con Mariano, les pedimos a Mayra Ariñez, co fundadora de la Alianza Latinoamericana de Innovación Legal – ALIL y a Felipe Herrera, Socio de Legaltechies, que nos brindarán sus apreciaciones sobre el desarrollo y futuro de la transformación digital en la región. A este reto se sumaron Milton Maureira, Fabían Urriago y Enrique Vaca, que nos brindaron su opinión sobre el panorama de la legaltech en Chile, Colombia y Perú, respectivamente. Dejamos a la industria Legaltech de lado, para viajar hasta Colombia y saber más sobre el aterrizaje de ECIJA, que anunció con orgullo la integración de MBCR Abogados y suma a la firma seis socios y 30 abogados. Con esta nueva oficina, ECIJA afianza su presencia en la región con oficinas en 14 países: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Puerto Rico y República Dominicana. A ello, se le suma la oficina de España, Portugal y Estados Unidos. Con esta nueva apuesta, ECIJA se sigue posicionando como una de las firmas españolas que más ha crecido en los últimos años.

Con relación a las operaciones más destacadas en los últimos meses, a catorce meses del inicio de la pandemia, el Derecho de los Negocios sigue sin remontar cifras pre-COVID. Incluso, el primer trimestre del 2021, no ha podido siquiera superar las cifras del mismo periodo del 2020. De acuerdo a TTR (Transaccional Track Record), durante este primer trimestre se han contabilizado un total de 29 operaciones de Private Equity, de las cuales 13 transacciones tienen un importe no confidencial agregado de USD 5.152m. Esto supone una disminución del 36,96% en el número de operaciones y un aumento en el importe de estas con respecto al mismo periodo de 2020.

No obstante, esta disminución de operaciones, desde The Latin American Lawyer hemos cubierto las más significativas llevadas a cabo durante marzo, abril y mayo. Entre ellas, destaca la asesoría de a Andean Telecom Partners en su debut en los mercados internacionales de capital de deuda, tres destacadas reestructuraciones de deudas, la primera emisión de bonos globales sostenibles de la República de Chile, entre otras.

De la mano de la World Compliance Association, nos trasladamos a México para conocer de cerca cómo las empresas pueden utilizar el Compliance como una herramienta de lucha frente a la corrupción.

Comenzamos además en este número una nueva colaboración con el Centro Iberoamericano de Arbitraje (CIAR), ofreciéndoles en cada número distintos artículos de sus miembros más relevantes. ■

CELEBRATION NIGHT

INSPIRALAW
DIVERSITY & INCLUSION

1ST JUNE 2021

FOUR SEASONS HOTEL - Calle de Sevilla, 3, 28014 | Madrid

18,45 REGISTRATIONS

19,00 - 20,00 ROUNDTABLE **GENDER GAP: HAS ANYTHING CHANGED?**

SPEAKERS

Ruth Breitenfeld, Head of Legal, *Cepsa Trading* | Vice President, *Cepsa Portugal*

Clara Cerdán Molina, General Counsel and Secretary of the Board, *Grupo FerroAtlántica (Ferroglobe)*

Rita Gouveia, Partner, *CMS Portugal*

Teresa Méndez, Counsel, *Allen & Overy*

Rita Samoreno Gomes, Partner and Member of the Board, *PLMJ*

Leonor Sampaio Santos, General Counsel, *José de Mello Capital*

Rosa Zarza Jimeno, Partner, *Garrigues*

MODERATOR

Desirée Vidal, Chief Editor, *Iberian Lawyer*

20,00 CELEBRATION

20,45 DINNER

Partners

Abreu:
advogados

ALLEN & OVERY

AMBAR PARTNERS

CMS
law-tax-future

GARRIGUES

MIRANDA
ALVES

M MORAIS LEITÃO
L GALVÃO TELLES, SOARES DA SILVA
& ASSOCIADOS

Pinsent Masons

PL
MJ

V VIEIRA DE ALMEIDA

Supporters

CATOLICA
FACULDADE DE DIREITO
ESCOLA DE LISBOA

COMILLAS
UNIVERSIDAD PONTIFICIA
ICADE

LIVE POSTING ON 
FROM 18.45 (CET)

Follow us on  

#inspiralaw

For information awards@iberianlegalgroup.com



FOTO DE IZQUIERDA A DERECHA: LORENA GARNICA, CAMILO RAMÍREZ, PABLO MÁRQUEZ, PATRICIA RENJIFO, CARLOS HUGO RAMÍREZ Y JULIO CASTAÑEDA

COLOMBIA

ECIJA ATERRIZA EN COLOMBIA

ECIJA ha comenzado a operar en Colombia a través de la integración de MBCR Abogados. Dos meses después de su llegada a Argentina, ECIJA emprende un nuevo proyecto en Latinoamérica y consigue abrir operaciones en Colombia a través de la integración de la firma de abogados MBCR. Con este movimiento, la firma continúa con su incesante estrategia de crecimiento y refuerza su liderazgo como el despacho español con mayor presencia en Latinoamérica, sumando un total de 27 oficinas en 16 países, 14 de ellas en América (Argentina, Brasil, Colombia, Costa Rica, Chile, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Puerto Rico y República Dominicana). Además, cuenta con 145 socios y más de 750 profesionales en todo el mundo.

La nueva oficina de ECIJA en Colombia es un bufete de servicios integrales, una de las firmas líderes del mercado en las prácticas de Competencia, TMT y Entretenimiento. La firma también destaca por sus áreas de Propiedad Intelectual, Corporativa y Fusiones y Adquisiciones, Arbitraje Nacional e Internacional y Políticas Públicas. En cuanto a su experiencia en el sector, el bufete tiene una amplia experiencia en banca, energía, comercio minorista, servicios públicos, inmobiliario urbano y rural, y farmacéutico. En el área de medios de comunicación y entretenimiento, el bufete destaca por haber asesorado a producciones cinematográficas y televisivas que han sido éxitos internacionales en plataformas digitales y canales lineales en diferentes países.

El equipo de ECIJA en Colombia suma 6 nuevos socios y 30 profesionales a la estructura global del despacho y estará liderado por **Pablo Márquez, Julio Castañeda, Carlos Hugo Ramírez, Patricia Renjifo, Camilo Ramírez y Lorena Garnica**. Este equipo

cuenta con credenciales profesionales de primer nivel, habiendo formado parte, entre otros, de la autoridad de competencia y organismos de regulación económica en Colombia y, a su vez, desde el sector privado, ocupando cargos como directores de asesoría jurídica de importantes multinacionales en diferentes sectores.

Este nuevo movimiento de la firma en el continente americano responde al patrón de crecimiento de la firma en los últimos años, basado en un modelo disruptivo en el sector legal, que combina despachos en propiedad y despachos en régimen de gestión, un modelo que se aleja de los formatos tradicionales de los despachos de abogados, que ha sido decisivo en el crecimiento exponencial de ECIJA.

Hugo Écija, socio fundador y presidente ejecutivo de ECIJA destacó "Latinoamérica ha sido y es una prioridad para la firma. Con la nueva apertura en Colombia, uno de los mercados jurídicos más importantes de la región, ECIJA no sólo consigue posicionarse como líder latinoamericano, sino que refuerza su estructura de oficinas para acompañar a sus clientes en su proceso de internacionalización". Por su parte, Pablo Márquez, socio director de ECIJA Colombia, señaló que "estamos muy ilusionados con esta decisión, que nos permitirá dar un salto cuantitativo y cualitativo en nuestros servicios. Ambas firmas comparten una importante experiencia en tecnologías de la información, medios de comunicación, telecomunicaciones y propiedad intelectual, lo que fortalecerá a la Firma en la región". ECIJA, una de las firmas iberoamericanas que más ha crecido en los últimos años, ha incorporado un total de 7 despachos a su estructura desde 2020, entrando en Brasil, México, Ecuador y Argentina. Según el presidente de ECIJA, la integración con MBCR es un paso importante en la estrategia de internacionalización de la firma y le seguirán otros que se esperan anunciar en los próximos meses.



MANUEL ALCALDE

CHILE

CAREY INCORPORA UN NUEVO SOCIO FISCAL

Carey ha designado al ex jefe de política fiscal del Ministerio de Hacienda como nuevo socio Fiscal.

Manuel Alcalde se convirtió en socio de Carey después de ser Jefe de Política Tributaria del Ministerio de Hacienda de Chile durante los últimos tres años. Manuel trabajó como asociado en el departamento de impuestos de Carey durante más de 12 años, hasta 2018, cuando dejó la firma para servir en el gobierno. Con la incorporación de Manuel Alcalde, la firma cuenta ahora con 35 socios y más de 270 profesionales del Derecho.

Manuel estudió Derecho en la Universidad Católica y tiene un LL.M. en Fiscalidad Internacional por la NYU School of Law, así como un Certificado Profesional Avanzado en Derecho y Negocios por la New York University - Stern School of Business. También obtuvo un LL.M. en Administración y Gestión Tributaria de la Universidad Adolfo Ibáñez. Además, es profesor de Derecho Tributario en la Universidad de Los Andes.

Como Jefe de Política Tributaria del Ministerio de Hacienda, supervisó el análisis, el diseño y la ejecución de la Ley de Modernización Tributaria de Chile, que se promulgó en 2020, y dotó al país de un sistema tributario más moderno y simplificado, con un enfoque especial

en la promoción de la inversión, el emprendimiento, la certeza tributaria y el apoyo a la transformación digital. Además, lideró el desarrollo de más de 25 medidas fiscales, administrativas y legales, para apoyar a las familias y empresas afectadas por COVID. También encabezó el diseño de la ley de medidas tributarias para la reactivación de la economía que, entre otras cosas, permitió la reducción de la tasa impositiva de primera categoría de las pymes al 10% y la incorporación de una depreciación/amortización instantánea del 100% para las inversiones realizadas hasta fines de 2022.

En materia internacional, dirigió la negociación y firma de los convenios para evitar la doble tributación con Holanda, India y Emiratos Árabes Unidos, la ratificación por parte de Chile del Convenio Multilateral BEPS ante la OCDE (2020), y la Declaración de Punta del Este para fortalecer la lucha contra la evasión fiscal y la corrupción (2018).

Manuel Alcalde también supervisó la Secretaría Técnica de la Comisión Tributaria para el Crecimiento y la Equidad, integrada por 18 reconocidos economistas seleccionados por el Ministerio de Hacienda, que en enero pasado, entregó un informe sobre exenciones y regímenes especiales. En Carey liderará, junto a los socios Jaime Carey, Jessica Power y Manuel Garcés, el mayor equipo jurídico Tributario de Chile. El equipo Fiscal de Carey también incluye un grupo de contadores, liderado por dos directores de Impuestos y Auditoría, y un economista.



CATERINA MIRÓ QUESADA SAMANEZ

PERÚ

HERNÁNDEZ & CÍA. INCORPORA A NUEVA SOCIA

Hernández & Cía. Abogados refuerza su área de Arbitraje con la incorporación de una nueva socia **Caterina Miró Quesada Samanez** procedente de White & Case LLP.

Con esta incorporación, Hernández & Cía. Abogados refuerza su área de práctica de Resolución de Disputas, que ahora cuenta con un equipo de 15 abogados, aportando fuerza y experiencia internacional al equipo de arbitraje.

Con 14 años de experiencia, Caterina ha participado en arbitrajes nacionales e internacionales de alto perfil, asesorando tanto a estados soberanos como a inversionistas privados en disputas derivadas de contratos y tratados de inversión ante el CIADI, y disputas comerciales ante la CCI, CIAC, entre otros, con un enfoque en el Arbitraje Internacional en América Latina.

Su experiencia radica en el asesoramiento a clientes del sector privado y público en la preparación y estrategias de litigio y negociación, así como en la elaboración de políticas y estrategias en el contexto de la resolución de conflictos, incluyendo la identificación de potenciales conflictos de interés y la propuesta de estrategias para mitigarlos, si los hubiera.

Juan Luis Hernández, socio director de la firma destacó:

"Buscamos constantemente mejorarnos a nosotros mismos. La movilidad y el análisis de las tendencias del mercado son claves para tener éxito en la industria legal y habíamos identificado la necesidad de fortalecer nuestra práctica de arbitraje, nacional e internacional, por lo que traer a Caterina para codirigir nuestro equipo de Arbitraje es la adición correcta para nosotros. Ella aporta experiencia y fuerza al equipo y confío en que este movimiento nos diferenciará de nuestros competidores".

Caterina afirma que: "Sabía que quería incorporarme a un bufete de primera línea con un área de práctica de arbitraje donde pudiera ampliar mi carrera. Buscaba el encaje adecuado y me impresionó, desde el primer acercamiento, lo fácil y cómoda que me sentí con el equipo de Hernández. También compartimos los mismos puntos de vista sobre cómo impulsar el área de práctica".



»»»

Iberian Lawyer ●●●●●●●●●●/●●● Awards

Portugal **IP&TMT**

VOTE FOR YOUR FAVOURITES

14 July 2021 • Lisbon
19:30 (GMT)

Follow us on  

#IBLIpTmtAwardsPT

Request your submission form to mariateresa.giannini@iberianlegalgroup.com
For information: awards@lcpublishinggroup.com • + 34 91 563 3691

COLOMBIA

POSSE HERRERA RUIZ NOMBRA A UN NUEVO SOCIO



Posse Herrera Ruiz ha anunciado la promoción de **Juan Pablo Bonilla** como socio del área de práctica de Resolución de Disputas. Desde hace unos años, Juan Pablo lidera la práctica de Insolvencia, al tiempo que continúa litigando tanto en arbitraje como ante los jueces colombianos.

Juan Pablo cuenta con más de 20 años de experiencia en la atención de procesos judiciales y arbitrales, en los que ha representado con éxito a clientes locales e internacionales ante jurisdicciones civiles y administrativas, tribunales de arbitraje y autoridades administrativas. Su práctica es significativa en procesos de responsabilidad civil, procedimientos de insolvencia, derechos del consumidor, prácticas restrictivas de la competencia y competencia desleal.

El ingreso de Juan Pablo como socio fortalece el equipo de Resolución de Conflictos, ratificando el compromiso que la firma tiene con sus clientes y con Colombia en ofrecer los más altos estándares de calidad en todos sus servicios legales, y reconociendo los méritos de sus abogados.

Daniel Posse Velásquez, socio fundador de la firma, destacó: "Juan Pablo se ha distinguido a lo largo de su carrera en Posse Herrera Ruiz por su intensa dedicación a los casos y a los clientes, su profundo conocimiento jurídico, su constante disposición a apoyar a todas las áreas de la firma, su trato amable y respetuoso, su vocación de promoción, así como su interés por liderar equipos y contribuir al crecimiento profesional de los abogados de la firma. Este es un reconocimiento a una excelente trayectoria profesional y a sus cualidades como persona, así como un compromiso con el despacho por las responsabilidades de liderazgo que impone la calidad de socio".

Iberian Lawyer

The legal
information leader
in Spain & Portugal



#IberianLawyer

The
Latin American
LAWYER

The legal
information leader
in Latin America



#TheLatinAmericanLawyer

CHILE

MB ABOGADOS INCORPORA UNA NUEVA SOCIA

La firma chilena MB Abogados ha nombrado a María Teresa Cremaschi socia de Fiscal del despacho.

María Teresa Cremaschi, ex socia de Barros y Errázuriz, se incorporará a la firma junto a su equipo de siete abogados, para potenciar el trabajo del bufete.

Tras 21 años como socia de la firma Barros & Errázuriz, María Teresa Cremaschi liderará la nueva área Fiscal/Tributario de MB Abogados, complementando la reconocida experiencia de la firma en el área inmobiliaria y corporativa.

Ignacio Bolelli, socio fundador de MB Abogados destacó: "La llegada de Tere es un salto en el crecimiento de MB Abogados, no sólo como firma sino también en la asesoría que brindamos a nuestros clientes, con énfasis en operaciones inmobiliarias, Fusiones y Adquisiciones y Corporativas, donde tiene mucho que aportar desde el área Tributaria".

María Teresa Cremaschi tiene casi 20 años de experiencia asesorando a importantes empresas locales e internacionales en materia Fiscal. Se ha especializado en operaciones transfronterizas, fusiones y adquisiciones y reestructuraciones empresariales.

Junto a ella, se incorpora un equipo de siete abogados con amplia experiencia en materia Fiscal, tres de los cuales se incorporan como socios junto a María Teresa: Evelyn Sepúlveda, Jazmín Gajardo y Nicolás Alvarado.



MARÍA TERESA CREMASCHI



World Jurist
Association

**WORLD LAW CONGRESS
COLOMBIA 2021**

Pre-register now
www.worldlawcongress.com



Sponsored by:

Media Partners:



ARGENTINA

BRUCHOU PROMOCIONA DOS NUEVOS SOCIOS

Bruchou, Fernández Madero & Lombardi ha nombrado a **Geraldine Moffat** como socia del departamento de Derecho Laboral y Seguridad Social y a **Santiago Balbi** como socio del departamento de Derecho Societario y Fusiones y Adquisiciones. Geraldine Moffat asesora a empresas internacionales y nacionales en materia laboral y de Seguridad Social. Ha trabajado prácticamente toda su carrera profesional en el despacho y ha desempeñado un papel destacado en procesos litigiosos de gran complejidad, asuntos transaccionales y procesos de due diligence para nuestros clientes.

Santiago Balbi comenzó su carrera profesional en otros despachos de referencia y se incorporó a Bruchou hace 7 años. Asesora a clientes en asuntos de Derecho Corporativo, M&A y Private Equity, especialmente en rondas de financiación de empresas en diversos sectores de la economía como el tecnológico, el financiero o el energético, entre otros.

Los nombramientos de Geraldine y Santiago se enmarcan en el compromiso de Bruchou de invertir y promover el talento para ser la mejor opción para aquellos profesionales destacados que quieran desarrollar su carrera al máximo.

Liban Kusa, socio director, dijo: "Es una excelente noticia para el despacho que dos asociados de carrera hayan sido nombrados socios. Demuestra el compromiso de Bruchou con el desarrollo de las carreras de nuestros abogados. Tanto Geraldine como Santiago han realizado un excelente trabajo y su nombramiento como socios nos enorgullece. Esta designación refuerza la organización y anima a nuestros asociados a seguir desarrollándose y creciendo personal y profesionalmente".

Bruchou cuenta con un equipo de abogados compuesto por profesionales de gran experiencia y especializados en las diferentes áreas clave del Derecho de los Negocios y Corporativo. El número total de socios asciende a 33 tras las mencionadas promociones.

Con más de 30 años de historia, Bruchou se distingue por prestar un excelente servicio multidisciplinar en un mercado vertiginoso.



GERALDINE MOFFAT

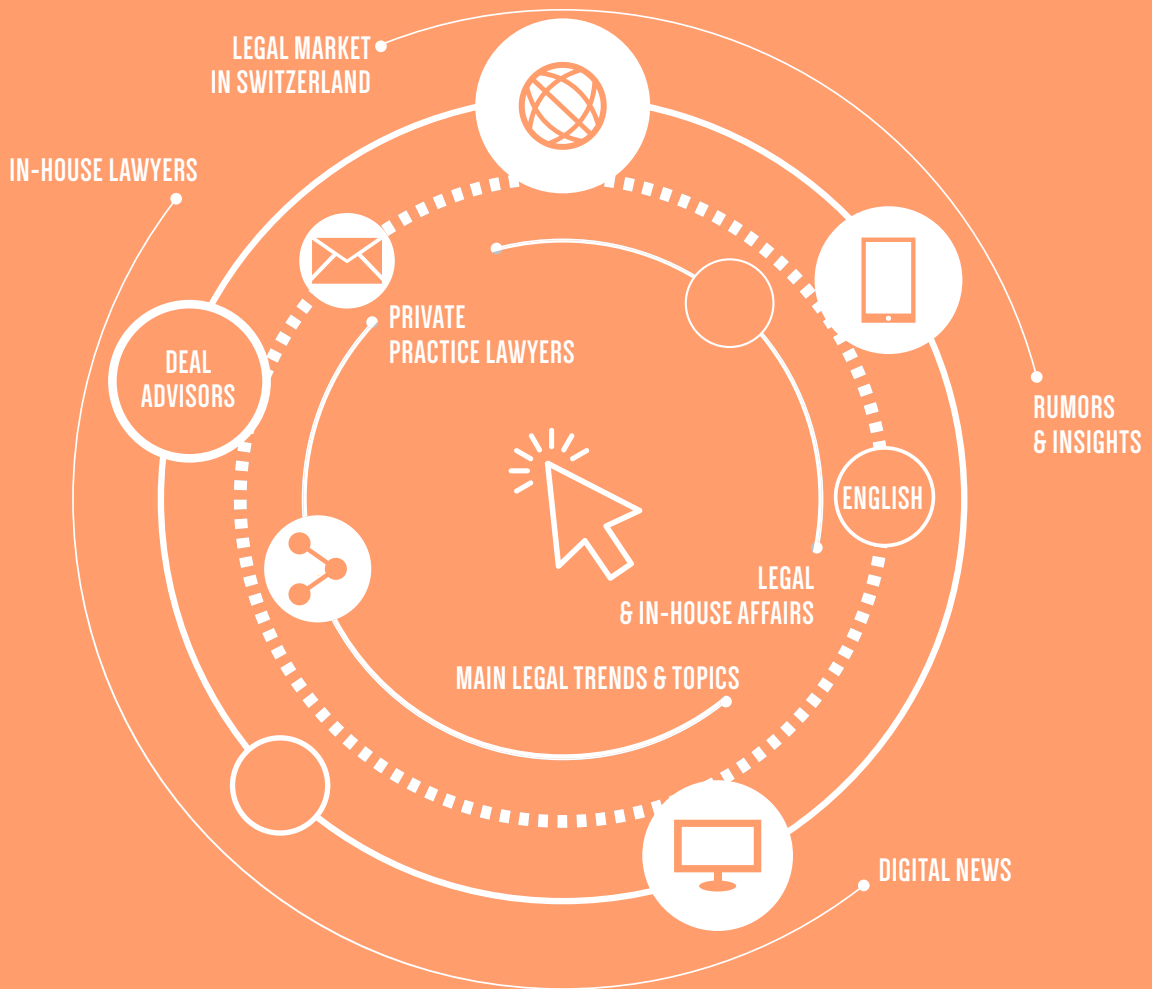


SANTIAGO BALBI



LEGALCOMMUNITYCH

The first digital information tool dedicated to the legal market in Switzerland



Follow us on  

www.legalcommunity.ch



MÉXICO

MIJARES PROMOCIONA DOS NUEVOS SOCIOS

Mijares, Angoitia, Cortés y Fuentes ha ascendido a **Francisco Glennie** y **Carlos Jiménez** como socios a partir del 1 de julio de 2021.

Con este nombramiento, el bufete estará formado por 21 socios, cuatro counsels y más de un centenar de profesionales. Pablo Mijares, uno de los socios fundadores destacó "Estamos encantados de invitar a Francisco y a Carlos a la sociedad después de más de una década con nosotros, en esta nueva etapa de sus carreras profesionales. A lo largo de estos años, tanto Francisco como Carlos han demostrado tener los conocimientos, el compromiso, la ética y la profesionalidad necesarios para prestar servicios de máxima calidad a nuestros clientes. Estamos convencidos de que sus aportaciones y dedicación a la firma seguirán construyendo grandes historias." Francisco Glennie se incorporó al bufete en 2006 y se centra en Fusiones y Adquisiciones y mercados de capitales. Ha trabajado en varias transacciones de Fusiones y Adquisiciones, joint ventures y ofertas públicas de adquisición en una amplia gama de industrias, representando a compradores, vendedores, fondos de capital privado y otros inversores mexicanos e internacionales. También ha trabajado en varias ofertas de acciones y deuda. Francisco obtuvo su título de abogado en la Universidad Iberoamericana y una maestría

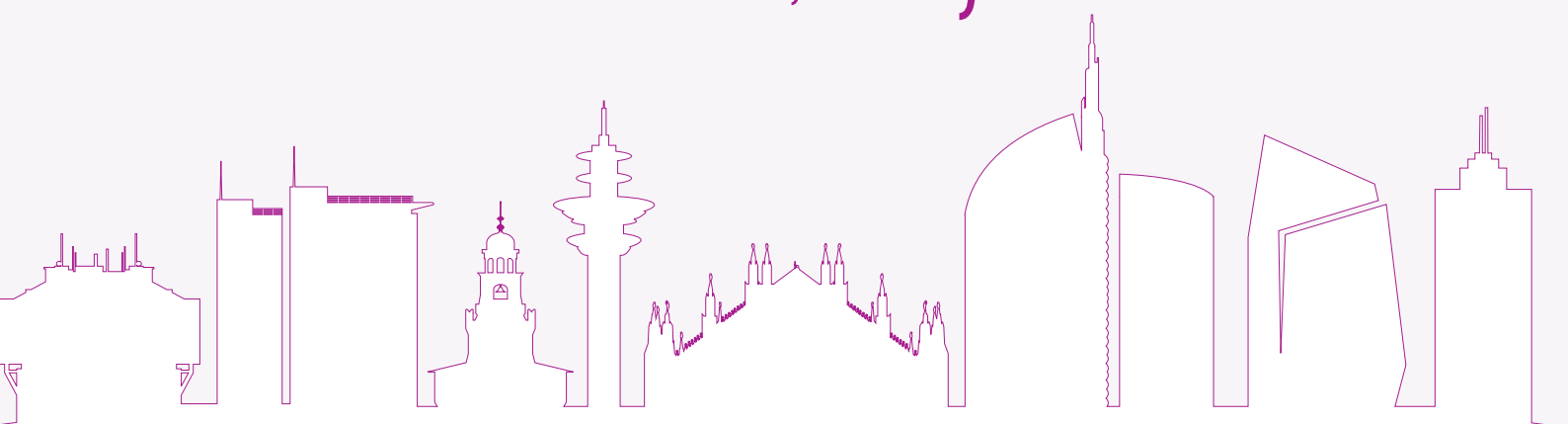
en derecho en la Universidad de Columbia en 2012, donde fue becario Harlan Fiske Stone. En 2013 fue admitido en el Colegio de Abogados de Nueva York y de 2012 a 2014 trabajó como asociado en la oficina de Nueva York de Sullivan & Cromwell. Ha sido reconocido como abogado líder en Fusiones y Adquisiciones y Mercados de Capitales. Carlos Jiménez se incorporó al bufete en 2012 y se centra en banca y finanzas, mercados de capitales e inmobiliario. Carlos ha representado a emisores e instituciones financieras en ofertas públicas y privadas, nacionales e internacionales, de deuda y de capital. Ha representado a acreedores y deudores en una serie de financiamientos en México y Estados Unidos, incluyendo, préstamos sindicados y financiamiento de proyectos. También ha representado a compradores, vendedores y fondos de capital privado en fusiones y adquisiciones. Carlos también tiene una importante experiencia en la adquisición de carteras inmobiliarias y ha representado a varias FIBRAS en operaciones de financiación. Adicionalmente, ha representado a promotores y patrocinadores inmobiliarios en la compraventa de inmuebles, en financiaciones para la compra o construcción de proyectos inmobiliarios y en joint ventures para el desarrollo de proyectos inmobiliarios. Carlos se licenció en Derecho por el Instituto Tecnológico de Monterrey y obtuvo un LL.M. por la New York University School of Law. Carlos también trabajó como abogado extranjero en las oficinas de Nueva York de Cleary Gottlieb Steen and Hamilton y de Paul Hastings, así como en la oficina de Madrid de Linklaters.

LEGALCOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

5 - 9 JULY 2021

Milan, Italy



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

www.legalcommunityweek.com

Patronage, Partners and Supporters

2021 Edition

Platinum Partners



Gold Partners



Silver Partner



Supporters



Media Partners



LC PUBLISHING GROUP SUPPORTS



Legalcommunity Week 2021 – Program (in progress)

CWP: Conferences and working program

 Open with registration

SEP: Social events program

 Invitation only

MONDAY 5 JULY			Partners	Address
9:00 - 13:00	 CWP	Opening conference: "Innovation and artificial intelligence"		Fondazione Stelline Corso Magenta 61, Milan
14:00 - 16:00	 CWP	Roundtable: "Fintech e Insurtech"		Fondazione Stelline Corso Magenta 61, Milan
16:00 - 18:00	 CWP	Roundtable: "Influencer Marketing"		Fondazione Stelline Corso Magenta 61, Milan
16:15 - 18:00	 CWP	Roundtable		Fondazione Stelline Corso Magenta 61, Milan
From 18:30	 SEP	Corporate Counsel Cocktail	GattiPavesiBianchiLudovici	GPBL Piazza Borromeo 8, Milan
TUESDAY 6 JULY				
8:00 - 9:30	 SEP	Breakfast on Finance		Gianni & Origoni Piazza Belgioioso 2, Milan
9:15 - 13:00	 CWP	Conference: "Africa and the Middle East"		Fondazione Stelline Corso Magenta 61, Milan
16:00 - 18:00	 CWP	Roundtable: "ESG, companies & labour law: an evolving scenario"		Fondazione Stelline Corso Magenta 61, Milan
18:00 - 20:00	 SEP	European Green Deal: tools and opportunities for sustainable industries		Milan, Italy
From 18:30	 SEP	Cocktail	EVERSHEDS SUTHERLAND	Eversheds Sutherland Via Privata Maria Teresa 8, Milan
WEDNESDAY 7 JULY				
9:00 - 13:00	 CWP	Conference: "Private Equity"	LATHAM & WATKINS	Fondazione Stelline Corso Magenta 61, Milan
11:00 - 13:00	 CWP	Roundtable: "NRRP: the new Italy Projects and procedures to build the future"		Fondazione Stelline Corso Magenta 61, Milan
14:30 - 18:30	 CWP	Conference: "LATAM's Energy and Construction Industries: trick or t(h)reat?"		Fondazione Stelline Corso Magenta 61, Milan
18:00 - 20:00	 SEP	Discussion and Cocktail		Legance Via Broletto 20, Milan
18:30 - 20:30	 SEP	Talks & Cocktail		Milan, Italy








Legalcommunity Week 2021 – Program (in progress)

CWP: Conferences and working program

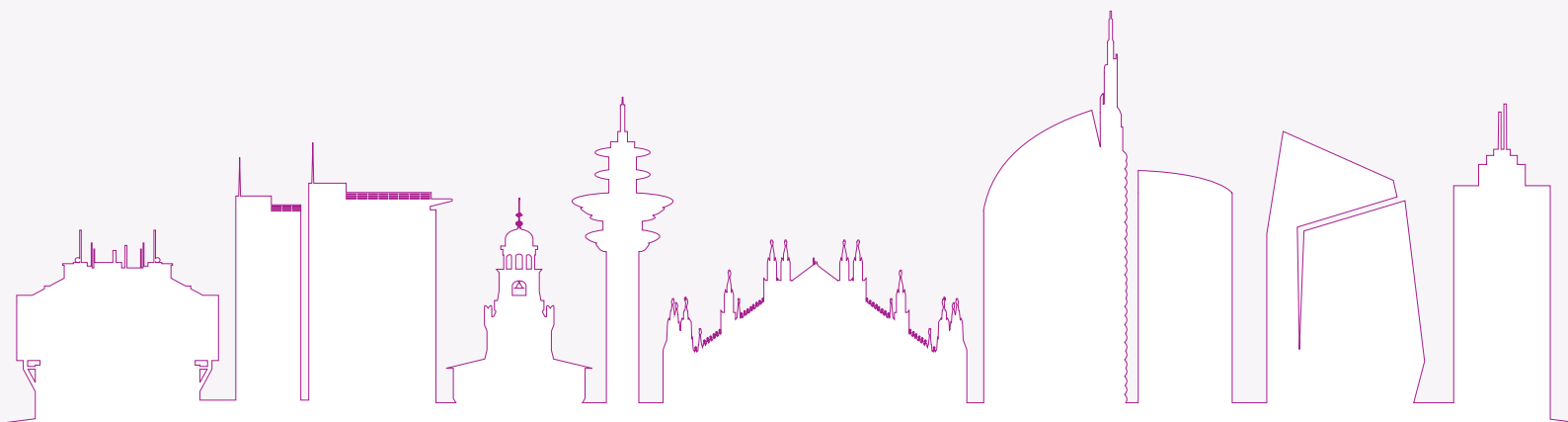
SEP: Social events program

 Open with registration

 Invitation only

THURSDAY 8 JULY				
9:00-11:00	 CWP	Roundtable: ESG: Fashion, Food, Finance		Fondazione Stelline Corso Magenta 61, Milan
9:00 - 13:00	 CWP	Conference on Finance	CHIOMENTI	Fondazione Stelline Corso Magenta 61, Milan
19.15 - 23:30	 SEP	Legalcommunity Corporate Awards		Milan, Italy
FRIDAY 9 JULY				
18.00	 SEP	International guest greetings		Milan, Italy

SEE YOU FROM 5 TO 9 JULY 2021



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



LA PANDEMIA SIGUE GOLPEANDO

No cabe duda que el 2020 no ha sido un año fácil. A catorce meses del inicio de la pandemia, el Derecho de los Negocios sigue sin remontar cifras pre-COVID-19. Incluso, el primer trimestre del 2021, no ha podido siquiera superar las cifras del mismo periodo del 2020. De acuerdo a TTR (Transactional Track Record), durante este primer trimestre se han contabilizado un total de 29 operaciones de Private Equity, de las cuales 13 transacciones tienen un importe no confidencial agregado de USD 5.152m. Esto supone una disminución del 36,96% en el número de operaciones y un aumento en el importe de estas con respecto al mismo periodo de 2020.

No obstante, esta disminución de operaciones, desde The Latin American Lawyer hemos reunido las operaciones más significativas llevadas a cabo durante marzo, abril y mayo. Entre ellas, destaca la asesoría de a Andean Telecom Partners en su debut en los mercados internacionales de capital de deuda, tres destacadas reestructuraciones de deudas, la primera emisión de bonos globales sostenibles de la República de Chile, entre otras.

GARRIGUES ASESORA A ATP EN SU DEBUT EN LOS MERCADOS INTERNACIONALES DE CAPITAL DE DEUDA Y EN LÍNEA DE CRÉDITO RENOVABLE

Garrigues, actuando a través de sus oficinas en Colombia, Perú y Chile, ha asesorado a Andean Telecom Partners en su debut en los mercados internacionales de capital de deuda

a través de una emisión de deuda regional, junto con una línea de crédito rotativa.

Garrigues ha asesorado a los co-emisores:

- ATP Tower Holdings, LLC;
- Andean Tower Partners Colombia SAS;
- Andean Telecom Partners Chile SpA; and
- Andean Telecom Partners Peru S.R.L.;

Y a los avalistas, en una emisión regional latinoamericana de Bonos Senior Garantizados al 4.05% con vencimiento en 2026, por un monto de \$375,000,000 dólares, de acuerdo con la Regulación S y la Regla 144A de la Ley de Valores de los Estados Unidos de 1933, donde Goldman Sachs & Co. LLC, J.P. Morgan Securities LLC, Deutsche Bank Securities Inc. y Scotia Capital (USA) Inc. actuaron como compradores iniciales.

Avalistas:

- ATP Fiber Colombia SAS,
- ATP Fiber Chile SpA; and
- Redes de Fibra del Peru S.R.L.

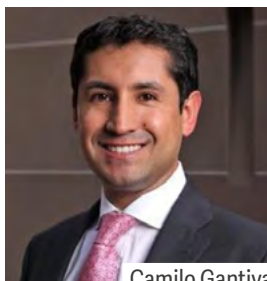
La asesoría, también incluyó a los co-emisores y a los avalistas como prestatarios y garantes, respectivamente, en una línea de crédito revolvente sujeta a la ley de Nueva York otorgada por The Bank of Nova Scotia, Goldman Sachs Bank USA y JPMorgan Chase Bank, N.A., actuando como prestamistas, por un monto de hasta \$45.000.000 dólares. Se trata de una emisión estratégica de deuda privada y de una línea de crédito del Grupo ATP, ya que ayudará a reducir su coste financiero y a financiar su crecimiento futuro, y supone la primera emisión de deuda de Andean Telecom Partner. Estas financiaciones fueron un hito clave para la operación de Andean Telecom Partners en LatAm, permitiendo su consolidación como el mayor proveedor privado de telecomunicaciones e infraestructura digital en la región andina (Colombia, Perú y Chile).

El abogado de Garrigues Camilo Gantiva, quien lideró la transacción para Garrigues Colombia, fue citado diciendo: "Definitivamente ha sido una transacción desafiante y llena de complejidades interesantes, que permitirá a Andean Telecom Partners diversificar su mezcla de financiamiento. Los resultados positivos obtenidos reflejan la fortaleza de Andean Telecom Partners como actor clave en el sector de las telecomunicaciones a nivel regional." Thomas Thorndike, socio de Garrigues que lideró la operación para Garrigues Perú, expresó: "La rotunda respuesta a la emisión inaugural de deuda de ATP (sobresuscrita varias veces) envía un claro mensaje desde y hacia los mercados de capitales internacionales con respecto a la Región Andina. Además, el hecho de que la emisión haya sido muy bien recibida entre los inversores, subraya la confianza del mercado en la estrategia, la ambición y el modelo de negocio resistente de Andean Telecom Partners".

Por su parte, el socio de Garrigues **Pedro García**, líder de la transacción para Garrigues Chile, dijo: "La notable recepción del mercado a esta transacción refleja la importancia estratégica y creciente de la telefonía celular y el acceso a Internet en tres de las economías más dinámicas de América Latina".

El equipo de Garrigues Colombia fue liderado por el socio Andrés Ordoñez, asistido por los counsels **Camilo Gantiva** y Laura Galeano; los asociados senior Eduardo Carlos Sanmiguel, Laura Baron y Catalina Reyes; y los asociados Juan Sebastián Parra y Paula González.

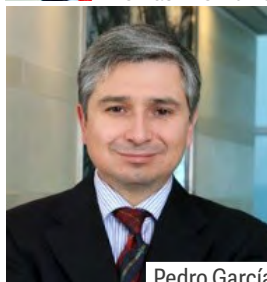
El equipo Garrigues Perú estuvo formado por los socios **Thomas Thorndike**, Sergio Amiel y Javier de la Vega; el asociado principal Rafael Martinelli; la asociada senior Miluska Gutiérrez Vega; y los asociados María Paz Delgado e Ian Forsyth. Por último, el equipo de Garrigues Chile estuvo dirigido por el socio



Camilo Gantiva



Thomas Thorndike



Pedro García

Pedro García Morales, junto con el abogado Sebastián Ferrer Del Valle; el asociado senior Daniel Hernández Zapata; y los asociados María Fernanda Jara, Juan Ignacio Lagos y Macarena Fuentes Noguera.

Áreas de práctica

Mercado de Capitales, Financiero

Operación

Emisión de bonos

Firma

Garrigues (Colombia, Perú y Chile)

Socio principal

Camilo Gantiva, Andrés Ordoñez, Thomas Thorndike, Pedro García Morales

Valor

375 millones de dólares

GUYER & REGULES ASESORA A TONOSOL EN LA REESTRUCTURACIÓN DE SU DEUDA

Guyer & Regules y Amorín Abogados han asesorado a Tonosol S.A., la empresa propietaria y promotora del Hotel Sheraton Montevideo y del Hotel Aloft, en la reestructuración de su programa de pagarés de 30 millones de dólares, emitidos bajo la ley uruguaya, después de que la empresa fuera adquirida por el grupo de inversión inmobiliaria White Elephant Properties Limited. El 20 de enero de 2021, la reestructuración de los pagarés se hizo definitiva. White Elephant Properties Limited compró el 100% de Tonosol y reorganizó su negocio cerrando el Hotel Sheraton Montevideo y convirtiendo el edificio en un centro de co-working y oficinas flexibles, que

será operado por Sinergia. Como parte de esta reestructuración empresarial, también fue necesario reestructurar el programa de pagarés emitidos por Tonosol. Como consecuencia de la pandemia de COVID-19 y de la emergencia sanitaria declarada por el gobierno uruguayo, el turismo disminuyó fuertemente y los servicios hoteleros permanecieron prácticamente inactivos. El impacto en la empresa fue negativo.

La reestructuración implicó principalmente una modificación de los convenios financieros de la empresa y una reestructuración del paquete de garantías de los pagarés. La reestructuración requería la aprobación del 75% de los bonistas, que aprobaron la reestructuración en una reunión de bonistas celebrada el 10 de diciembre de 2020. Sin embargo, la aprobación estaba condicionada a que la adquisición de Tonosol por parte de White Elephant tuviera éxito. La asamblea de bonistas fue especialmente compleja debido a que Tonosol también concedía una hipoteca de segundo grado a favor de los vendedores.

El equipo de Guyer & Regules estuvo liderado por el socio **Nicolás Piaggio**, asistido por los asociados José María Nicola y Gimena Areal, junto con el socio **Bernardo Amorín** de Amorín Abogados.

Áreas de práctica

Insolvencia y Reestructuraciones

Operación

Reestructuración de programa de pagarés

Firma

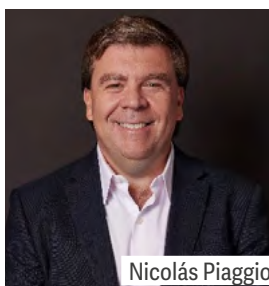
Guyer & Regules, Amorín Abogados

Socio principal

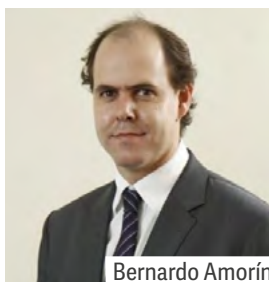
Nicolás Piaggio, Bernardo Amorín

Valor

30 millones de dólares



Nicolás Piaggio



Bernardo Amorín

REGISTER NOW!

15-18 JUNE 2021

Global LPM Summit

GLOBAL VIRTUAL SUMMIT

DRIVING EFFICIENCY AND VALUE THROUGH LEGAL SERVICE DELIVERY



LPM Institute

50+ leading Legal Project Management experts from around the globe reveal practical strategies, tools, and insights

GET YOUR TICKET NOW: globalLPMsummit.com

Media Partners



Supported by



MIRANDA & AMADO ASESORA AL COMPLEJO AGROINDUSTRIAL BETA

El despacho peruano Miranda & Amado ha asesorado a Complejo Agroindustrial Beta S.A. en relación con la presentación del Primer Programa de Papeles Comerciales de dólares dirigido exclusivamente a Inversionistas Institucionales, y la Primera Emisión bajo dicho Programa por un monto total de 100 millones de soles (aprox. \$ 26,790,000 dólares). Esta es la primera emisión de valores de la Compañía en el mercado de valores peruano.

En su primera emisión por un valor de 100 millones de soles (aprox. \$ 26,790,000 dólares), la demanda fue 1.5 veces superior al monto ofrecido, y los inversionistas fueron las Administradoras de Fondos de Pensiones -AFP (51%), compañías de seguros (31%) y entidades públicas (18%). La primera emisión se realizó en el mercado institucional a un plazo de 360 días a una tasa del 2,5%. Agroindustrial Beta forma parte del grupo Exalmar y cuenta con fincas y plantas en 4 ciudades de Perú: Piura, Lambayeque, Chincha e Ica.

El equipo de Miranda & Amado estuvo liderado por el socio **Juan Luis Avendaño Cisneros** y los asociados Álvaro Del Valle y Alessia Roca.

Áreas de práctica

Financiero, Mercado de Capitales

Operación

Presentación del Primer Programa de Papeles Comerciales

Firma

Miranda & Amado

Socio principal

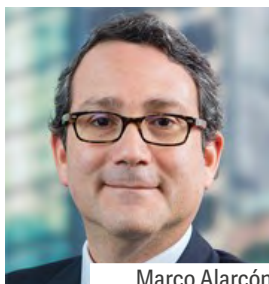
Juan Luis Avendaño

Valor

100 millones de soles (aprox. \$ 26,790,000 dólares)



Juan Luis Avendaño Cisneros



Marco Alarcón

ECHECOPAR ASESORA A CREDICORP EN LA ESTRUCTURACIÓN DE PRÉSTAMOS

Estudio Ehecopar, firma miembro de Baker McKenzie International, ha asesorado a Credicorp Capital Servicios Financieros en la estructuración de un préstamo garantizado a mediano plazo otorgado por el Banco de Crédito del Perú a favor del Ferrocarril Central Andino por un monto total de 60 millones de dólares.

El objetivo principal de este préstamo era refinanciar la deuda existente con el prestamista y el resto para otros usos corporativos generales.

El asesoramiento incluyó la preparación de todos los documentos de la operación, incluyendo los correspondientes a las garantías específicas que respaldan el préstamo. Para ello, se prepararon y ejecutaron las modificaciones de las garantías existentes vinculadas a una operación anterior en la que el Estudio Ehecopar asesoró a Credicorp Capital Servicios Financieros en el otorgamiento por parte del Banco de Crédito del Perú de dos financiamientos a mediano plazo a favor de Ferrocarril Central Andino S.A. y Ferrovías Central Andina S.A., respectivamente. En este sentido, el préstamo fue garantizado por una prenda sobre activos, un fideicomiso en administración y garantía, y una garantía solidaria otorgada por Ferrovías Central Andina S.A.

La complejidad de la operación se derivó de la necesidad de adecuar las garantías existentes para que sirvieran de garantía a esta operación. La efectividad de las garantías se condicionó y entró en vigor después de que el Banco de Crédito del Perú ejecutara las respectivas declaraciones unilaterales el 18 de marzo de 2021, declarando pagado

el préstamo anterior concedido a Ferrocarril Central Andino S.A. El equipo de Echecopar fue liderado por el socio **Marco Alarcón**, el asociado senior **Luis Ernesto Marín** y el asociado **Adrián Tovar**.

Áreas de práctica

Corporativo, Financiero

Operación

Estructuración de préstamo

Firma

Estudio Echecopar

Socio principal

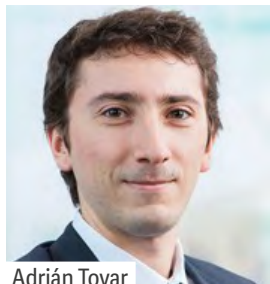
Marco Alarcón, Luis Ernesto Marín, Adrián Tovar

Valor

60 millones de dólares



Luis Ernesto Marín



Adrián Tovar

CARIOLA ASESORA A RENTAS E INVERSIONES BAKER EN LA REESTRUCTURACIÓN DE UNA LÍNEA DE CRÉDITO

La firma chilena Cariola Díez Pérez - Cotapos ha asesorado a Rentas e Inversiones Baker SpA en la reestructuración de una línea de crédito. Cariola Díez Pérez - Cotapos ha asesorado a Rentas e Inversiones Baker SpA como prestatario, en relación con una reestructuración de la línea de crédito y una nueva línea por el monto total de UF 2.000.0000 (\$83.500.000 dólares aprox.) otorgada por Scotiabank Chile.

La línea de crédito estará garantizada con bienes inmuebles del prestatario y prenda sobre contratos de arrendamiento. El prestatario es la filial titular de los inmuebles de Southern Cross Latin America Extension Fund IV, L.P., controladora de Esmax Distribución, importante operador y distribuidor de gasolina y otros productos de petróleo combustible en Chile bajo la licencia y

marca de Petrobras.

Baker fue creada en 2019 como resultado de una reorganización del negocio de Esmax, licenciataria de Petrobras y sucesora de Esso Chile. Actualmente, Baker es una empresa de arrendamiento de inmuebles con 81 terrenos y 78 arrendamientos a largo plazo, con la cadena de estaciones de servicio de Esmax Distribución y con inquilinos autónomos comercialmente complementarios al negocio de carburantes. La cadena de estaciones de servicio de Esmax Distribución y los inquilinos autónomos son comercialmente complementarios al negocio de los carburantes.

El equipo de Cariola ha sido liderado en esta operación por el socio **Rodrigo Sepúlveda** y la asociada María Jesús Kipreos.

Áreas de práctica

Reestructuraciones

Operación

Reestructuración de línea de crédito y estructuración de nueva línea

Firma

Cariola Díez Pérez - Cotapos

Socio principal

Rodrigo Sepúlveda, María Jesús Kipreos

Valor

83.500 millones de dólares



Rodrigo Sepúlveda

PPU REPRESENTA A VIACOMCBS EN LA ADQUISICIÓN DE CHILEVISIÓN

PPU ha asesorado a ViacomCBS en la adquisición del 100% de las acciones y el negocio de Red de Televisión Chilevisión. Red de Televisión Chilevisión S.A. es un importante canal de televisión en abierto chileno que emite una amplia

gama de programas, principalmente informativos y de entretenimiento. En esta operación, PPU ha asesorado a la filial de la firma estadounidense ViacomCBS, ViacomCBS Networks International (VCNI), en la adquisición de Chilevisión a WarnerMedia del grupo AT&T. El mayor reto fue la separación del objetivo de las operaciones de televisión, los contratos y los servicios relacionados del Grupo WM, que estaban mezclados con el objetivo y formaban parte del negocio adquirido. El proceso de DD fue también muy desafiante por la misma razón. El equipo de PPU fue liderado por el socio de Corporativo **Alberto Pulido**, el socio de Competencia **Ignacio Larraín**, los asociados principales Nicolás Santana y Alvaro Espinoza, el asociado senior Matías Larroulet, y los asociados Macarena Fuchs, Pia Bortolaso, Matías Palma y Aref Cosma.

Áreas de práctica

Corporativo

Operación

Compra de acciones

Firma

PPU Chile

Socio principal

Roderick Branch (oficina de Chicago)

Valor

N/A

**MORALES & BESA
PARTICIPA EN LA
PRIMERA EMISIÓN
DE BONOS GLOBALES
SOSTENIBLES DE LA
REPÚBLICA DE CHILE**

Morales & Besa actuó como asesor local especial de la República



Alberto Pulido



Ignacio Larraín



Guillermo Morales



Santiago Martínez

de Chile, actuando a través de su Ministerio de Hacienda, en la emisión y oferta de Bonos Soberanos "Sostenibles" colocados en el mercado de Formosa en Taiwán. Esta oferta constituye la primera emisión global de bonos "sostenibles" de la República de Chile y en virtud de la cual Chile ha declarado su intención de invertir una cantidad igual al producto neto de la venta de los bonos en proyectos que puedan calificarse como "gastos verdes elegibles" y "gastos sociales elegibles", tal y como se definen en el Marco de Bonos Sostenibles firmado por el Gobierno de Chile de acuerdo con las normas desarrolladas por la Asociación Internacional de Mercados de Capitales (ICMA). Los bonos, que vencen en 2053, se emitieron por un importe principal de \$1,500,000.000 de dólares con un cupón del 3,5%. Además, la emisión se realizó con una doble cotización en la Bolsa de Londres y, por primera vez, en la Bolsa de Taipei, lo que permite acceder a un universo más amplio de inversores en Asia. Credit Agricole CIB, sucursal de Taipei, y Goldman Sachs (Asia) L.L.C, sucursal de Taipei, actuaron como suscriptores, gestores principales conjuntos y corredores de libros en la emisión y colocación de los bonos; el Bank of New York Mellon, actuó como fiduciario, mientras que Merrill Lynch International actuó como agente estructurador en relación con la emisión de los bonos. Esta transacción es particularmente relevante porque (i) es la primera vez que la República de Chile emite un bono sostenible, que financia una combinación de proyectos sociales y verdes; (ii) es la primera vez que la República de Chile emite un "Bono Formosa"; (iii) esta emisión es el primer bono soberano sostenible que cotiza en

la Bolsa de Valores de Taipei; (iv) la tasa de colocación fue la más baja lograda por un bono soberano a través de un bono Formosa; y (v) la emisión logró el menor margen entre las emisiones soberanas de economías emergentes en un plazo de treinta años.

El equipo de Morales & Besa estuvo dirigido por el socio **Guillermo Morales**, el asociado sénior **Santiago Martínez** y las asociadas Mariana Schnettler y Bárbara Echaiz.

Áreas de práctica

Mercado de Capitales

Operación

Emisión y oferta de Bonos Soberanos en el mercado de Formosa en Taiwán

Firma

Morales & Besa

Socio principal

Guillermo Morales, Santiago Martínez

Valor

1.500 millones de dólares

BARROS & ERRÁZURIZ ASESORA LA VENTA DE COLBÚN TRANSMISIÓN

Barros & Errázuriz ha asesorado a Colbún S. A. en el acuerdo de venta del 100% de las acciones de Colbún Transmisión S. A a Alfa Desarrollo SpA (controlada por el fondo de pensiones holandés APG) y a la empresa española Celeo Redes Chile, convirtiéndose hasta la fecha en la mayor operación del año en Chile.

El acuerdo supone la venta de la filial Colbun Transmisión S.A. a la empresa Alfa Desarrollo SpA, un consorcio controlado en un 80% por APG Energy e Infra Investments, S.L. (parte de APG, fondo de



José Tomás Errázuriz



Carlos Ducci



Carola Trucco



Enrique Barros

pensiones holandés) y en un 20% por Celeo Redes, S.L.U (filial de Celeo, Concesiones e Inversiones S.L.). El cierre de la transacción está sujeto al cumplimiento de las condiciones habituales para este tipo de operaciones, incluyendo la aprobación de la Fiscalía Nacional Económica (FNE).

El precio acordado para la operación es de 1.295 millones de dólares sin perjuicio de los ajustes habituales para este tipo de transacciones estipulados en el contrato respectivo.

El acuerdo representa la exitosa culminación de un proceso que se inició el 9 de septiembre de 2020, cuando Colbún comunicó al mercado la decisión de su Directorio de invitar a actores locales e internacionales a explorar su interés en ingresar a la propiedad de Colbún Transmisión S.A., ya sea como socio estratégico mayoritario o adquiriendo hasta la totalidad de las acciones de la empresa.

El equipo de Barros & Errázuriz estuvo liderado por los socios **José Tomás Errázuriz, Carlos Ducci, Carola Trucco, Enrique Barros**, Bernardo Simian, la counsel Cirstobal Pellegrini, y los asociados Agustina Montt, Jerónimo Amenamar, Ignacio Urbina, Martín Vial, Martín Errázuriz, Verónica Vergara y Catalina Vergara.

Áreas de práctica

Corporativo

Operación

Venta de acciones de Colbun Transmisión

Firma

Barros & Errázuriz

Socio principal

José Tomás Errázuriz, Carlos Ducci, Carola Trucco, Enrique Barros

Valor

1.295 millones de dólares. 🇨🇱

MARIANO WERNER

A portrait of Mariano Werner, a man with short brown hair and a light beard, smiling. He is wearing a light-colored t-shirt. The background is a textured wall with a large green apple logo and the letters 'le' in blue.

LEMONTECH: TRANSFORMANDO LA INDUSTRIA LEGAL DEL MAÑANA

Nuestra portada está dedicada a Lemontech, empresa de SaaS de origen chileno y que ahora cuenta con presencia en toda la región. Desde The Latin American Lawyer conversamos con Mariano Werner, CEO de Lemontech sobre la misión de la empresa, el acceso a la justicia, los planes de expansión a nivel internacional, la compra de acciones por parte del fondo internacional Accel KKR, y su visión de futuro sobre los servicios legales.

Por The Latin American Lawyer

Mariano, ¿cuál es la misión de Lemontech?

La misión de Lemontech está diseñada como “transformamos hoy la industria legal del mañana”, y es una linda misión. Yo soy abogado de formación, trabajé como abogado, después me dediqué al mundo de los negocios, y me doy cuenta que la justicia, tal como la tenemos hoy, es el mejor intento que tenemos de tener algo justo; pero no es tan justo, no tiene una particular alta calidad, no es muy rápida, en algunos casos no es muy costo-eficiente. Y yo creo que hay un montón de factores que contribuyen a esto que se pueden solucionar con tecnología.

Y con nuestra misión, lo que nosotros pretendemos, lo que estamos haciendo y lo que queremos potenciar en el futuro es precisamente esto: ayudar a transformar.

“

NADIE ESTÁ DISEÑADO PARA REVISAR 50 MIL JUICIOS EXACTAMENTE IGUALES UNO DEL OTRO, ES DIFÍCIL QUE PUEDAS PRESTAR SUFICIENTE ATENCIÓN EN COSAS QUE PUEDAN TERMINAR SIENDO IMPORTANTES. NOSOTROS CREEMOS QUE LA TECNOLOGÍA, EN ESE TIPO DE COSAS TIENE UN ROL FUNDAMENTAL QUE JUGAR Y, EN LATINOAMÉRICA, SIENDO PIONEROS EN EL RUBRO, CREEMOS QUE TENEMOS UNA MUY BUENA POSICIÓN PARA AYUDAR A LOGRAR ESTO

”

Quizás la justicia se puede malinterpretar como solo los juicios ¿no? Pero es más que eso. Es el acceso al derecho, de que sea algo de mucha más calidad, mucho más oportuno, más rápido, y también puede ser más entretenido cuando pensamos ¿por qué es que algunas veces tiene una baja calidad? Hay mucho que se da porque son tareas para las cuales el ser humano no está diseñado. Nadie está diseñado para revisar 50 mil juicios exactamente iguales uno del otro, es difícil que puedas prestar suficiente atención en cosas que puedan terminar siendo importantes. Nosotros creemos que la tecnología, en ese tipo de cosas tiene un rol fundamental que jugar y, en Latinoamérica, siendo pioneros en el rubro, creemos que tenemos una muy buena posición para ayudar a lograr esto y que, de ser logrado, de ser lograda esta justicia más justa, valga la redundancia, más oportuna, de más calidad, más rápida, etc. Se va a generar un valor social gigante, en el cual, la verdad, nos encanta estar en medio



MARIANO WERNER

de este movimiento y poder jugar un rol activo en eso.

Lemontech ¿en cuántos países de Latinoamérica está presente?

Nosotros tenemos oficinas en tres países y medio. Tenemos en Chile, en Perú y en México oficinas, y estamos ahora abriendo una oficina en Colombia, pero además, desde el principio de Lemontech y por la naturaleza de nuestros productos, vendemos en toda América Latina, y de hecho hasta hemos vendido en España y en países fuera de América Latina también. Pero las oficinas y los países foco son Perú, Chile, México y Colombia.

Mariano, ¿Cómo ves a Lemontech en 5 años? ¿Nos pueden contar un poco sobre los planes de expansión?

Sí, seguro. Lemontech fue comprada a

»»

Legaltech Day

The event focusing on legaltech trends in the Iberian market

23 NOVEMBER 2021

9:00 – 17:30 (CET)



MEDIA PARTNER

The
Latin American
LAWYER

For information: events@iberianlegalgroup.com

una parta mayoritaria hace poquito más de un año y medio por el fondo de Accel KKR, y el fondo de Accel KKR viene con un mandato, que es un crecimiento explosivo. Y toman esta posición en la compañía porque creen que la compañía se lo puede dar y yo también creo exactamente que la compañía se lo puede dar. Hay un súper buen contexto donde, debido a la pandemia y de todo lo que nos está dejando, la transformación digital -por usar una palabra bien genérica- se viene acelerando en todos lados, en particular en los abogados, que no han sido tan amigos de la tecnología históricamente y que esto sin duda los ha llevado a tener que abrazar herramientas con mucho más entusiasmo que quizás lo habían hecho antes. El mercado y la demanda va a estar y sólo va a crecer. Nosotros, además, como decía antes, somos pioneros en la región y tenemos una muy buena marca, tenemos un muy buen canal de distribución o fuerza de ventas, estamos en cuatro países con llegada a muchos más países de la región, tenemos muy buenos productos. La gran diferencia entre el SaaS y el desarrollo software a medida es que, el desarrollo software a medida por supuesto se puede ajustar muy bien a las necesidades, que eso es lo que usan algunos estudios jurídicos, sobre todo los más grandes. Pero nosotros como SaaS, a medida que vamos creciendo, empezamos a escuchar las necesidades y ver las prácticas de miles de abogados, y con eso enriquecemos nuestros productos y hacemos que nuestros productos sean cada vez mejores, y que cada vez se ajusten mejor a las mejores prácticas de miles de abogados. Entonces también, como nos sirve mientras más crezcamos, en la medida en que nos mantengamos atentos a lo que necesitan nuestros clientes, también nos va a dar la oportunidad de atender muchísimo mejor a nuestros clientes. Entonces vemos cómo esta especie de círculo virtuoso se está empezando a formar: que tenemos una buena marca, tenemos una buena distribución, tenemos buenos

PERFIL MARIANO WERNER

Mariano Werner comenzó en octubre como nuevo CEO de Lemontech, una empresa del fondo Accel KKR especializada en SaaS para abogados.

Viene con un agresivo plan de crecimiento para ayudar a transformar, con tecnología, el trabajo de los abogados de la región.

Mariano es Abogado de la Universidad de Buenos Aires, MBA de Stanford University y ha realizado diversos cursos ejecutivos en Harvard University, London Business School, entre otros.

Tiene una destacada carrera, con más de 15 años de experiencia. Ha trabajado como abogado en Marval, O'Farrell & Mairal (Argentina), como consultor en diversas consultoras de management (en EEUU, Argentina y Chile) y gestionando negocios B2B (en Chile).

Entre sus cargos se destacan Socio de MatrixConsulting y Gerente División Salud (a cargo de todo el B2B en Chile) en Socofar.

Desde 2015 ha sido mentor en Endeavor y profesor de distintos cursos en la Universidad Adolfo Ibáñez (Chile).

En febrero de 2019 se sumó al Directorio de Lemontech, donde ahora es CEO. 🇺🇸



MARIANO WERNER

productos y, mientras más crezcamos, más se van favoreciendo todas estas cosas.

¿Y nos podrías contar un poco sobre los productos que ofrece Lemontech?

Perfecto. Nosotros tenemos hoy 2 productos. Tenemos uno que se llama TimeBilling, que sirve para el trackeo y la facturación del tiempo... a mí me tocó cuando yo era abogado ya hace tiempo, yo hacía esto a mano, de verdad que es una lata; viernes a última hora había que

acordarse, muchas veces se te olvidada de cosas habías hecho, es algo que, todos los abogados que yo conozco lo dejan para último minuto porque nadie lo quiere hacer y, además, es súper ineficiente porque te olvidas de cosas, o no asignas bien si esta hora la trabajaste para este cliente o este otro, y también repercute en la gestión del estudio. Entonces nosotros diseñamos un producto que viene a ayudar a los clientes en esta tarea. Estamos ahora con un desarrollo bien entretenido que se llama “carga asistida de horas, que básicamente el software, con los permisos del caso, se mete al calendario y te propone una carga, te dice “Mira, vos estuviste trabajando el lunes 4 horas para Juan Pérez”, entonces te propone 4 horas para Juan Pérez, entonces el usuario lo corrige. Pero eso, si a mí me lo hubieran dado, hubiera sido un regalo muy muy bueno y me hubiera ahorrado mucho tiempo y mucho mal humor. Es un producto cuyo propósito es hacer más fácil la carga de horas y que esta sea más fidedigna, y con esa información poder sacar reportes e inteligencias para que el flujo de facturación sea más fácil, eso es *TimeBilling*.

Tenemos otro producto que se llama *CaseTracking*, que básicamente se conecta en Perú, Chile y México con los poderes judiciales y uno puede hacer el seguimiento de sus causas desde este software. Nuestro sueño es que este software evolucione mucho para que al final puedas hacer todo directamente acá adentro, subir escritos, notificarte, etc. Todavía estamos un par de pasos antes de eso en donde, nosotros notificamos, se proponen algunos escritos y sobre todo es muy útil para los juicios que son masivos, donde el software está empezando a leer lo que dicen cada uno de los pasos y hacer propuestas de qué habría que hacer como próximo paso. Entonces es un software que ayuda en la tramitación de juicios cuando hay un volumen



NO SABEMOS EXACTAMENTE CUÁNDO EL DERECHO VA A DAR UN SALTO GRANDE EN EL CURSO DE LA TECNOLOGÍA, PERO NO TENEMOS NINGUNA DUDA DE QUE SE VA A DAR Y QUE NO FALTA TANTO



relevante de los mismos, de 50 juicios para arriba. Esta plataforma la pueden utilizar abogados, estudios jurídicos y empresas que operan con estudios jurídicos, porque se pueden conectar directamente a través de este software y ven en qué están los casos sin tener que ir a preguntarle a los abogados.

Y Mariano, cuéntanos ¿cómo han sido estos primeros 6 meses como CEO de Lemontech?

Ha sido super entretenido, me encontré con un grupo de gente muy bueno, profesional y personalmente, de verdad que la gente de Lemontech me parece súper súper buena, con muchas ganas de hacer algo grande y en constante transformación. Esta es una empresa que Accel KKR compró una parte mayoritaria, a finales del tercer trimestre de 2019 y siguió una serie de planes para empezar a crecer mucho, pero ahí enseguida vino la pandemia y antes de eso el estallido social en Chile. Entonces la empresa estuvo en una especie de transición un poco larga, y yo tengo la suerte de venir a terminarla de alguna manera. La pandemia no terminó, pero ya nos estamos acostumbrando de alguna manera a vivir con pandemia. Yo llego en octubre, hace poco más de 6 meses, y ha sido súper entretenido; primero planificar este año, enfocarme en qué cosas de la cultura me parece que le sirven mucho al negocio y en qué cosas podríamos cambiar y enriquecernos, empezar a acelerar el desarrollo de los productos. Estoy convencido de que la única forma en que vamos a tener un negocio exitoso es si en verdad le resolvemos problemas reales a los clientes, y para eso, la mejor forma que tenemos de hacerlo es ir y escuchar a los clientes, ver cómo usan el producto, escuchar qué necesitan, etc. Es emprender todo ese camino de cuestionarnos a fondo qué es lo que tienen que hacer los productos y cómo lo hacemos mejor, ver dónde están los verdaderos dolores, contratar gente. Tenemos la suerte de

LEGALDAY

The Iberian event for the legal business community

4 NOVEMBER 2021 • MADRID

9:00 – 17:30 (CET)



ser una empresa en crecimiento, hemos aumentado el equipo como en un 30% aproximadamente de diciembre a abril, hemos abierto la oficina en Colombia. Estamos haciendo un montón de proyectos entretenidos, desafiantes, que toman tiempo, pero lo encuentro súper gratificante.

España tiene muchísimas empresas que se dedican y que han creado Legaltech, nuevas tecnologías para abogados, pero en Latinoamérica, como continente, pocas, ¿qué crees que le falta a la región de Latinoamérica para impulsar el desarrollo del Legaltech?

Yo creo que eso está cambiando ya radicalmente y creo que, si nos volvemos a juntar en un año, va a ser como bien distinto y en 3, 4 años súper distinto, a mí me parece que ya, producto de la pandemia, producto de buenas prácticas de afuera, el SaaS en general, y para abogados en particular va a crecer mucho y nosotros vemos que cada vez hay más actividad de empresas que están empezando a jugar en Latinoamérica.

¿A quiénes ves más interesados en la tecnología, a las firmas de abogados o a las gerencias legales? ¿para ti quiénes tienen más hambre de tecnología?

Depende en verdad, depende más de la persona. Hay gente que es mucho más amiga de la tecnología y hay otra gente que en verdad cuesta, que están muy enraizadas en prácticas que de alguna manera funcionaban, pero son súper deficientes. Al final eso va a ser más en la medida en que un grupo relevante de empresas, de jugadores, vayan adoptando la tecnología, el resto se va a tener que ir adaptando a una velocidad cada vez mayor. Yo diría que, en general, depende mucho, ni siquiera te podría decir que los estudios más chicos o que los más grandes, depende mucho de quién lo lleva. No sabemos exactamente cuándo en verdad el derecho va a dar un salto grande en el curso de la tecnología, pero no tenemos ninguna duda de que se va a dar y que no falta tanto. Por ejemplo, con


SOBRE LEMONTECH

Lemontech es una empresa SaaS (software as a service) que está en el mercado desde el 2007. Tiene 2 softwares, Time Billing y Case Tracking con más de 12.000 usuarios activos de una base de 1.300 clientes en toda Latinoamérica. Y desde 2019 subieron de nivel y son parte de Accel-KKR, un fondo de inversiones de Silicon Valley especializado en empresas Tech.

NÚMERO DE OFICINAS COMERCIALES: Chile, México y Perú.

CLIENTES REPRESENTATIVOS: En Chile: Bofill Mir & Alvarez Jana, Albagli Zaliasnik, Cariola Díez Pérez-Cotapos, PPU Legal Chile, Codelco, Angloamerican, AFP Capital, AFP Plan Vital, Alessandri y Ferrada Nehme. En México: Garrigues, EY, Deloitte, Escaip Karam, Turanzas Bravo & Ambrosi, Sura, Ramos Ripoll & Schuster, García Alcocer, Sesma Sesma & McNeese y EC Legal Rubio. En Perú: Miranda & Amado, CMS Grau, Payet Rey Cauvi Pérez, Rebaza Alcázar & De Las Casas, PPU Legal, Barrios & Fuentes, EY, Petroperú, Interseguro, Benites Vargas Ugaz, La Positiva seguros, Osinergmin y Rodríguez Angobaldo. 

Timebilling, nuestro principal competidor es el Excel, o es el papel, no es otro tipo de tecnología, y es evidente que ahí se pasan un montón de horas que no se facturan o que se facturan mal. Es un proceso de transformación que todavía estamos bastante al principio.

Ahora, a quienes si vemos que son bastante lentos es el Estado, y el rol que ellos juegan es fundamental. El Estado y en menor medida también las universidades que, que no sólo me gustaría que las universidades (lo implementaran), uno por el potencial de impacto que puede tener y, dos, porque están educando a los abogados del futuro, que van a salir a un mundo cada vez más distinto, deberían ser los principales interesados en empujar estas conversaciones, en empujar la opción de la tecnología, en ayudar al estado a levantar algunas barreras y liberar como muchas potenciales deficiencias. 

Iberian Lawyer ●●●●●●●●●●●●●●●●●●●● Labour Awards

Spain

9 June 2021

FOUR SEASONS HOTEL

Calle de Sevilla, 3, 28014 | Madrid

19,30 REGISTRATIONS

19,45 WELCOME COCKTAIL

20,30 AWARDS CEREMONY

21,15 DINNER

Follow us on



#IBLLabourAwardsES

For information: awards@iberianlegalgroup.com

Iberian Lawyer Labour Awards

Spain

JURY



**Alfonso
Palomeque**

Director Corporativo de
Recursos Humanos
Knorr-Bremse España



**Álvaro Mena
Álvarez**

Director de Relaciones
Laborales
Globalvia



**Begoña
Landazuri Plaza**

Directora Corporativa RRHH,
PRL, Calidad/MA y SSGG
Aldesa



Carles Frigola

Director Corporativo de
Relaciones Laborales y de
la Asesoría Jurídico Laboral
Globalia



**Dolores Carillo
Márquez**

Prof. Propia agregada
derecho del Trabajo y
de la Seguridad Social
*Universidad Pontificia
de Comillas - Icade*



**Fernando
Lorente Serrano**

Director de Recursos
Humanos
GEFCO Group



**José Antonio
Menéndez**

Director de Recursos
Humanos
DS Smith



**Laura Díaz
González**

Directora de Relaciones
Laborales
Grupo Dia



**Luis Escribano
Gómez-Fabra**

Director de Relaciones
Laborales y Bienestar
WiZink



**María José
López**

Prof. Ordinaria Derecho del
Trabajo y SS
*Universidad Pontificia
de Comillas - Icade*



**Óscar Romero
Jiménez**

Director Corporativo de
Recursos Humanos
Vitaldent



**Pablo Galán
González**

Director de Recursos
Humanos y Organización
*Radiotelevisión
Española*



**Patricia Miranda
Villar**

Directora de la Asesoría
Jurídica
OUIGO España



**Soledad
Fernández Sanz**

Responsable Dpto. Jurídico-
Laboral
Aena



EL ESTADO DE LA INDUSTRIA LEGALTECH EN LATINOAMÉRICA

por Felipe Herrera Herrera, abogado y socio en Legaltechies

El COVID-19 ha acelerado la digitalización en incontables industrias de América Latina, lo destacable del contexto es que muchas empresas han visto cómo la adopción de tecnología les ha hecho reducir costes y agilizar procesos. Es decir, lo que ya estaba en marcha antes de la propagación del virus, se ha precipitado hasta el punto de no tener vuelta atrás, por el simple hecho de ser cambios positivos y que perdurarán en el tiempo.

El sector legal no ha sido la excepción, y esa ola de digitalización está consiguiendo acabar con ese inmovilismo tan históricamente característico, siendo evidente que las soluciones Legaltech son necesarias para mantener la continuidad del negocio legal. Por tanto, en el contexto que vivimos el fenómeno Legaltech tiene ya un alcance mundial y casi imparable.

Dicho esto, desde Legaltechies lanzamos una serie de papers llamados “El estado de la Legaltech en...”, donde exploramos la situación de la Legaltech en países de los que

normalmente no se habla tanto, con especial atención a toda América Latina. Gracias al estudio en profundidad de estos mercados hemos podido conocer las necesidades básicas y más complejas de los estudios ya sean pequeños, medianos o grandes, lo que nos permite contribuir a la identificación de su ecosistema y la creación de una comunidad Legaltech robusta en cada país. De esta manera tenemos una visión profunda sobre el estado actual de la Legaltech en Latinoamérica.

En ese sentido, en la actualidad Latinoamérica tiene más de 400 proyectos y empresas Legaltech, con especial concentración en Brasil, Colombia y Chile. Si tuviésemos que hacer un ranking o clasificación de los principales países Legaltech en América Latina, en relación al número de proyectos que tienen en su territorio, en 2021 el mismo estaría encabezado por Brasil (con aproximadamente 140 empresas relacionadas con la Legaltech), seguido por Colombia (49), Chile (32), México (27), Ecuador (25), Argentina (20), Perú (19) y Bolivia (10). Sea

como sea, aunque hemos recurrido a docenas de fuentes, seguro que se nos han escapado empresas y servicios. No obstante, los iremos incluyendo a lo largo del año.

Por lo tanto, sorprende gratamente el número de proyectos detectados en Latinoamérica, aunque resulta necesario resaltar que, en los más de 400 proyectos Legaltech detectados, no hay un exceso de tecnología, pero sí más iniciativas de las que podían esperarse y que cubren los principales nichos del mercado Legaltech a nivel mundial. Desde software de gestión para despachos y abogados, a plataformas para adquirir y/o generar contratos online, sin olvidarnos de los marketplaces jurídicos o servicios para automatizar procesos legales.


Con todo, si tuviéramos que extraer unas conclusiones del estado actual de la Legaltech en América Latina, en primer lugar, comenzamos resaltando el incremento del número de proyectos Legaltech este último año. Lo anterior ha supuesto que aumente considerablemente el nivel de competitividad en la oferta de servicios Legaltech, lo que a su vez está dando lugar a la reducción de costes.

Asimismo, desde nuestro punto de vista, todas las necesidades urgentes que la Legaltech puede cubrir en un corto plazo deberían estar enfocadas en la creación de herramientas que simplifiquen procesos y aprovechen recursos de manera integral como por ejemplo softwares que permitan conocer la rentabilidad interna, control de casos y facturación, productividad y rendimiento de las firmas, analítica de datos, entre otros. De igual forma, es indispensable que las firmas comiencen a pensar

SOBRE FELIPE HERRERA


Felipe Herrera Herrera es abogado ejerciente y colegiado en el Ilustre Colegio de Abogados de las Islas Baleares, consultor especializado en soluciones Legaltech y de Transformación Digital para despachos y departamentos legales y docente en materias de derecho tecnológico, innovación legal, Legaltech y transformación digital.

Socio en Legaltechies, consultora internacional especializada en servicios Legaltech y de Transformación Digital para despachos, departamentos legales y facultades de Derecho. También es socio en Términos y Condiciones, boutique legal especializada en Derecho Tecnológico. Cofundador de Legaltechies Academy, plataforma de formación online especializada en materias relativas a Legaltech y transformación digital en el sector jurídico. CEO de A definitivas, portal jurídico de alcance internacional que cuenta con una revista jurídica oficial reconocida y publicada en la Biblioteca Nacional con número de ISSN: 2605-485X.

Felipe también es coautor del libro jurídico titulado Guía Legal para una Startup, editado por la editorial jurídica Sepin. Responsable de la elaboración y creación del Primer mapa Legaltech de Chile en 2019 y de Ecuador, Colombia, Bolivia, Argentina, México y Perú en 2020. 



nuevas formas de redefinir sus negocios ahorrando recursos haciendo uso de las tecnologías disponibles como, por ejemplo: chatbots con

inteligencia artificial para la atención de clientes y respuestas legales a consultas genéricas, evidencias digitales o firma electrónica. 



EL FORESIGHT LEGALTECH PARA CHILE

El sector jurídico inmerso en un escenario V.U.C.A

por Milton Maureira, abogado Corporativo de 4S y socio de Legaltechies

Hay cambios constantes en el mercado, en los deseos de los clientes, en la tecnología y en los costos asociados para la entrega de bienes y servicios, por lo que todo esto se ha sintetizado en una sola palabra: V.U.C.A cuyo significado es **Volatility, Uncertainty, Complexity, Ambiguity**. Este es el mundo en el que hoy vivimos, por lo que nuestro sector jurídico no queda exento de estar involucrado y se vuelve relevante tomar posición en la *Administración del Cambio*. La pandemia Covid-19 (cual fenómeno **Cisne Negro**) ha generado importantes puntos de inflexión en aspectos sociales, culturales, políticos y económicos - y bajo ese contexto - aplicar el denominado “modelo del cambio de Satir” nos puede resultar útil a la hora de entender estas transformaciones, del cómo hacemos eficiente nuestro desempeño ante la escasez del tiempo y de cómo nos adaptaremos a la *nueva realidad*.

Legaltech en Chile

Abriendo el relato de manera breve y sustancial de lo que ha sido la adopción e

implementación de tecnología sobre el ámbito legal en un *timing* de 6 años en medio de estos sucesivos avatares, puedo decir que como en todo orden de cosas - en especial consideración del factor idiosincrásico de los juristas chilenos- tuvo un lento y ralentizado despertar, con baja permeabilidad en los mercados públicos y privados, desconociéndose en algún modo el valor agregado que la variedad tecnológica otorgaba para este ámbito. Sin embargo, dados los avances de esta materia en otras latitudes y el desafío tecnológico que comenzó a volverse en un factor decisivo para la oferta de servicios y trámites legales bajo la ecuación “más por menos”, dio término a ese período opaco y huyente para el ecosistema *Legaltech*.


Así las cosas, podemos enumerar (no taxativamente) algunos avances que se han propiciado tanto en los sectores públicos como privados y cuyos principales objetivos han estado apalancados a la constante de la *eficiencia operacional* como de la importancia en el *tratamiento de la Data* a la hora de ejecutar

labores jurídicas.

En relación con el espectro público, a considerar lo siguiente:

1. **Registro de Empresas y Sociedades (RES)**, conocido también como “Empresa en un día”, el cual consiste en un registro electrónico que dispone de una plataforma de internet, en virtud del cual se deben incorporar personas jurídicas o empresas que se acojan a la Ley nº 20.659 del año 2013.
2. Uso de **documentos electrónicos y firma electrónica avanzada** por parte de Notarios, Conservadores y Archiveros Judiciales, en conformidad con lo dispuesto por la Ley nº 19.799 del año 2014.
3. **Tramitación Digital de los Procedimientos Judiciales**, con la entrada en vigencia de la Ley nº 20.886 del año 2015. Por medio de esta normativa, se busca una mayor digitalización de los procesos judiciales, optimización en la infraestructura del Poder Judicial y reducción considerable en los tiempos de tramitación.
4. Ya lo más reciente, es la entrada en vigencia de la Ley nº 21.226 del año 2020, el cual establece un **régimen jurídico de excepción para los procesos**

SOBRE MILTON MAUREIRA

Milton Maureira, abogado Corporativo especializado en negocios inmobiliarios y financieros. Actualmente es regional partner de la consultora inmobiliaria internacional 4S (4srealestate.com) y socio de una de las consultoras Legaltech más influyentes de Europa, Legaltechies (Legaltechies.es). En ambas empresas tiene la representación para Chile, participando activamente en la investigación y desarrollo de los ecosistemas Legaltech y Proptech. 

judiciales, la Ley n° 21.220 (también del mismo año) que **modifica el Código del Trabajo en materia de trabajo a distancia**, además de otros cuerpos normativos que fueron promulgados y publicados como consecuencia de la emergencia sanitaria del Covid-19.

En relación con el **espectro privado**, identificamos principalmente las categorías de:

5. **Herramientas de Gestión** para los procesos de facturación, gestión de clientes y seguimiento/ desarrollo de casos y asuntos judiciales.
6. **Softwares para uso contractual y otra índole legal**, los cuales permiten la creación y redacción de documentación para fines jurídicos y que, en algunos ítems no se requiere de la asesoría o participación de un letrado;
7. Los **Marketplaces jurídicos o plataformas de intermediación**, las cuales se han constituido en una verdadera vitrina para que usuarios coticen la oferta de servicios legales para diversos casos bajo rangos de precios y plazos de entrega.
8. **Automatización de procesos legales** para que el

trabajo de los profesionales pueda ser más eficiente y organizado.

Nos hallamos, en consecuencia, en un proceso en el que se comienzan a consolidar iniciativas y proyectos en el ecosistema *Legaltech*, por lo que el interés estriba en generar una mayor tracción en el desarrollo de herramientas que entreguen soluciones rápidas y acertadas tanto a clientes como usuarios, sin perder de foco la rentabilidad de las mismas como la potencial escalabilidad para períodos o etapas determinadas.

Tendencias


Es posible observar el surgimiento de *nichos* y *micro nichos* de negocios vinculados al conocimiento y expertise legal más especializados, el cual conlleva a que los profesionales del derecho deberán complementar otras áreas de conocimiento como también, desarrollar (o potenciar) nuevas habilidades.

A la anterior se suma que, durante este último período y como consecuencia de la pandemia, está tomando fuerza la comercialización de servicios legales mediante “packs”, “planes mensuales” o también conocido como *servicios paquetizados* el cual obedece a la contratación de servicios legales de forma más rápida y de fácil acceso. Es sin duda, el

surgimiento de una nueva oferta en la generación de servicios jurídicos donde los procesos han sido más estandarizados y en el que gran parte del trabajo puede ser automatizado por medio de la tecnología.

Cómo último punto para destacar en tendencias es la importancia que tendrá el *Legal Research* enfocado no sólo en la búsqueda y análisis de la data jurisprudencial, sino que también, de todo el resto de información jurídica y doctrinaria con la finalidad estratégica de obtener mejores resultados, mitigar riesgos y entender de una forma más clara los distintos fenómenos que vienen a transformar la arquitectura jurídica. Resulta así de vital importancia adaptarse con la flexibilidad necesaria al nuevo escenario, influenciado por la transformación digital y el desarrollo de nuevas tecnologías. Comprender objetivamente los nuevos roles y la nueva definición del trabajo es y será imperante.

Reflexión

Queda abierto el debate de cómo el desafío tecnológico es cada vez más disruptivo, transformándose en un verdadero reto para profesionales y académicos; la manera en que los constantes procesos de innovación están presionando el ámbito legal en la búsqueda del más fecundo de los métodos de estudio e investigación sin perder el foco esencial que es entender en profundidad los aspectos jurídicos de un caso o de un litigio. De allí el concepto *Foresight*, que es básicamente visualizar lo que ocurrirá teniendo en cuenta el contexto y ejecutar planes de acción estratégico para implementar adecuadamente el *Legaltech* como herramienta y fuste digital. 



EL PANORAMA DE LEGALTECH EN COLOMBIA - 2021

por Fabian Urriago, director de Gestión del Conocimiento en Gómez-Pinzón Abogados



Iniciamos un 2021 con la seguridad de que el COVID-19 iría quedando en el pasado como un hecho que nos cambió la vida por completo en todo el mundo y nos dejó grandes aprendizajes. En la medida en que pasan los primeros meses y completamos el primer Q del año, nos dimos cuenta que el virus nunca se fue, las olas nos empezaron a golpear y hemos tenido que volver al aislamiento preventivo, así lo ha venido haciendo Europa y LATAM no es ajeno a ello.

El sector legal en Colombia (en mi opinión) es uno de los sectores que más aprendió de esta situación. A hoy, ya no hay duda

que la virtualidad es un medio eficiente para prestar servicios jurídicos sin restricción alguna, con productos de alta calidad y con el mejor servicio al cliente.

Si damos una mirada a la justicia colombiana, también se dieron pasos importantes a raíz del Estado de Emergencia Económica, Social y Ecológica. El Decreto Legislativo 806 de junio de 2020, dio paso a la digitalización de actuaciones, agilizar procesos judiciales y flexibilizar la atención de usuarios. En la misma línea y con el fin de incentivar la economía del país, se aprobó la Ley 2069 del 31 de



SOBRE FABIÁN URRIAGO, director de Gestión del Conocimiento en Gómez-Pinzón Abogados

Fabián es miembro de la dirección Corporativa y director de Gestión del Conocimiento de Gómez-Pinzón Abogados. Cuenta con una experiencia de más de trece (13) años de trabajo en la dirección y liderazgo de proyectos estratégicos de las organizaciones, enfocados en la transformación digital e implementación de óptimos sistemas de información, business intelligence, gestión de la innovación, transformación del negocio, gestión del conocimiento, capital intelectual. Esta trayectoria le ha permitido tener una visión global de las empresas y convertirse en un aliado estratégico, que alinea esfuerzos para ser competitivos y rentables.

Legal Tech Tools de Bucerius Law School (Hamburgo, Alemania). MBA de la Escuela de Negocios del EAE (Madrid, España). Certificado en Gestión del Conocimiento por el Knowledge Management Institute - KMI (Virginia, USA). Especialista en Gerencia y Tecnologías de la Información de la Universidad Externado de Colombia y Profesional en Sistemas de Información, Bibliotecología y Archivística de la Universidad de la Salle. ■

diciembre de 2020 para impulsar el emprendimiento en Colombia. Es así que nos hemos orientado a la adopción de herramientas tecnológicas para no paralizar la prestación de servicios en el ámbito público y privado.

No obstante, y aunque se han hecho esfuerzos, en Colombia actualmente la implementación de herramientas de LegalTech sigue siendo lenta, se siente aún una gran incertidumbre sobre el futuro. Según una encuesta realizada por EY sobre "Reimaginando la función legal para la era post-COVID", el 63% de los departamentos jurídicos afirmaron no estar desarrollando ninguna iniciativa para mejorar en sus modelos de operación. Extraño ¿verdad?

Es claro que la oferta de Legaltech en Colombia y en el mundo está mucho más avanzada, vs. el grado de adopción. El uso de herramientas tecnológicas es básico aún y tomará un buen tiempo lograr equilibrar esta balanza.

Los equipos hoy están enfocados en buscar eficiencia a través de videollamadas, crear documentos de forma colaborativa, compartir documentos a través de plataformas en la nube, organizar y estandarizar el conocimiento, pero hasta aquí, no vemos aún plataformas de LegalTech.

Lo que está pasando en este momento, es que los equipos de trabajo se dieron cuenta que la tecnología puede apalancar muchos procesos operativos, pero hasta ahora se están empoderando y adoptando las tecnologías que ya se habían adquirido con anterioridad y sobre ellas están construyendo un nuevo panorama. Ya no hay discusión sobre si es o no posible involucrar la tecnología, el pensamiento ya cambió, pero la aplicabilidad será lenta.

Creo que las start-ups o compañías que ofrecen LegalTech tienen hoy un gran

beneficio, y es que la cultura y el pensamiento de la justicia y el sector jurídico ya cambió, y este era un gran "problema" en la implementación de la tecnología. Pero al mismo tiempo, tienen un gran reto, el lograr que la curva de adopción de la tecnología básica ocurra rápidamente, para poder dar paso a nuevas tecnologías como el Blockchain, Inteligencia Artificial, Automatización, eLearning, entre otras tecnologías que hasta hoy han evolucionado muy bien, pero que aún son ciencia ficción para el día a día de la justicia y la profesión legal en Colombia.

Al final, creo que la misma dinámica de querer volver a ser parte de lo que éramos antes, el prestar los servicios jurídicos a través de equipos multidisciplinarios y el trabajar en un modelo blended, permitirá que esto ocurra en el mediano-largo plazo, pero vamos en el camino correcto. ■



EL PANORAMA LEGALTECH EN EL PERÚ

por Enrique Baca, abogado cofundador de Braasc y co-fundador de Legaltechies Academy


Tras un mapeo que realizamos meses atrás entre los miembros de Braasc y Legaltechies, vimos un avance acelerado y de crecimiento del sector Legaltech peruano, como en otros países, afectando con ello los procesos de transformación digital de la abogacía, que ahora ve cómo la tecnología puede ser el elemento que marque la diferencia y permita la supervivencia en el sector legal.

Pero nos hacemos la siguiente pregunta: en realidad **¿cuáles son las necesidades más urgentes que el Legaltech debería cubrir a corto plazo en el Perú?**

Mi respuesta es que, dentro

de un aspecto importante a resaltar en la industria legal peruana, es el incremento del nivel de competitividad en la oferta de servicios que está dando lugar a la reducción de costes. En función de ello, todas las necesidades urgentes que la Legaltech puede cubrir en un corto plazo deberían estar enfocadas en la creación de herramientas que simplifiquen procesos y aprovechen recursos de manera integral, entre estos softwares que permitan por ejemplo conocer la rentabilidad interna, manejo de casos, productividad y rendimiento de las firmas, analítica de datos, entre otros. Si bien es


SOBRE ENRIQUE BACA

Enrique Baca es abogado de profesión, fundador de Braasc (Perú-España), co-fundador de Legaltechies Academy, CEO de Tellments (Perú-España), director de Asuntos Públicos y Gestión Comercial de GovTech Perú, of counsel para América Latina y el Caribe de A definitivas Portal Jurídico, Miembro en ADP Perú, World Compliance Association y Capeco. 



cierto que los proveedores de servicios legales peruanos se están acomodando a las demandas del mercado, es indispensable que las firmas comiencen a pensar nuevas formas de redefinir sus negocios ahorrando recursos haciendo uso de las tecnologías disponibles

como, por ejemplo: Chatbots con Inteligencia Artificial para la atención de clientes y respuestas legales a consultas genéricas, evidencias digitales o firma digital. El mercado de clientes de la industria legal peruana está requiriendo a los proveedores de

servicios legales soluciones digitales a gran escala, sencillas y a menor coste, esto en gran medida se debe a que el sector público en línea a la política de transformación digital, está digitalizando la mayor parte de sus servicios, así, por ejemplo, hace unos días se autorizó a que las Sucesiones Intestadas fueran escritas de manera digital ante SUNARP. Esto sin duda obliga a que los proveedores del sector legal deban enfocarse en soluciones tecnológicas que digitalicen y simplifiquen la gestión de documentos legales, como, por ejemplo, contratos, cartas y escritos. A su vez, que se enfoquen en desarrollar nuevas maneras de interactuar y conseguir clientes a través de medios digitales como Marketplaces especializados en el sector jurídico. Por su parte, un aspecto importante que ha dado mucho que hablar estos últimos años es la seguridad de la información. Durante el 2020 y este año, se han registrado la mayor cantidad de ciberataques, esto no es ajeno a nuestro sector y debe ser considerado como una prioridad en la Legaltech peruana, desarrollar soluciones que permitan resguardar la información de las firmas y clientes del sector legal. Sin duda existen varias necesidades que cubrir a corto plazo y mediano plazo, entre las prioridades están: desarrollar herramientas de gestión integral del trabajo legal, automatización de documentos y gestión de clientes. 

Iberian Lawyer Awards Spain IP&TMT

SAVE THE NEW DATE

**12 July 2021 • Madrid
19:30 (CET)**

FINALISTS

Follow us on



#IBLIpTmtAwardsES

Request your submission form to maria.teresa.giannini@iberianlegalgroup.com
For information: awards@iberianlegalgroup.com • +34 91 563 3691

Iberian Lawyer Labour Awards

Spain

JURY



**Alfonso
Palomeque**

Director Corporativo de
Recursos Humanos
Knorr-Bremse España



**Álvaro Mena
Álvarez**

Director de Relaciones
Laborales
Globalvia



**Begoña
Landazuri Plaza**

Directora Corporativa RRHH,
PRL, Calidad/MA y SSGG
Aldesa



Carles Frigola

Director Corporativo de
Relaciones Laborales y de
la Asesoría Jurídico Laboral
Globalia



**Dolores Carillo
Márquez**

Prof. Propia agregada
derecho del Trabajo y
de la Seguridad Social
*Universidad Pontificia
de Comillas - Icade*



**Fernando
Lorente Serrano**

Director de Recursos
Humanos
GEFCO Group



**José Antonio
Menéndez**

Director de Recursos
Humanos
DS Smith



**Laura Díaz
González**

Directora de Relaciones
Laborales
Grupo Dia



**Luis Escribano
Gómez-Fabra**

Director de Relaciones
Laborales y Bienestar
WiZink



**María José
López**

Prof. Ordinaria Derecho del
Trabajo y SS
*Universidad Pontificia
de Comillas - Icade*



**Óscar Romero
Jiménez**

Director Corporativo de
Recursos Humanos
Vitaldent



**Pablo Galán
González**

Director de Recursos
Humanos y Organización
*Radiotelevisión
Española*



**Patricia Miranda
Villar**

Directora de la Asesoría
Jurídica
OUIGO España



**Soledad
Fernández Sanz**

Responsable Dpto. Jurídico-
Laboral
Aena



“MUCHOS DICEN ADAPTARSE O MORIR, NOSOTROS DECIMOS TRANSFORMARNOS Y VIVIR PARA CUMPLIR”. SEGÚN DEEPAK CHOPRA, “TODOS LOS GRANDES CAMBIOS ESTÁN PROCEDIDOS POR EL CAOS”.

por Octavio de la Torre, presidente de la Junta Directiva de World Compliance Association (WCA) capítulo México

A pesar de que muchos vemos que los cambios representan una oportunidad, es imposible que tantos y de manera tan continua —en materia de comercio exterior y aduanas en México— no generen un caos.

Actualmente, en conjunto, existen 125 normas jurídicas que, de acuerdo al tipo de operación o negocio, debe de conocer y cumplir un ciudadano, empresario, consultor o autoridad para hacer operaciones vinculadas con el comercio exterior y aduanas en México, por mencionar algunos de manera general,

entre: Tratados, Códigos, Leyes, Reglamentos, Resoluciones, Decretos, Acuerdos y Reglas. Además, se debe de seguir el ritmo de las publicaciones que se realizan constantemente; por ejemplo, de enero al primero de octubre de 2020 se realizaron aproximadamente 321 modificaciones, derogaciones y reformas, claro, sin contar los boletines, criterios, hojas informativas, opiniones e información que publican las autoridades en sus microsítios oficiales e incluso en *Twitter*.

Se reconoce el esfuerzo de los legisladores y del ejecutivo

para adecuar las normas al contexto nacional e internacional; sin embargo, el número de modificaciones en la normatividad interna en materia de comercio exterior y aduanas es apabullante.

La hiper-normatividad siempre tiene su origen en la **arquitectura** de las leyes. La correlación que implica la leyenda sacramental “mediante reglas que al efecto se publiquen” se desdobra posteriormente en reglamentos, reglas, criterios, instrucciones, comunicados, boletines, hojas informativas, lineamientos,



SOBRE OCTAVIO DE LA TORRE DE STÉFFANO,
presidente del Corporativo TLC Asociados y presidente
de la Junta Directiva de World Compliance Association (WCA) Capítulo México

Presidente del Corporativo TLC Asociados. Miembro acreditado del Cuarto de Junto del Sector Privado en la renegociación de los tratados que México es parte. Vicepresidente de la Coordinación Nacional de Síndicos del Contribuyente de CONCANACO SERVYTUR. Fundador y catedrático de Trade & Law College – CUEJ Baja California y Fundador del Consejo Editorial de Trade Law & Customs Magazine, revista especializada en temas de comercio exterior, fiscal y aduanas. Presidente de la Junta Directiva de World Compliance Association (WCA) Capítulo México. Consejero Nacional del Consejo Coordinador Empresarial (CCE); asimismo, participa en distintos organismos empresariales en el país, entre ellos CANIETI y CANACINTRA. Licenciado en Derecho con estudios en Contabilidad e Historia. Obtuvo el grado de Doctor por el Centro Universitario de Estudios Jurídicos. Cuenta con diversas publicaciones y un libro titulado: “Acción de Nulidad de Juicio Concluido: Propuesta de Reforma al Código Federal de Procedimientos Civiles con Efectos en Materia Fiscal y Administrativa”. Conferencista a nivel nacional e internacional en temas relacionados con la facilitación comercial, el derecho aduanero y fiscal, así como distintos cursos y talleres en materia de comercio exterior y aduanas, además de impulsar la capacitación en línea con la llegada de la nueva normalidad. Ha sido reconocido como uno de los principales asesores en comercio exterior y abogados fiscalistas de México por las revistas: Estrategia Aduanera, Defensa Fiscal, Reino Aduanero y Expansión. Columnista en la Revista T21 y conductor del programa de Tv Arquitectura Aduanera y moderador en Hagamos un Trueque vía Zoom, un evento de TLC Magazine México. Ha impulsado diversas iniciativas para promover la competitividad del sector industrial, de comercio, servicios y turismo en México. ▣

circulares, publicaciones de Twitter con incesantes cambios, lo que ocasiona errores por desconocimiento en las autoridades, empresas y particulares. Incluso los profesionales que no cuentan con un equipo de consultores robusto tienen complicaciones para seguirle el paso a la constante evolución normativa en nuestro país.

Gran parte del origen de las modificaciones posiblemente distorsione el objetivo y alcance de las normas que al final deben

ser eficientes y accesibles a los usuarios del comercio exterior, **ya que, si una ley se desconoce, no se puede apreciar, cumplir, ni divulgar, lo cual la hace obsoleta.**

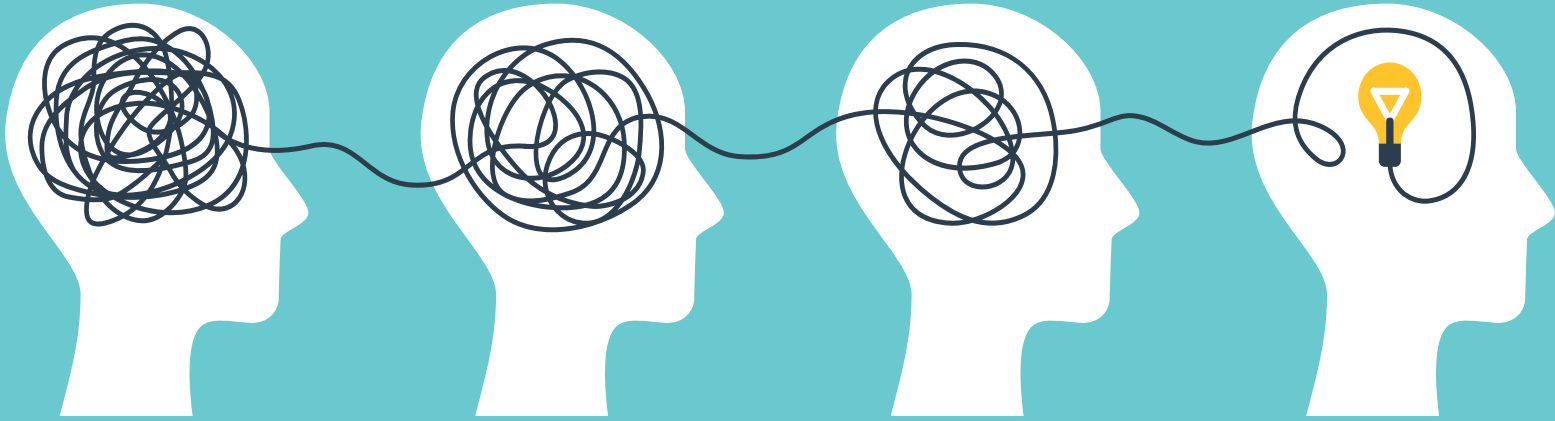
En el momento que los ordenamientos se apartan del propósito de la regulación —cuyo principio es facilitar el manejo y tratamiento de las disposiciones generales—, se aglutinan y resuelven aspectos que no son tan complejos. Esto da lugar a relevantes confusiones que, lejos de acercar al contribuyente

al cumplimiento de sus obligaciones, provocan una total incompreensión e incertidumbre jurídica, tanto de estos como de las mismas autoridades fiscales, lo que trasciende y repercute en el patrimonio de los gobernados.

Ante esta etapa normativa en México, es importante el análisis de académicos, investigadores, especialistas, usuarios y autoridades en la materia a efecto de depurar todo el sistema complejo que estamos construyendo. Así, resulta más compacto y asequible para los contribuyentes. En algunos casos será necesario quizás fusionar y desaparecer en otros la legislación no vigente, además de que crear y fortalecer no siempre logra acabar con deficiencias o lagunas.

Indubitablemente, debe prevalecer la premisa de que las leyes deben ser pocas y claras, dirigidas al objeto social en cada momento sin atender a intereses particulares del hombre, lo que trasciende en el principio general de derecho: “**La ignorancia de las leyes no sirve de excusa y a nadie aprovecha**”. Dicho principio por virtud del cual la sola publicación de la ley en el Diario Oficial de la Federación surte sus efectos legales y **obliga el cumplimiento** de todas las disposiciones normativas existentes en territorio nacional y por ello incluye todas las actividades del gobernado en la sociedad.

Los usuarios, incluidas las autoridades ejecutoras en comercio exterior y aduanas, posiblemente requieren un descanso en esta constante hiper-normatividad, lo que les permite madurar a la Reforma



Fiscal Aduanera. Esto generaría una construcción normativa precisa, concreta y simple con mayores y mejores resultados para los contribuyentes y autoridades.

Bien decía un sabio: "Locura es hacer lo mismo una vez tras otra y esperar resultados diferentes", Albert Einstein. Actualmente, los sistemas de gestión de compliance o antisoborno, los podemos implementar conforme a los estándares internacionales: ISO 19600 o ISO 37001, actividad que se ha realizado en materia de comercio exterior y aduanas, pero identificó que es necesario dar el siguiente paso, el cual consiste en evolucionar el sistema de gestión de cumplimiento, incorporando la metodología de R al cubo (R3): Realidad, Riesgo y Rendimiento, con el fin de proteger el patrimonio y continuidad de las personas morales, incluso la libertad de los ciudadanos, socios, accionistas,


representantes legales o personas físicas con actividad empresarial.

Esta metodología fue creada para que las empresas cumplan con diversas obligaciones fiscales aduaneras, se basa en diferentes estudios que se han implementado a nivel mundial. El sistema R3, consiste en analizar la Realidad, definir el Riesgo y establecer los métricos de Rendimiento para las empresas. En la primera parte se rompe con los mitos del compliance, cuya existencia menciona Rebeca Zamora, se remonta al año 170 con las tres máximas de Ulpiano 1) vivir honestamente, 2) no dañar a nadie y 3) dar a cada quien lo suyo.

En la segunda fase se identifica el contexto de los cambios presentes, la relación con el negocio y la organización empresarial; en la tercera fase se evalúan los riesgos de manera

matemática con distintos indicadores, todo ello en estricto cumplimiento de la ley de comercio exterior, aduanera y fiscal.

Mientras que, en la cuarta parte, el rendimiento, se da a conocer cómo es que está la organización, si realmente está cumpliendo o qué inconformidades existen, con opciones de respuesta ante una contingencia.

En ocasiones, las empresas dejan de lado aplicar este tipo medidas, por pensar que están invirtiendo en algo que consideran que no es tan necesario, sin embargo, si te parece costoso establecer un proceso para cumplir, imagina cuánto te costará no cumplir, pues no es una opción, y cumplir comprende una serie de elementos que no se limitan a presentar solo una declaración fiscal o aduanera 

5 - 9 July 2021 • Milan, Italy

LEGALCOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

THE GLOBAL EVENT FOR
THE LEGAL BUSINESS COMMUNITY

Call for Speakers

If you are an in-house lawyer and you have a subject matter expertise you would like to share, we would love to hear from you!

If you would like to be considered as speaker/panelist, please send an email to helene.thiery@lcpublishinggroup.it • +39 02 36727659

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



CUMPLIMIENTO NORMATIVO EN LA REALIDAD CORPORATIVA DE MÉXICO

Por Edith Alejandra Rubio Suárez, vicepresidenta en la Junta Directiva de la World Compliance Association capítulo México

En México el gran número de empresas existentes, aunado a que muchas de ellas son operadas por personas con poca experiencia en el ramo –sean amigos o familiares– de los directivos, motivo por el cual, gran parte de éstas no se encuentran preparadas para enfrentar los cambios que han importado las múltiples reformas a los diversos cuerpos normativos, es por ello que resulta indispensable el acercamiento con los servicios de expertos en cumplimiento normativo, a fin de evitar el incumplimiento de las múltiples normas aplicables en materia empresarial.

En una realidad como la de nuestro país, en la que según datos estimados hay aproximadamente 4 millones 15 mil empresas y de ese número, el 99.8% son PYMES, las cuales representan alrededor del 52% del Producto Interno Bruto (PIB) y generan el 72% de los empleos formales, hablamos sin duda de un espectro inmenso de unidades empresariales que se enfrentan a un entorno normativo para el cual no están necesariamente preparadas. De manera práctica, muchas de estas empresas tienen un corte “familiar” en las que pagar impuestos, no tener

problemas con el fisco y llevar una contabilidad adecuada, adicional a contar con los permisos indispensables para operar, se considera suficiente “cumplimiento normativo”. Desde un punto de vista meramente empresarial, el compromiso de una empresa con el concepto de cumplimiento persigue un fin estratégico: desde la promulgación de la Ley “Antilavado” en 2014, la reforma penal en 2016 y las subsecuentes reformas y modificaciones al entorno legal que se han dado en materia de cumplimiento, principalmente en los entornos fiscal, financiero y muchas empresas se encuentran en estado de alerta y han iniciado los trabajos para implementar sistemas de cumplimiento,

con el objetivo de evitar el incumplimiento de las normas y leyes pues, de lo contrario, podrían tener que hacer frente a importantes sanciones no sólo económicas sino inclusive, privativas de la libertad. Adicionalmente, la intensificación del discurso internacional sobre la responsabilidad social de las empresas ha provocado que, al concepto de cumplimiento se le sume también un componente ético, lo cual nos abre a un campo mucho más amplio de Gobierno Corporativo. Los grupos de interés como clientes, trabajadores o habitantes cerca de las fábricas, por ejemplo, esperan que las empresas no solo respeten la legislación existente, sino también las



virtudes y los valores éticos habituales de la industria. En este sentido, las empresas no se deben únicamente a sus dimensiones económicas, sino también como ciudadanos corporativos responsables, atendiendo a un concepto de “responsabilidad social corporativa” (RSC). Sin embargo, el reto para las Pymes es sin duda, invertir en esquemas de cumplimiento, que implican acciones como la generación de Comités, el establecimiento de un Oficial de Cumplimiento, generación de manuales, políticas y procesos, evaluación y gestión de riesgos, etc., es decir, un cabal cumplimiento a lo dispuesto por el actual artículo 25 de la Ley General de Responsabilidades Administrativas; acciones para las que no se encuentran listas o bien, para las que simplemente, no existe en realidad presupuesto o la posibilidad de contar con uno o bien, es todavía, vista como un gasto “innecesario”. Esto, pone al gran sector productivo de México, en una situación de vulnerabilidad, ante la existencia de programas públicos que verdaderamente coadyuvan en la labor, pues adicional a una serie de sanciones económicas, el incumplimiento de las reglas también puede tener consecuencias no financieras, entre las que se encuentran la pérdida de reputación y confianza de los socios y los clientes, el cierre de la empresa y la pérdida del patrimonio familiar, el que tal vez tomó décadas o más de una generación, construir. El reto y la problemática radican en la capacidad de respuesta, pues el entorno normativo sigue


SOBRE EDITH ALEJANDRA RUBIO SUÁREZ

Licenciada en Derecho por la Universidad Nacional Autónoma de México, Estudió la Maestría en Derecho de la División de Posgrado de la Facultad de Derecho UNAM, Programa Académico con Especialización en Derecho Penal.


Ha cursado estudios de postgrado de Especialización Derechos Fundamentales y Garantías Constitucionales en el Derecho Penal y en el Derecho Procesal Penal, en la Universidad de Castilla-La Mancha, Campus Toledo, España.

Titulada como Experta en Compliance Penal Corporativo, en la Universidad de Oviedo, España, acreditando el haber realizado el II Curso de Título Propio “Experto en Compliance Penal Corporativo, durante el periodo comprendido entre el 7 de enero al 27 de mayo de 2019, con una duración de 200 horas lectivas celebrado en el 7 de enero a 27 de mayo de 2019.

Ha participado como Ponente en VI Jornadas Latinoamericanas de Derecho Penal y Procesal Penal: una visión desde los sistemas constitucionales latinoamericanos, desarrolladas dentro del marco de la XV Edición de los Cursos de Postgrado en Derecho. 20 de enero de 2015, en la Universidad de Castilla La Mancha, España y en el II Coloquio Binacional México-España: Derecho, Justicia y Razonamiento Jurídico, 14 al 18 de diciembre de 2015, en la Universidad de León, España.

Ha recibido la acreditación como Asesor en la Modalidad a Distancia, por la Universidad Nacional Autónoma de México, Coordinación de Universidad Abierta y Educación a Distancia. Ha sido colaboradora en la Procuraduría General de la República en la Unidad Especializada en la Ciudad de México. Actualmente presta asesoría corporativa a empresas: Litigio Fiscal, Penal y Administrativo, elaboración de programas de cumplimiento, programas de prevención de lavado de dinero a sujetos obligados por la Ley Federal para la Prevención e identificación de Operaciones con Recursos de Procedencia Ilícita. Es vicepresidenta en la Junta Directiva de la World Compliance Association capítulo México y profesora del Instituto de Formación de la FGDCMX. 

endureciéndose e inclusive para los grandes corporativos es complicado la implementación correcta de sistemas de cumplimiento cuando que para la mayor parte de las PYMES, el concepto es desconocido, lo que literalmente deja a las empresas expuestas completamente ante la contingencia de revisiones de las autoridades, las cuales empiezan a ser más comunes en el día a día y por lo tanto, a la consecuente imposición de sanciones.

Es indispensable hablar de programas de cumplimiento y gobierno corporativo desde la voz pública y no dejar al sector privado, en particular a aquel que menos preparado se encuentra para enfrentar este nuevo entorno, anclado en una indiferencia cuyas consecuencias, pueden ser fatales para un sector con tal importancia en la realidad productiva de nuestro país y de millones de familias mexicanas. 



LOS FORMULARIOS PARA EL INICIO DE LA INVESTIGACIÓN ANTIDUMPING

por José Manuel Vargas Menchaca, presidente del Comité Técnico y de Estudios de Cumplimiento en Comercio Exterior y Aduanas de la World Compliance Association capítulo México



En un mundo globalizado el comercio exterior se vuelve pieza fundamental en las relaciones entre países y, entre proveedores y consumidores, donde la competencia es feroz, pero se espera que las operaciones de comercio exterior se realicen en condiciones justas y de libre competencia. En este escenario, los países cuentan con sistemas de remedios comerciales, para hacer frente, entre otras, a las prácticas desleales de comercio internacional, consistente en la discriminación de precios, comúnmente conocida como *dumping*, y subvención, cuando las acciones de un organismo público apoyan o favorecen a la producción de una industria en particular.

Cuando los productores de una industria nacional se ven afectados por *dumping*, es decir, que una mercancía idéntica o similar a la que producen, ingresa al territorio nacional a

precios (precio de exportación) por debajo del valor o precio que tienen en su país de origen; lo conveniente es atajar el problema desde el principio, a fin de que dichas importaciones en condiciones de *dumping* no lleven a representar un porcentaje significativo del consumo nacional, que coloque a la industria nacional en riesgo de supervivencia.

Al respecto, la reducción en las ventas, la pérdida de clientes, la baja en la participación de mercado, el incremento en los inventarios, entre otros aspectos, pueden ser indicativos de la presencia en el mercado de otros productos. Así, cuando se identifica que éstos han ingresado al país en condiciones de discriminación de precios, lo procedente es acudir ante la autoridad investigadora competente, en el caso de México, la Secretaría de Economía concretamente la Unidad de Prácticas Comerciales



Internacionales (UPCI), para aclarar la información, argumentos y pruebas que deben ser proporcionados, para dar trámite a la presentación de una solicitud de inicio de investigación. Dicha autoridad cuenta con el cuestionario o formulario correspondiente. El formulario mencionado requiere información, argumentos y pruebas, sobre:

1. El solicitante, persona moral o jurídica que presenta la solicitud, así como de la(s) persona(s) física(s) o natural(es) que representa(n) a la empresa o sociedad (productora nacional).
2. La descripción completa de la mercancía investigada, sus características, insumos, materiales, funciones, intercambiabilidad, etc.
3. Información correspondiente a un

determinado período investigado, por ejemplo, un año, a fin de observar el precio de exportación y valor normal del mismo tipo de mercancía, con los ajustes que corresponda realizar a dichos precios, a fin de que sean comparables a nivel ex fábrica (EXW) y la comparación sea equitativa, entre ellos, que las operaciones a comparar sean de las fechas más próximas, ajustes por nivel de ventas (mayoreo o menudeo), condiciones de venta (de contado o a crédito), tasas impositivas y diferencias físicas del producto. Con lo cual se demostrará la presunta existencia de *dumping* o discriminación de precios.

4. El daño o amenaza de daño causado a la

industria nacional, o bien, el retraso en la creación de una industria. Donde la información sobre la afectación causada derive, entre otros aspectos, de la disminución real y potencial de las ventas, el volumen de producción, la productividad, la participación en el mercado, la utilización de la capacidad instalada, los factores que afecten a los precios internos, los efectos negativos reales o potenciales en el flujo de caja, las existencias o inventarios, el empleo, los salarios, el crecimiento, los beneficios o utilidades, la capacidad de reunir capital o la inversión, la magnitud del margen de *dumping*. Con lo cual se demostrará la existencia de daño o amenaza de daño.

5. La relación o nexo causal que existe entre las importaciones en condiciones de *dumping* y el daño o amenaza de daño causado a la industria nacional. Donde deberá demostrarse que la principal causa son dichas importaciones y no: a) el volumen y los precios de las importaciones no vendidas a precios de *dumping*, b) la contracción de la demanda o variaciones de la estructura del consumo, c) las prácticas comerciales restrictivas de los productores extranjeros y nacionales y la competencia entre unos y otros, d) la evolución de la tecnología y, e) los resultados de la actividad exportadora y la productividad de la rama de producción nacional. ■

SOBRE JOSÉ MANUEL VARGAS MENCHACA

Licenciado (1986), maestro (1989), doctor en Derecho (1992) y especialista en Finanzas Públicas (2013) de la UNAM. Fue Panelista del Capítulo XIX del TLCAN y ahora del Capítulo 10 del TMEC. Árbitro de la Corte Internacional de Londres. Prestó sus servicios en Puertos Mexicanos, órgano desconcentrado de la SCT y en la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales de la Secretaría de Economía. Actualmente, Consultor en materia de comercio exterior. Asesor de Tesis y profesor en la Facultad de Derecho de la UNAM, Universidad Anáhuac, Cetys Universidad, Instituto Tecnológico de Monterrey, Universidad de las Américas, Instituto Superior de Posgrado, Instituto GVA, Centro Universitario de Estudios Jurídicos (CUEJ) e Instituto Especializado para Ejecutivos (IEE). Miembro de la Barra Mexicana de Abogados (1988); del Colegio de Profesores en Comercio Exterior, UNAM (1996); del Ilustre y Nacional Colegio de Abogados de México (2000); presidente de la Comisión de Comercio Internacional del Instituto Mexicano de Contadores Públicos (2018-2021), vicepresidente de la Comisión Jurídica de Concamin (2016-2021). Coordinador por parte del sector privado de la mesa de solución de controversias del TMEC y otros tratados (2016-2021) y colaborador de la Revista TLC Magazine México. Presidente del Comité Técnico y de Estudios de Cumplimiento en Comercio Exterior y Aduanas de la World Compliance Association capítulo México. ■



POLÍTICAS DE CUMPLIMIENTO EMPRESARIAL EN PROPIEDAD INTELECTUAL

por Enrique U. Alcázar Córdova, presidente y fundador de Alcázar & Compañía y presidente Comité Compliance PI WCA

A pesar de su gran relevancia en el mundo empresarial y del valor que representan hoy los activos intangibles, en tanto son originales, distintivos o innovadores, el tema de la propiedad intelectual no siempre se vincula o relaciona directamente a buenas prácticas o *Compliance*, quizá como causa de la falta de cultura tanto en el respeto, como en la protección y defensa de estos derechos.

La propiedad intelectual, forma parte del catálogo de derechos humanos de segunda generación, que integran derechos económicos, sociales y culturales, cuyo objetivo fundamental es garantizar el bienestar económico, acceso al trabajo, la educación y la cultura; se encuentran reconocidos en la Constitución Mexicana, en el artículo 28, que garantiza la libre competencia, prohíbe los monopolios y reconoce privilegios a autores, artistas, inventores y perfeccionadores.

Cuando hablamos de propiedad intelectual nos estamos

refiriendo específicamente a la creatividad e inventiva del ser humano, que son claros motores del desarrollo personal, social, cultural, tecnológico y económico; mismos que se clasifican o agrupan por una parte en derechos de autor y derechos conexos, que son administrados por el Instituto Nacional del Derecho de Autor (INDAUTOR); y por la otra en derechos de propiedad industrial, que incluye marcas y otros signos distintivos, así como patentes de invención y derechos vecinos como por ejemplo las variedades vegetales o los secretos industriales, administrados por el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI).

Las empresas hoy día, deben desarrollar políticas claras y protocolos para, entre otros:

1. Identificar su portafolio de derechos de propiedad intelectual, incluyendo signos distintivos, creaciones novedosas, obras e información propietaria,

- privilegiada y confidencial, identificando aquellos sobre los cuales cuenta ya con protección y aquellos cuya protección es insuficiente, deficiente o nula;
2. Evaluar la viabilidad de protección respecto de todos sus elementos originales, distintivos o innovadores; para buscar asegurar por una parte su derecho exclusivo a usar y explotar los mismos, y por la otra, para evitar el vulnerar o invadir derechos de terceros, al usar elementos protegidos o propiedad de alguien más;
3. Realizar acciones concretas de protección, registro, adopción de medidas, publicación o patentamiento de sus derechos, bajo una estrategia de actualización permanente y proyección del negocio.
4. Mantener vigente y activo su portafolio de derechos, asegurando su titularidad, uso, vigencia, renovaciones, anualidades, acceso restringido y otras medidas, según sea el caso;
5. Valuar e incorporar a su capital social sus activos intangibles, reconociendo su valor, considerando el impacto patrimonial, financiero y fiscal



SOBRE JOSÉ MANUEL VARGAS MENCHACA

Vicepresidente de Propiedad Intelectual y Franquicias en CONCANACO-SERVYTUR. Presidente de Grupo Alcázar y Compañía. Referente e impulsor en desarrollo, expansión empresarial, aceleración y estructuración de franquicias y negocios. Promotor de la cultura al respeto y protección de la Propiedad Intelectual. Presidente de Grupo Alcázar & Compañía, firma que fundó en 1994. Fundador y Tesorero del Consejo Mexicano del Cannabis y el Cáñamo. Socio para México de Front Consulting International (FCI) principal red internacional de consultoría en franquicias.

Integrante del Grupo de Trabajo Antipiratería, establecido por el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI). Promotor de Gira Emprendimiento, Expansión de Negocios y Franquicias, acercando a empresarios e inversionistas de todo el país. Miembro de la Asociación Mexicana de Franquicias (AMF), de la Asociación Mexicana para la Protección de la Propiedad Intelectual (AMPPI) y de la International Franchise Association (IFA). Presidente del Comité Técnico y de Estudios de Cumplimiento en Propiedad Intelectual en la World Compliance Association capítulo México.

Abogado con especialidad en Alta Dirección, Business Law, Propiedad Intelectual, Franchise Management y Ecosistemas Emprendedores. Catedrático a nivel posgrado y maestría en Instituciones de primer nivel como UP, ITAM y ANÁHUAC. Consejero editorial, articulista, expositor y conferencista en medios y foros nacionales e internacionales.

Ha sido árbitro del Instituto Nacional del Derecho de Autor INDAUTOR; fundador y presidente del Comité de Asuntos Interdisciplinarios en AMPPI; jurado del Premio Nacional Emprendedor (INADEM) y del Premio Nacional de Calidad (SE) y presidente de Consejo de RISATERAPIA A.C. ■

que éstos tienen para la organización;

6. Monitorear sus contenidos y publicaciones, especialmente digitales; así como uso de programas de software, para evitar la violación de derechos a terceros; y
7. Implementar, en caso de ser necesario y procedente, las acciones necesarias para defender sus derechos, ya sean extrajudiciales, administrativas, mercantiles o penales, incluyendo medidas en frontera.

A pesar de los distintos esfuerzos para combatir la piratería y otras conductas ilícitas en materia de propiedad intelectual, por parte de autoridades encabezadas por el IMPI, involucrando a cámaras, asociaciones y organismos empresariales y profesionales del sector privado, para lo cual incluso se ha creado un grupo antipiratería

que opera ya hace un par de años, existe por una parte, una gran falta de cultura por parte de los usuarios respecto de los derechos de propiedad intelectual y consecuentemente no se respetan y se vulneran los mismos, actividad que ha crecido de forma importante con el uso de medios digitales; por otra parte hay grupos delictivos que operan en la ilegalidad e informalidad y que encuentran en la piratería, falsificación y mercado gris una muy redituable actividad que por sí fuera poco, se vincula íntimamente con lavado de dinero y afecta no sólo a la recaudación, sino que daña fuertemente a empresarios, creadores, inventores, autores y en general a la economía del país.

Claramente el tema de propiedad intelectual es uno de los grandes focos en temas de cumplimiento, tanto para las empresas como para los países, de hecho en la negociación de recientemente suscrito Tratado

entre México, Estados Unidos y Canadá, T-MEC, la negociación del capítulo de Propiedad Intelectual fue de las más álgidas y complejas; a partir de su publicación hubo distintas reformas en la legislación nacional relativas a la propiedad intelectual, desde el Código Penal Federal, la Ley Federal de Derechos de Autor, e incluso la abrogación de la Ley de la Propiedad Industrial, vigente desde 1991, para ser sustituida por la nueva Ley Federal de Protección a la Propiedad Industrial.

Vemos entonces claramente la importancia de implementar buenas prácticas, políticas y protocolos de cumplimiento dentro de las empresas, como parte de su actividad cotidiana, para asegurar, identificar, proteger, valorar y defender sus derechos de propiedad intelectual, con la consecuente generación de riqueza, impacto patrimonial, financiero y fiscal. ■



EVALUACIÓN DE RIESGOS PARA LA PREVENCIÓN DE LOS DELITOS ADUANEROS

por Ricardo Méndez Castro, miembro activo en el Comité de Cumplimiento Aduanero y Comercio Exterior del capítulo México de la World Compliance Association

Las directrices de la Gestión del Riesgo ISO 31000:2018 indican que los riesgos son el “efecto de la certidumbre sobre los objetivos”. Por su parte, las directrices del Sistema de Gestión de Cumplimiento ISO 19600:2014 define los riesgos de cumplimiento como “*el efecto de la incertidumbre en los objetivos del cumplimiento* caracterizándose por la probabilidad de ocurrencia y las consecuencias de incumplimiento de las obligaciones.

Asimismo, las directrices del sistema de gestión de cumplimiento mencionan que las organizaciones deben mantener las obligaciones de cumplimiento conforme a las nuevas leyes y sus cambios, por lo que es necesario identificar

y analizar de manera continua los riesgos de cumplimiento que surgen en el ámbito aduanero y de comercio exterior con el objetivo de conocer las implicaciones en materia de delitos que pueden tener un impacto negativo en la organización.

Los delitos aduaneros que cobran relevancia para los importadores, exportadores, comerciantes y representantes del despacho son el delito de contrabando, presunción de contrabando, su equiparable y las agravantes o calificativas que regula el Código Federal de la Federación (CFF), debido que tiene un impacto trascendental en la continuidad del negocio, sin restar importancia a otras sanciones administrativas como son el embargo precautorio



de las mercancías, multas y las cancelaciones de autorizaciones. No obstante, debe tomarse en cuenta que las sanciones aduaneras y fiscales son bastante severas por parte de las autoridades aduaneras teniendo por objetivo proteger el patrimonio de la hacienda pública del Estado.

Desde mediados del año 2016, fueron regulados los delitos de contrabando y su equiparable, previstos en los artículos 102 y 105 del CFF como parte de la responsabilidad penal de las personas jurídicas, en el artículo 11 Bis del Código Penal Federal (CPF) y los artículos 421 y 422 del Código Nacional de Procedimientos Penales (CNPP). Igualmente, fueron incorporadas las excluyentes o atenuantes cuando hayan sido implementados mecanismos de

control, vigilancia y observancia del debido control, es decir, adoptar un criminal compliance program o sistema de gestión de cumplimiento con enfoque penal.

La Reforma Penal Fiscal 2020, publicada en el DOF el 8 de noviembre 2019, trajo consigo modificaciones relevantes en los ordenamientos penales, ahora tratándose de los delitos que ameritan prisión preventiva oficiosa establecidos en el CPF se encuentran los delitos de contrabando y su equiparable cuando se ubiquen en las penalidades de los umbrales señaladas y sean calificados. Además, el artículo 2, fracción VIII de la Ley Federal Contra la Delincuencia Organizada (LFCDO) señala que cuando tres o más personas se organicen de hecho para realizar, en

forma permanente o reiterada, conductas que por sí o unidas a otras, tienen como fin o resultado cometer alguno o algunos de los delitos de contrabando y su equiparable, serán sancionadas por ese solo hecho, como miembros de la delincuencia organizada.

Otro aspecto importante, es que los delitos de contrabando y su equiparable bajo las hipótesis previstas en el artículo 167 del CNPP son considerados amenazas a la seguridad nacional de nuestro país incrementándose los riesgos en las operaciones aduaneras, de conformidad con el artículo 5, fracción XIII de la Ley de Seguridad Nacional. Por si fuera poco, la Ley Nacional de Extinción de Dominio, publicada en el DOF el 9 de agosto de 2019, establece que los hechos susceptibles de extinción de dominio son los señalados en el artículo 2 de la LFCDO, dentro de los cuales se tipifica al delito de contrabando y su equiparable.

En resumen, es imprescindible que los operadores del comercio exterior lleven a cabo un análisis prospectivo del impacto de los delitos aduaneros y evalúen los riesgos que puedan presentarse en el despacho aduanero de las mercancías o en facultades de comprobación de las autoridades aduaneras. Además, es recomendable implantar un sistema de gestión de compliance penal con el propósito de controlar las operaciones, y utilizarlos como un esquema para eximir o atenuar las consecuencias jurídicas aplicables a las organizaciones empresariales teniendo como finalidad evitar perder la continuidad del negocio. ■

SOBRE RICARDO MÉNDEZ CASTRO

Licenciado en Comercio Exterior y Aduanas por el Tecnológico de Baja California; y en Derecho por la Universidad Humanitas. Maestro en Derecho Fiscal por la Universidad Iberoamericana. Cuenta con la especialidad en asesoría de Cumplimiento Legal y Operación Aduanera. Catedrático de materias especializadas en materia aduanera y de comercio exterior a nivel licenciatura y maestría en diversas universidades del país. Cursó los diplomados en Formación Integral Aduanera y de Comercio Exterior, así como de Administración de Comercio Exterior y Negocios Internacionales. Instructor autorizado para impartir cursos de capacitación por parte de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social. También participa activamente en el Colegio de Contadores Públicos del Baja California. Autor del libro "Contribuciones al Comercio Exterior" por Editorial ISEF. Autor del libro "Manual Práctico Técnico para la Elaboración del Pedimento Aduanal" por Tax Editores, entre otros libros especializados. Actualmente es Líder de Consultoría en TLC Asociados, socio director de Trade & Law College, Director Académico en el Centro Universitario de Estudios Jurídicos (CUEJ) plantel Baja California y presidente de la Academia de Derecho Fiscal del Estado de Baja California, A.C. e Integrante del Comité Técnico y de Estudios de Cumplimiento en Comercio Exterior y Aduanas de la World Compliance Association capítulo México. ■



EVALUACIÓN DE RIESGOS PARA LA PREVENCIÓN DE LOS DELITOS ADUANEROS

por Rosaura Villanueva Arzapalo, fiscal especializada en Combate a la Corrupción del Estado de Quintana Roo (México)

En la actualidad las personas jurídicas tienen responsabilidad penal en los delitos cometidos a su nombre, por su cuenta, en su beneficio o a través de los medios que ellas proporcionen, por inobservancia del debido control en su organización; independientemente de la responsabilidad penal en que puedan incurrir las personas físicas, en su actuar como representantes o administradores de una empresa, lo cual se encuentra estipulado en el Código Nacional de Procedimientos Penales en México, el cual ha traído consigo cambios estructurales, para dar paso a una legislación renovada en el Combate a la Corrupción.

En ese tenor, la Fiscalía Especializada en combate a la Corrupción del Estado de Quintana Roo, desde su inicio de operación (14 de septiembre

de 2017), ha investigado a 52 personas jurídicas por delitos de uso ilícito de atribuciones y facultades del servicio público, así como negligencia en el desempeño de la función o cargo, cuyo proceso de integración de carpetas de investigación, parte desde la denuncia, la cual es recabada de manera presencial o de manera remota, por medio del sistema instaurado dentro de la FECCQROO denominado CORRUPCEL y CORRUPMAIL los cuales consisten en una línea telefónica celular y un correo electrónico disponible las 24 horas para la atención a la ciudadanía, cabe señalar, que por este sistema se han recibido denuncias cometidas por personas jurídicas en agravio del patrimonio estatal, se procede inmediatamente a turnar la denuncia al Fiscal del Ministerio Público de guardia, para que ponga en marcha

la maquinaria de investigación, recopilando datos de prueba, a efecto de ir concatenando los indicios de hechos de corrupción, siguiendo los lineamientos de investigación como lo es: orden de investigación para que la policía ministerial se avoque a la obtención de datos de pruebas tanto de instituciones públicas como privadas, a efecto de conocer la integración de la persona jurídica y de esta manera poder entrever la participación de los socios o apoderado legal, analizando los procedimientos que se llevaron a cabo para la contratación de las mismas, a fin de verificar si la licitación se realizó de manera correcta; desafortunadamente es común encontrar que estas licitaciones no se lleven a cabo de acuerdo a lo establecido en la Ley, y es cuando se sanciona tanto a la persona jurídica, como al servidor público que otorgó el contrato.

El accionar de la Fiscalía Anticorrupción cumple con los



“TRATÁNDOSE DE PERSONAS JURÍDICAS, LA ESTRATEGIA DE COMBATE A LA CORRUPCIÓN DEBE SER FRONTAL, NO SOLO CON DENUNCIAS, INVESTIGACIONES Y SANCIONES, SINO TAMBIÉN DESDE LA PREVENCIÓN DEL DELITO, CON EL OBJETIVO DE DISMINUIR SU ÍNDICE”

principales objetivos del Código Nacional de Procedimientos Penales; esclarecer los hechos, proteger al inocente, procurar que el culpable no quede impune y que se repare el daño, derivado de esto, se han llevado a cabo diferentes acuerdos reparatorios como parte de la promoción que se da para la aplicación de mecanismos alternativos de solución de controversias o formas anticipadas de terminación del proceso penal, logrando así la recuperación del daño por parte de las personas morales.

En el Estado de Quintana Roo, al marco de actuación de la Fiscalía Anticorrupción, hemos podido recuperar la cantidad en efectivo de \$39,928,911.01 treinta y nueve millones novecientos veintiocho mil novecientos once pesos con un centavo, además de un predio valuado

SOBRE ROSAURA VILLANUEVA ARZAPALO

Dra. Rosaura Antonina Villanueva Arzápalo, fiscal especializada en Combate a la Corrupción del Estado de Quintana Roo (México)

En el ámbito académico, Rosaura Villanueva cuenta con el grado de Maestra en Derecho Penal y Doctora en Derecho Penal por el Centro de Estudios de Posgrado. Recientemente, concluyó la Maestría en Anticorrupción y Sistema de Justicia, y cursando el “Doctorado en Anticorrupción y Sistemas de Justicia”. En su trayectoria en la administración pública local y estatal, ha desempeñado 24 años de carrera judicial en los cargos de defensora de oficio, secretario de acuerdos, secretaria, proyectista y juez penal.

Fue integrante del equipo de recepción del gobierno del Estado de Quintana Roo, en los ejes de seguridad y gubernatura. Funció como Vice Fiscal General del Estado de Quintana Roo, hasta el 14 de septiembre de 2017, fecha en que fue electa por el congreso estatal, como Fiscal Especializado en Combate a la Corrupción, convirtiéndose así, en la primera mujer en ocupar esta posición a nivel nacional. Finalmente, la Dra. Villanueva Arzápalo, ha sido vicepresidente de la región Sur-Sureste de la Convención Nacional de Fiscales Anticorrupción de México, donde gestionó capacitación técnica para las Fiscalías Anticorrupción de la región y dirigió el modelo estratégico de dichas fiscalías de todo el país. Por ello, ha dedicado su vida y la seguirá dedicando, a la procuración de justicia basada en legalidad, humanidad y fortaleza. ▣

en \$35,322,817.98 treinta y cinco millones, trescientos veintidós mil ochocientos diecisiete pesos con noventa y ocho centavos, equivalentes a 1,990.75 m², mil novecientos noventa punto setenta y cinco metros cuadrados, a favor del Estado; por medio de acuerdos reparatorios con personas jurídicas que en su momento se vieron beneficiadas con compraventas de patrimonio del gobierno del Estado y/o municipios, infringiendo lo establecido por la Ley, enmarcado en delito de Peculado.

El combate a la corrupción no es una tarea fácil, sin embargo, con honestidad, transparencia y profesionalismo, se puede enfrentar esta problemática y lograr resultados tangibles a

favor del Estado, Municipios y particulares. Tratándose de personas jurídicas, la estrategia de combate a la corrupción debe ser frontal, no solo con denuncias, investigaciones y sanciones, sino también desde la prevención del delito, con el objetivo de disminuir su índice, aquí radica la importancia de un Compliance anticorrupción dentro de las empresas, ya que el desconocimiento de la Ley no exime de su cumplimiento.

Sin lugar a duda, se ha roto paradigmas a nivel nacional con la responsabilidad penal de personas jurídicas y a nivel estatal los logros obtenidos en base a recuperación de activos han colocado a la FECCQROO como punta de lanza. ▣



LA APORTACIÓN DEL CENTRO IBEROAMERICANO DE ARBITRAJE PARA LA SOLUCIÓN EFICIENTE Y ADECUADA DE DISPUTAS EN LATINOAMÉRICA

por Ximena Gómez Montes, secretaria general de la Corte Iberoamericana de Arbitraje (CIAR)

La práctica arbitral en América Latina para una resolución eficiente de disputas es muy antigua y goza, hoy por hoy, de buena salud en la región, gracias a la labor que han desarrollado durante decenios muchos juristas iberoamericanos, corporaciones y asociaciones empresariales y profesionales, actores de la sociedad civil, gobiernos y organizaciones internacionales.

Todos los países iberoamericanos son parte de la Convención sobre el reconocimiento y ejecución de sentencias arbitrales extranjeras, abierta a la firma en Nueva York en 1958 y elaborada en el seno de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional – UNCITRAL-

Igualmente, la amplia mayoría de los países iberoamericanos han ido adoptando legislación arbitral inspirada en la Ley Modelo sobre Arbitraje Comercial Internacional, elaborada en el marco de los trabajos de UNCITRAL en 1985 y modificada en 2006, siendo los últimos ejemplos los de las

reformas legislativas adoptadas simultáneamente en Argentina y Uruguay en julio de 2018.

En el contexto de todos estos desarrollos, la XX Cumbre Iberoamericana de Jefes de Estado y de Gobierno, celebrada en Mar del Plata en diciembre de 2010, acordó solicitar a la Conferencia de Ministros de Justicia de los Países Iberoamericanos (COMJIB), en colaboración con la Secretaría General Iberoamericana (SEGIB), como organización internacional de seguimiento, apoyo y administración de los acuerdos de las Cumbres Iberoamericanas, acciones que promocionaran “los mecanismos de resolución de conflictos económicos y comerciales de carácter regional iberoamericano” (apartado 43 de la Declaración Final de la Cumbre).

Bajo este mandato se concretaron los trabajos auspiciados por la SEGIB para que organizaciones empresariales y profesionales de Iberoamérica crearan un centro de arbitraje específicamente iberoamericano. Un total de

44 instituciones entre la propia SEGIB, la COMJIB, Cámaras de Comercio e Industria, Organizaciones Empresariales y Profesionales, y Colegios de Abogados, de toda la región, se sumaron a esta iniciativa, suscribiendo en Brasilia, en octubre de 2012, un Acuerdo Marco para promover la conformación de un centro iberoamericano de arbitraje.

Y así, los trabajos para la creación de un centro de arbitraje específicamente iberoamericano culminaron con la constitución del Centro Iberoamericano de Arbitraje (CIAR) en marzo de 2015 en Buenos Aires, iniciando desde entonces sus actividades a través de la Secretaría General que tiene su sede en Madrid, la oficina de Presidencia con sede en San José, y el órgano de supervisión de la función arbitral con sede en Sao Paulo. En la actualidad, el CIAR lo constituyen 66 instituciones de 18 países iberoamericanos, entre las que se encuentran Cámaras de Comercio, Organizaciones Empresariales y Profesionales, Colegios de Abogados, y contando además con el respaldo de la SEGIB y la COMJIB como socios de honor. CIAR es por tanto la única institución arbitral de carácter específicamente iberoamericano, surgida como iniciativa de las organizaciones empresariales y profesionales de la región, bajo los

auspicios de la SEGIB y la COMJIB, y como tal, ha estado presente en el XIII Encuentro Empresarial iberoamericano celebrado en el marco de los trabajos de la XXVII Cumbre Iberoamericana que se han desarrollado los pasados días 19, 20 y 21 de abril en Andorra. Los retos que aborda el CIAR para la década que recién inauguramos tienen que ver con los propios retos de América Latina y su papel en el mundo, así como el futuro de las relaciones trasatlánticas. Es evidente que América Latina tiene que acelerar y profundizar una progresiva integración económica regional. Se ha hecho mucho desde diversos ámbitos, pero una mayor integración económica regional elevaría definitivamente a un nuevo estadio el fenómeno del desarrollo de las empresas multilatinas y no ya a base de intercambios comerciales, sino de flujos crecientes de inversión directa transnacional en un verdadero mercado regional. CIAR estará ahí como sede natural para dar solución adecuada y eficiente a las disputas que se puedan generar entre las empresas latinas que operen a nivel regional. Es también esperable que América Latina se erija en destino de nuevas inversiones norteamericanas como parte del fenómeno de nearshoring en un mundo post-pandemia. Igualmente, América Latina, como cuenca del Pacífico, está llamada a un creciente intercambio y recepción de inversión de Asia y Oceanía. De nuevo, CIAR ofrece una sede natural y equilibrada entre intereses públicos y privados, para que las autoridades y entidades que gestionan los intereses públicos en la región y los inversores privados de otras regiones del mundo puedan dirimir sus controversias de

manera adecuada y eficiente. En este sentido, todos conocemos la práctica ciertamente asentada y extendida en la región de acudir al arbitraje para dirimir controversias incluso en contratación pública, y que ha podido verse salpicada en lugares y situaciones concretas por malas praxis e ilícitos de corrupción. Es por eso necesario, más que nunca, exigir y garantizar el máximo cumplimiento ético en la función arbitral y seguir depurando las mejores prácticas arbitrales conforme a los estándares internacionales. CIAR sale al paso de estas problemáticas concretas y ofrece sin duda un puerto seguro para todos los operadores, públicos y privados, conforme a las mejores prácticas internacionales y por encima de las vicisitudes, dinámicas y peculiaridades locales. Los países ibéricos, cabecera de Europa hacia América, deben igualmente liderar el ineludible relanzamiento de las relaciones transatlánticas. Europa necesita a América más que nunca, y las empresas latinas en particular pueden iniciar sus procesos de globalización en Europa y en concreto, a través de España y Portugal. CIAR estará sin duda asistiendo para dar solución adecuada y eficiente a las controversias que se puedan suscitar en esos intercambios. Y ciertamente, CIAR está ya trabajando en ampliar su ámbito de actuación y servicios más allá del arbitraje, para ofrecer todo el abanico de métodos adecuados a la más eficiente solución de disputas comerciales y de inversión, de la mano de los desarrollos legislativos e internacionales que está teniendo en particular la mediación. CIAR cuenta sin duda con la experiencia y know-how para asistir a los operadores

SOBRE XIMENA GÓMEZ MONTES

Ximena Gómez Montes es desde diciembre de 2020 secretaria general del Centro Iberoamericano de Arbitraje (CIAR). Con práctica profesional de más de 20 años en Colombia y España, desarrolla actualmente su carrera al frente del departamento de Asesoramiento Legal para Colombia y Latinoamérica en el despacho AVEST Abogados en Madrid, siendo a su vez miembro de los departamentos de Derecho Inmobiliario y Procesal en dicho despacho. ■

en la implementación de estos métodos.

En última instancia, no debemos olvidar que el fomento del arbitraje, la mediación y otros métodos adecuados de solución de controversias comerciales y de inversión, no sólo permite economías y eficiencias a las partes directamente involucradas, sino que tiene, además, importantes externalidades, al contribuir a la propia eficiencia y descongestión de los sistemas nacionales de administración de justicia. En este sentido, la cercanía entre CIAR y la COMJIB no puede ser más connatural y estrecha, en la persecución, en definitiva, de los objetivos de una sociedad más justa, con acceso a la justicia para todos, más equitativa y que fomente la tolerancia y cultura de la paz, y que cuente con instituciones responsables y transparentes. Tal es lo que marca el objetivo 16 de los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la Agenda 2030, como acabamos de debatir en días pasados en Andorra. ■

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

