THE LATINAMERICANLAWYER

LC PUBLISHING GROUP

MAG

NUMERO 39 | 23 Setembro 2024 | ESP

ESPECIAL

LATAM Women Awards 2024

O papel do sócio-gestor

Façam suas apostas, o jogo mudou!

Retrocesso ou Proteção Jurídica?

Um olhar para o futuro: conheça o novo sócio-gestor do Mattos Filho

Pedro Whitaker de Souza Dias assumiu em abril de 2024 o cargo de sócio-diretor da firma de advogados

LATAM SPECIAL

Pérez-Llorca: Unión Transatlántica

Editorial

Amanda Medeiros

Transformações e Desafios

O cenário jurídico brasileiro está em constante evolução. Essa movimentação é vista nas transações, nas movimentações internas dos escritórios, na importante participação e representatividade das firmas nos mais diversos setores.

Nessa edição trazemos um compilado de tudo isso, que demonstra um pouco do ritmo que foi empregado até agora neste ano. A nomeação de Pedro Whitaker de Souza Dias como sócio-diretor do Mattos Filho é um exemplo claro desse movimento constante. Com mais de 25 anos de experiência no escritório e com foco em dar continuidade ao legado dos fundadores, Dias traz um olhar atento, preparo e otimismo, qualidades essenciais para liderar a gestão de uma das principais firmas do país nos próximos anos.

E para falar do papel do sócio-gestor, função fundamental para que essas transformações e desafios que ocorrem nos escritórios sejam gerenciados de forma efetiva e alcance o sucesso desejado, falamos com alguns managing partners de grandes escritórios, que trouxeram sua visão sobre esse cargo.

À medida que o setor jurídico enfrenta desafios crescentes, como a necessidade de equidade de gênero, tema que foi discutido no recente Women Awards, a liderança eficaz se torna um diferencial crucial. As experiências compartilhadas por advogadas líderes destacam a luta por igualdade em um ambiente ainda predominantemente masculino, revelando que o caminho para a equidade exige tanto reconhecimento quanto ação.

Além disso, no artigo desta edição, sócios do Santos Neto Advogados trazem uma análise sobre a recente decisão do CNJ, que limita a alienação fiduciária de bens imóveis, levantando questionamentos sobre o futuro da proteção jurídica no Brasil. A discussão entre retrocesso e proteção é pertinente, já que as novas diretrizes podem impactar tanto o acesso ao crédito quanto a segurança jurídica das transações imobiliárias.

Em um ambiente repleto de desafios e oportunidades, o compromisso com a inovação e a responsabilidade social se torna imperativo para os líderes do setor jurídico. A transformação é um convite para que advogados, gestores e empresas repensem suas estratégias e se adaptem a um cenário em constante mudança, garantindo que a justiça e a equidade sejam os pilares de um futuro promissor.

No setor de jogos e apostas no Brasil vive um momento de inflexão. A nova agenda regulatória da Secretaria de Prêmios e Apostas promete uma transformação significativa, com impactos diretos na economia. O recente avanço na regulamentação oferece uma oportunidade ímpar para a formalização de um mercado até então explorado sem contrapartidas, tornando essencial que todos os atores envolvidos apostem na construção de um setor mais responsável e transparente.

Assim, enquanto olhamos para as mudanças que se desenrolam diante de nós, é essencial que cada um de nós assuma um papel ativo nessa jornada. Façamos nossas apostas, pois o jogo realmente mudou.

LC Publishing Group

lcpublishinggroup.com

INFORMATION

EVENTS

INTELLIGENCE

PUBLICATIONS

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

MAG

LEGALCOMMUNITY

LEGALCOMMUNITYCH

LEGALCOMMUNITYGERMANY

LEGALCOMMUNITYMENA

FINANCECOMMUNITY

FINANCECOMMUNITYES

INHOUSECOMMUNITY

FOODCOMMUNITY

IBERIANLAWYER

THE LATINAMERICANLAWYER

LC Publishing Group S.p.A.
Operational office: Via Savona 100 | 20144 Milan
Registered office: Via Tolstoi 10 | 20146 Milan
Phone: + 39 02 36 72 76 59

PUBLISHINGGROUP LC

EVENTS CALENDAR

For info: chiara.rasarivo@lcpublishinggroup.com • +39 02 36727659

EVENTS CALENDAR 2024

SEPTEMBER

Iberian Lawyer Forty Under 40 Awards	Madrid, 26/09/2024

OCTOBER

Inhousecommunity Days	Rome, 02-04/10/2024
Legalcommunity Real Estate Awards	Milan, 10/10/2024
Inhousecommunity Awards Italia	Milan, 17/10/2024
Legalcommunity Marketing Awards	Milan, 21/10/2024
Inhousecommunity Days Switzerland	Zurich, 24-25/10/2024
Legalcommunity Litigation Awards	Milano, 29/10/2024

NOVEMBER

Iberian Lawyer Inhousecommunity Day	Madrid, 05/11/2024
Iberian Lawyer Gold Awards	Madrid, 05/11/2024
Financecommunity Week	Milan, 11-15/11/2024
Financecommunity Awards	Milan, 14/11/2024
LegalcommunityMENA Awards	Riyadh, 21/11/2024

DECEMBER

The LatAm Energy & Infrastructure Awards	São Paulo, 11/12/2024

LEGEND

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

EVENTS CALENDAR 2025

JANUARY

Legalcommunity Energy Awards	Milan, 30/01/2025

FEBRUARY

Legalcommunity Finance Awards	Milan, 13/02/2025
Iberian Lawyer Sustainability Summit - Spain	Madrid, 20/02/2025
Iberian Lawyer Labour Awards	Madrid,20/02/2025

MARCH

Iberian Lawyer Inspiralaw	Madrid, 06/03/2025
Financecommunity Fintech Awards	Milan, 13/03/2025
Legalcommunity IP&TMT Awards	Milan, 20/03/2025
LC Sustainability Summit	Milan,25/03/2025
LC Sustainability Awards	Milan, 25/03/2025

APRIL

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

MAY

LegalcommunityCH Awards	Zurich, 08/05/2025
Legalcommunity Forty under 40 Awards	Milan, 22/05/2025
Iberian Lawyer Legaltech Day	Madrid, 29/05/2025
Iberian Lawyer IP&TMT Awards	Madrid, 29/05/2025

JUNE

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

JULY

Italian Awards	Rome, 03/07/2025

SEPTEMBER

LC Energy Day	Milan,11/09/2025
The Latin American Lawyer Women Awards	São Paulo, 11/09/2025
Legalcommunity Labour Awards	Milan, 18/09/2025

ITALY

Contact Referent: guido.santoro@lcpublishinggroup.com

ENERGY & INFRASTRUCTURE	
Research Period from	01/11/23
Research Period to	31/10/24
Deadline Submission	27/09/2024*
Report Publication	Feb-25

DOWNLOAD SUBMISSION

*It will be possible to integrate with subsequent deals within Friday 22 November 2024

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

DOWNLOAD SUBMISSION

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

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

DOWNLOAD SUBMISSION

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

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

DOWNLOAD SUBMISSION

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

CORPORATE	
Research Period from	01/04/24
Research Period to	31/03/25
Deadline Submission	17/01/2025*
Report Publication	Jul-25

DOWNLOAD SUBMISSION

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

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

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

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

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

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

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

SPAIN AND PORTUGAL

Contact Referent: elia.turco@iberianlegalgroup.com

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

DOWNLOAD SUBMISSION

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

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

DOWNLOAD SUBMISSION

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

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

DOWNLOAD SUBMISSION

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

SWITZERLAND

Contact Referent: elia.turco@lcpublishinggroup.com

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

DOWNLOAD SUBMISSION

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

MENA

Contact Referent: elia.turco@lcpublishinggroup.com

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

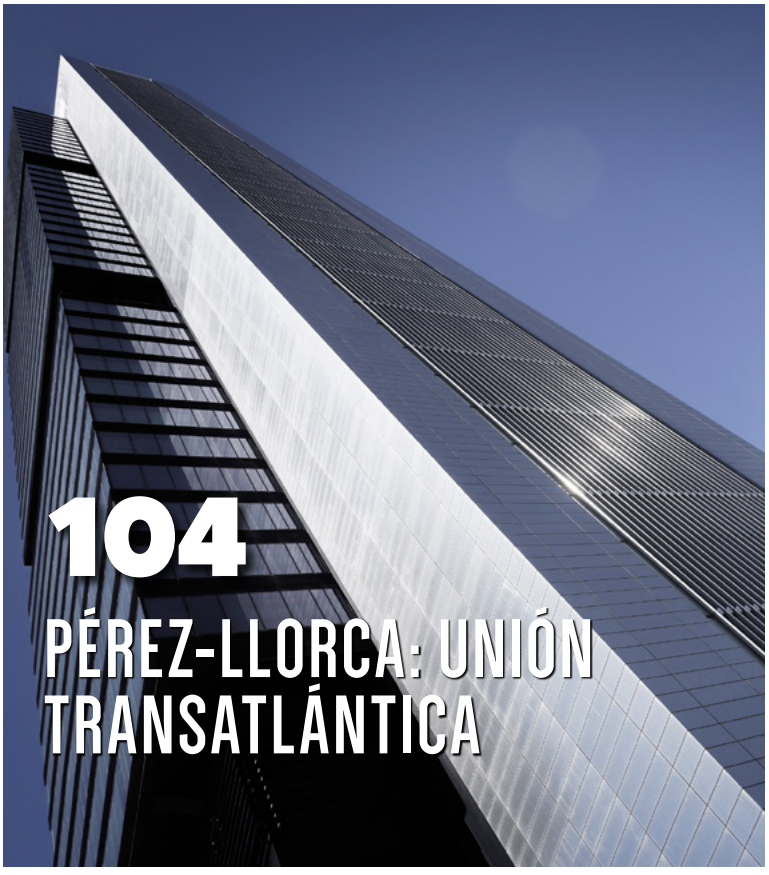
LATAM

Contact Referent: elia.turco@iberianlegalgroup.com

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

Contenidos

26
UM NOVO OLHAR PARA O FUTURO: O PERFIL DO NOVO SÓCIO-GESTOR DO MATTOS FILHO



104
PÉREZ-LLORCA: UNIÓN TRANSATLÁNTICA

8
ON THE MOVE
INDICAÇÃO
Greenberg Traurig abre escritório em São Paulo

18
ON THE WEB
Parceiros essenciais

32
O papel do sócio-gestor

38
Façam suas apostas, o jogo mudou!

42
Retrocesso ou Proteção Jurídica?

64
O departamento jurídico do banco líder em capitalização de mercado na UE

50
Diferença de gênero e equidade de gênero: um debate necessário

56
SPECIAL
Latam Women Awards

LATAM SPECIAL

76
ON THE MOVE
CHILE
Carey anuncia cambios administrativos

82
ON THE WEB
Asesorías Transfronterizas

90
Transformación y expansión legal en España

96
Perú, en el Corazón Legal de Europa

110
Liderazgo Mexicano en Europa

114
DOSSIER COMPLIANCE PERÙ
El Compliance Officer frente a los riesgos de continuidad de negocio

128
El Derecho de los Negocios Internacionales

On the move

BRIAN L. DUFFY

RICHARD A. ROSENBAUM

CRESCIMENTO ESTRATÉGICO
Greenberg Traurig abre escritório em São Paulo

O escritório de advocacia global Greenberg Traurig, LLP abriu um escritório na cidade de São Paulo, Brasil, promovendo sua presença na América Latina – região que atende desde sua fundação em Miami, há mais de 50 anos.

O escritório de São Paulo – a 48ª localidade da firma – continuará fornecendo consultoria sobre leis dos EUA para clientes que buscam fazer negócios no Brasil, bem como para clientes brasileiros que consideram expansão nos Estados Unidos e globalmente. A Prática do Brasil da Greenberg Traurig atua como consultora jurídica estrangeira sob a lei dos EUA e não pratica a lei brasileira, de acordo com a regulamentação local.

"O crescimento de nossa empresa sempre foi estrategicamente focado em locais que nos permitem atender melhor nossos clientes, e este escritório posiciona a firma para continuar ajudando nossos clientes a fazer negócios no maior mercado da América Latina", disse o CEO **Brian L. Duffy** e o Presidente Executivo **Richard A. Rosenbaum** em um comunicado conjunto. "Nossa equipe no Brasil conta com advogados em São Paulo e é apoiada por todas as capacidades de nossa prática na América Latina. Hoje em dia, os clientes querem uma empresa global unificada que ofereça amplo leque de serviços para atender a toda a sua gama de necessidades legais."

A prática do Brasil da Greenberg Traurig auxilia clientes em transações transfronteiriças de entrada e saída, incluindo fusões e aquisições, imobiliário, tributário e venture capital ou outros financiamentos. "O escritório no Brasil não é um empreendimento novo para nós – é uma progressão natural do trabalho que nossa prática na América Latina vem fazendo aqui há décadas", disse Yosbel A. Ibarra, Sócio Co-gerente do escritório da empresa em Miami, que está liderando a expansão da empresa em São Paulo com Antonio Peña, co-presidente da Prática da firma na América Latina. "Entendemos como fazer negócios no Brasil e como aproveitar esse conhecimento para facilitar as transações no país e ao redor do mundo."

A equipe da Prática do Brasil da Greenberg Traurig conta com a experiência de sua premiada Prática na América Latina e nos amplos recursos de seus mais de 2.750 advogados em todo o mundo para navegar em ambientes regulatórios complexos. Para assuntos relacionados ao direito brasileiro, o escritório mantém relações estreitas com os principais escritórios de advocacia locais, muitos dos quais incluem ex-alunos do Programa de Associados Internacionais da Greenberg Traurig, que há mais de 30 anos recebe advogados talentosos da América Latina para trabalhar no escritório antes de retornar aos seus países de origem.

"A abertura do nosso escritório em São Paulo vem em resposta a uma demanda crescente de nossos clientes e das empresas locais com as quais trabalhamos", disse Peña. "Assessoramos clientes em negócios ligados à América Latina há mais de cinco décadas, e o Brasil está no centro de nossos planos estratégicos de crescimento."

A prática do escritório na América Latina aconselha clientes que fazem negócios na Espanha, no Caribe e em quase todos os países da região, incluindo o México, onde o escritório da firma na Cidade do México tem mais de 60 advogados bilíngues trabalhando em mais de 20 áreas de prática.

LC PUBLISHING GROUP

LEGALCOMMUNITYMENA

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

Egypt, Qatar, Saudi Arabia, United Arab Emirates

- LEGAL MARKET IN MENA AREA
- DEAL ADVISORS
- PRIVATE PRACTICE LAWYERS
- RUMORS & INSIGHTS
- LEGAL & IN-HOUSE AFFAIRS
- MAIN LEGAL TRENDS & TOPICS
- IN-HOUSE LAWYERS

Follow us on

www.legalcommunitymena.com

LC PUBLISHING GROUP

LEGALCOMMUNITYCH

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

- LEGAL MARKET IN SWITZERLAND
- IN-HOUSE LAWYERS
- PRIVATE PRACTICE LAWYERS
- RUMORS & INSIGHTS
- LEGAL & IN-HOUSE AFFAIRS
- MAIN LEGAL TRENDS & TOPICS
- DIGITAL NEWS

Follow us on

www.legalcommunity.ch

EXPANSÃO
Souto Correa anuncia novo sócio para expandir a prática tributária

Souto Correa Advogados incorporou **Rafael Santos** como novo sócio societário na área de tributário. Baseado no escritório do Rio de Janeiro, Rafael fortalecerá a equipe, principalmente com o aumento da demanda impulsionado pela reforma tributária, mas também expandirá as capacidades para oferecer serviços ainda mais abrangentes e especializados aos clientes.

Rafael expressou seu entusiasmo afirmando: "Estou emocionado por fazer parte desta excelente empresa composta por profissionais excepcionais. Acredito que colaborar com indivíduos tão qualificados e se beneficiar do ambiente unido da empresa permitirá uma abordagem ainda mais personalizada para meus clientes, oferecendo consultoria e soluções de alto nível."
Antes de ingressar no Souto Correa, Rafael foi sócio por quase 12 anos do Cescon, Barrieu, Flesch & Barreto Advogados, tendo passado quatro anos como consultor tributário na KPMG. Por meio dessas experiências, Rafael aprimorou sua expertise em operações de financiamento societário e de projetos, concessão de regimes especiais e estruturação de investimentos. Suas áreas de foco atuais incluem os setores de energia, infraestrutura, petróleo e gás e financeiro/fintech.
A chegada de Rafael é anunciada com entusiasmo e confiança de que sua experiência e conhecimento serão de grande valia para o escritório e seus clientes. Guilherme Amaral, CEO do Souto Correa, comenta sobre a chegada do novo sócio: "Com foco em oportunidades de mercado, essa integração amplia nossas capacidades para atender às crescentes necessidades de questões jurídicas na prática tributária, especialmente nos setores de energia e óleo e gás. A expertise de Rafael em questões tributárias específicas relacionadas à área de infraestrutura é extremamente valiosa para nossa equipe."
Atualmente, o Souto Correa é composto por 31 sócios de capital, 17 consultores e 163 sócios de renda.

ATUAÇÃO
Lefosse amplia atuação nas áreas de propriedade intelectual e resolução de disputas

JOAQUIM DE PAIVA MUNIZ

Lefosse expandiu seus times de Propriedade Intelectual e Resolução de Disputas com a chegada do sócio **Ricardo Nunes**. Advogado licenciado tanto no Brasil quanto em Nova Iorque (NY State Bar Association), Ricardo é especializado em Propriedade Intelectual e atua preponderantemente em litígios envolvendo marcas, patentes, segredos industriais e concorrência desleal.

"Reforçamos nosso corpo jurídico e nos consolidamos como um escritório full-service com uma estrutura contenciosa bastante sólida. Essa contratação nos permite oferecer soluções mais completas ainda aos nossos clientes, principalmente em disputas complexas e multijurisdicionais, além de adicionar capacidade às nossas áreas transacionais e consultivas", comenta Rodrigo Junqueira, managing partner do Lefosse.

O Brasil vive um momento especial na área de Propriedade Intelectual. O Poder Judiciário vem consolidando novos entendimentos sobre a matéria, com mudanças nas regras estabelecidas pelo INPI (Instituto Nacional da Propriedade Industrial) como redução do tempo de exame de pedidos de patente e registro de marca, o que leva a um aumento considerável na quantidade de ações judiciais envolvendo tais questões. Essas ações tendem a apresentar grande complexidade e transbordar fronteiras, com o Brasil constituindo uma importante peça no tabuleiro de disputas globais.

"Estamos vivenciando uma alta bastante significativa de litígios envolvendo propriedade intelectual, relacionados a telecomunicações, produtos farmacêuticos e biológicos, dispositivos médicos, dentre outros. E a sinergia entre o contencioso e as demais áreas do escritório fortalece nossa capacidade de atender com excelência às demandas mais desafiadoras do mercado", destaca Ricardo Nunes, sócio das áreas de Propriedade Intelectual e Resolução de Disputas do Lefosse.

"A possibilidade de atuar ao lado dos mais de 400 excelentes advogados do Lefosse, com especialidades nas mais diversas áreas do direito, nos permite oferecer soluções multidisciplinares e mais completas, com a escala e estrutura que certos projetos exigem. A presença da numerosa equipe de contencioso não apenas no Rio de Janeiro, sede do INPI e das varas especializadas da Justiça Federal, mas também em São Paulo e Brasília, além de outros estados, também será um diferencial para obtermos resultados ainda melhores para nossos clientes", conclui Nunes.

ELEIÇÃO
Dentons elege Kate Barton como nova CEO Global

Dentons, anunciou que seu Conselho de Administração Global e Comitê Consultivo Global elegeram **Kate Barton** como a próxima CEO Global da Empresa. Barton se juntará à Dentons vinda da EY, onde teve uma carreira altamente distinta de 35 anos em uma variedade de cargos de liderança executiva, mais recentemente como vice-presidente global. Ela sucederá Elliott Portnoy, o CEO global fundador, que atua desde o lançamento da empresa em 2013.

Barton liderou várias unidades de negócios na EY, uma organização de US$ 50 bilhões que opera em 150 países ao redor do mundo. Além de atuar como vice-presidente global, ela foi CEO da Tax, Law and People Advisory Services, que tinha uma força de trabalho global de 70.000 profissionais e – sob sua liderança – gerou receitas superiores a US$ 11 bilhões. Entre outras realizações, ela ajudou a transformar a prática tributária global da EY por meio de investimentos estratégicos em pessoas, tecnologia, centros globais de serviços compartilhados, métodos e processos de classe mundial e atividades de fusões e aquisições.
Barton se juntará à Dentons no início de setembro para iniciar um período significativo de transferência com Portnoy, cujo mandato termina em 9 de novembro de 2024. Barton iniciará seu mandato como CEO Global em 10 de novembro de 2024.

"Kate tem uma vasta experiência na liderança de uma organização de serviços profissionais complexa e global e tem um excelente conjunto de habilidades no gerenciamento de pessoas, processos e sistemas. Sua experiência bem-sucedida de atendimento ao cliente, juntamente com sua abordagem cuidadosa à integração, fazem dela a pessoa ideal para liderar nossa empresa", disse Elliott Portnoy, CEO global. "Ela tem meu apoio incondicional e estou confiante de que ela levará Dentons da força para uma força e sucesso ainda maiores."

Refletindo sobre sua nomeação, Kate disse: "Eu vi a Dentons redefinir o cenário de serviços jurídicos com sua estratégia de negócios pioneira e ofertas aos clientes. Sob a liderança de Elliott, esta empresa se diferenciou com sua abordagem policêntrica e compromissos integrados com clientes transfronteiriços e multidisciplinares, provando que unir e operar como uma empresa é muito mais impactante. Estou ansioso para trabalhar com a Elliott em uma transição e colaborar com a liderança regional da Dentons para continuar desafiando as normas do setor e me adaptando ao mundo em constante mudança da tecnologia e inovação enfrentado por escritórios de advocacia e empresas de serviços profissionais em todo o mundo, a fim de oferecer excelência para o benefício de nosso pessoal e nossos clientes."

Como CEO global fundador, Portnoy supervisionou um crescimento significativo – a Dentons atende clientes em 167 locais em 82 países – enquanto avança na abordagem distinta de "exclusivamente global, profundamente local" da empresa para serviços profissionais. Sob sua liderança, a Dentons tornou-se um dos escritórios de advocacia mais conhecidos e mais favoráveis em pesquisas com os compradores mais importantes do mundo de serviços jurídicos e de soluções de negócios.

"Tanto a Dentons quanto a profissão jurídica em geral se beneficiaram enormemente da liderança visionária e das realizações de Elliott. Agradecemos a ele por seu serviço e por posicionar a Dentons para continuar prosperando no ambiente dinâmico de hoje", disse Nicholas Howon Park, presidente não executivo do Conselho Global da Dentons. "Kate demonstrou o mais alto compromisso com nosso propósito – redefinir o que é possível e moldar o futuro – e falo em nome de nossa liderança ao recebê-la em nossa organização."

O processo de nomeação do CEO Global foi liderado pelo Presidente do Comitê de Talentos e Governança do Conselho Global da Dentons, Gerald Singham, com o apoio do Conselho Global e do Comitê Consultivo Global da Empresa (que é composto pelos conselhos regionais e locais da Empresa). O processo explorou candidatos internos e externos em todas as geografias.

Barton recebeu inúmeras homenagens e prêmios ao longo de sua carreira, incluindo "Executiva Feminina do Ano" pelo Women World Awards por sua inovação tecnológica em impostos, "Mulher do Ano – Serviços Empresariais" pelo Stevie Awards e "Mulheres de Influência" pelo New York Business Journal. Ela atua nos conselhos do All Stars National, Shanti Bhavan, The Ireland Funds Dinner Committee, Boston College Law Deans Advisory Council e Boston University School of Management Advisory Council. Ela é uma CPA licenciada em Nova York e Massachusetts, membro das Associações de Advogados de Massachusetts e Boston e é certificada pelo NACD Director. Barton obteve seu LLM em Tributação pela Boston University School of Law, seu JD em Direito, Order of the Coif, pela Boston College Law School, onde foi Magna Cum Laude, e seu bacharelado em Administração de Empresas pela Boston University.

NOVIDADE
TozziniFreire anuncia nova sócia nas áreas de Infraestrutura e Energia, Societário e M&A

TozziniFreire Advogados, anunciou **Ligia Pereira Schlittler** como a nova sócia das áreas de Infraestrutura e Energia, Societário e Fusões & Aquisições (M&A). Ela possui ampla experiência no mercado de energia renovável (eólica, solar e hidrelétrica) e infraestrutura, assessorando concessionárias de geração, transmissão e distribuição e lidando com questões societárias/M&A no mercado nacional. Internacionalmente, Ligia assessora os países na implementação de estratégias para reduzir as emissões de carbono e na transição energética.

"Ligia conhece bem o ambiente de nossa empresa, tendo trabalhado conosco por quatro anos na mesma área. Seu retorno fortalece nossa equipe, principalmente por sua expertise no desenvolvimento e estruturação jurídica de projetos, project finance, questões regulatórias, societárias e contratuais do setor", afirma Jun Makuta, sócio da área de Infraestrutura e Energia do TozziniFreire Advogados.

Graduada pela Faculdade de Direito da UERJ (Universidade do Rio de Janeiro), Ligia possui LL.M. pela Duke University School of Law e especialização em Direito Ambiental e Energia pela mesma instituição. Também possui especialização em Direito Societário e extensão universitária em Direito dos Contratos, ambos pela FGV (Fundação Getulio Vargas). Além do Brasil, Ligia Schlittler é licenciada para exercer a advocacia nos estados de Nova York e Califórnia.

Além disso, Ligia é fundadora do grupo Women in Energy, que reúne executivas seniores do setor de energia, com diferentes formações e experiências para discutir as questões do setor e a liderança feminina.

Leonardo Miranda, responsável pela prática de Infraestrutura e Energia da empresa, complementa: "Entendemos que o setor de energia, especialmente as energias renováveis, está ganhando força no mercado. A experiência de Ligia em redução de carbono representa uma oportunidade significativa, pois tem sido uma demanda das empresas, incluindo sua expertise em contratos de compra e venda de energia, financiamento verde, ESG, entre outros."

Para Fernando Serec, CEO de TozziniFreire, "a forte atuação de Ligia em energia, projetos de infraestrutura, bem como operações relevantes de M&A, fortalece a estratégia do escritório focada em Direito Societário, visando acompanhar os movimentos do mercado brasileiro. Nossa excelente reputação em direito societário é bem conhecida, e trazer Ligia de volta à equipe consolida nossa excelência em serviços para empresas líderes."

LC PUBLISHING GROUP

FINANCECOMMUNITYES

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

- DIGITAL NEWS
- MARKET TRENDS
- FINANCIAL ADVISORS
- MOVES

Follow us on

www.financecommunity.es

On the web

Parceiros essenciais

O que define o sucesso de uma transação? O alto valor do negócio? A satisfação entre as partes? Uma boa representação jurídica? Para os escritórios brasileiros, que nos últimos dois meses, tem atuado de forma significativa nas mais diversas áreas, o sucesso certamente está em poder oferecer expertise e suporte estratégico às companhias em processos complexos nos mais variados setores.
A competência desses profissionais não apenas assegura a conformidade legal, mas também otimiza oportunidades de negócio, garantindo que as empresas naveguem com segurança no mercado jurídico, que está em constante evolução. Assim, os escritórios se firmam como parceiros essenciais na trajetória de crescimento e sustentabilidade das organizações.

Diversos escritórios atuam em emissão bilionária da SABESP

Lefosse, Pinheiro Guimarães, Mattos Filho, Pinheiro Neto, Cescon Barrieu, Clifford Chance, White & Case and **VBSO** atuaram na oferta pública secundária de ações ordinárias de emissão da **Companhia de Saneamento Básico do Estado de São Paulo – SABESP**, no Brasil e no exterior, pela Estado de São Paulo, no valor total de R$ 14,8 bilhões.

CARLOS MELLO

Lefosse assessorou o Estado de São Paulo, como acionista vendedor, e a Companhia de Saneamento do Estado de São Paulo – SABESP, como emissora e contou com os sócios **Carlos Mello, Jana Araujo, Eduardo Carvalhaes, Diogo Ciuffo, Julio Neves** e **Paulo Peressin**, os advogados **Beatriz Ghosn, Luciana Moutinho** e **Mônica Murayama** e os associados Carolina Garrote, Vicente Gioielli, Hector Correa, Rafael Sorbo, Luiz Ferreira, Pedro Lisboa, July Araujo e Marco Mariutti.

FRANCISCO JOSE

Pinheiro Guimarães assessorou BTG Pactual, Bank of America, Citigroup, UBS BB, Itaú BBA, Bradesco BBI, Goldman Sachs, JP Morgan, Morgan Stanley, Safra, Santander e XP Investimentos e contou com o sócio **Francisco José Pinheiro Guimarães, Cristina Tomiyama**, associados Fernando John Friedmann Junior, Marina Antunes e Silva Fratantonio, Ana Beatriz Gurgel, Michelle Reibscheid e Murilo Lima Begha.

MARINA ANSELMO

Mattos Filho assessorou a Equatorial Participações e Investimentos IV e contou com os sócios **Marina Anselmo Schneider, André Luiz Freire, Luciana Pietro Lorenzo, Marina Anselmo Schneider, Jean Marcel Arakawa** e os associados Yasmin Karam Tomaino, Patrícia Mutti e Mattos, Pedro Andreoli Hirata, Laryssa Martins Galvan.

Pinheiro Neto Advogados assessorou o IFC (contratado pelo Governo do Estado de São Paulo para estruturar a privatização) e contou com o sócio **Guilherme Sampaio Monteiro** e o associado sênior Gustavo Ferrari Chauffaille.

GUILHERME SAMPAIO

ALEXANDRE GOSSN BARRETO-

Cescon Barrieu atuou como assessor jurídico da SABESP em assuntos de governança interna e incluiu os sócios **Alexandre Barreto, Fernanda Montorfano, Julia Lobo** e **Amanda Arêas**, os associados Victor Campinho, Caroline Matos, Isadora Moreira, Carolina Carvalho, Anaclara Reis e Rafael Rigoni.

DIEGO MIGUITA

VBSO assessorou a Equatorial Participações e Investimentos IV e contou com o sócio **Diego Miguita** e os associados Diogo Olm Ferreira e Caio Malpighi.

Clifford Chance foi o assessor americano do Estado de São Paulo, como acionista vendedor, e da Companhia de Saneamento do Estado de São Paulo – SABESP, como emissora, e contou com o sócio líder **Jon Zonis** e a advogada Anja Pfleger Andrade, as associadas Lola Barros e Natalie Tsang, o advogado da equipe Pedro Henrique Menegat, a advogada de apoio profissional Rebecca Hoskins e a estagiária Beatriz Bonamico.

White & Case LLP foi consultor americano do BTG Pactual, Bank of America, Citigroup, UBS BB, Itaú BBA, Bradesco BBI, Goldman Sachs, JP Morgan, Morgan Stanley, Safra, Santander e XP Investimentos, como subscritores.

JON ZONIS

T&C e Machado Meyer atuam no financiamento do projeto para CCR Rio SP

Tauil & Chequer Advogados em associação com Mayer Brown assessorou a CCR Rio SP, subsidiária da CCR e concessionária das rodovias Dutra e Rio-Santos, em um marco histórico para o setor de infraestrutura brasileiro.

Este é o maior project finance já realizado no país para o setor rodoviário, com R$ 10,75 bilhões captados pelo BNDES , que contou com a assessoria do Machado Meyer.

A transação inclui uma estrutura complexa, compreendendo R$ 9,41 bilhões em debêntures incentivadas — a maior operação de debêntures incentivadas do Brasil — e R$ 1,34 bilhão em financiamento direto do BNDES.

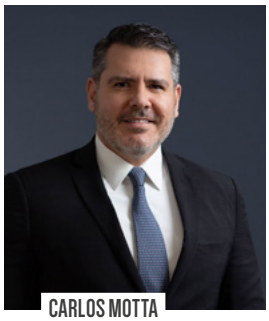
O financiamento foi estruturado com base em um modelo de project finance non-recourse, onde os ativos do projeto servem como garantia sem exigir garantias ou endossos dos acionistas controladores para o pagamento da dívida. A transação inclui apenas obrigações de contribuição corporativa reguladas por um Equity Support Agreement (ESA) para cobrir alguns riscos de construção e operacionais, que serão garantidos por cartas de crédito no valor de R$ 3,7 bilhões emitidas pelo IBBA, Santander e BBI.

A complexidade da operação também inclui tranches backstop (recursos opcionais), totalizando R$ 1,5 bilhão, sendo R$ 187,5 milhões em crédito e o restante em debêntures. Essas tranches visam mitigar o risco de financiamento dos projetos, com o BNDES garantindo o financiamento e uma opção de desembolso no mercado de capitais em caso de demanda privada. Outra inovação na operação de crédito é que os desembolsos serão feitos ao longo de nove anos, até 2031, com liberação média anual estimada entre R$ 1,5 bilhão e R$ 2 bilhões, dependendo do andamento das obras.

Um aspecto inovador do financiamento é a inclusão de R$ 500 milhões dos R$ 9,4 bilhões em "debêntures de transição", destinadas a investimentos que visem à redução das emissões de carbono do projeto (incluindo o uso de material asfáltico reciclado e minimização da supressão vegetal). Ao comprovar a aplicação desses recursos, a empresa será beneficiada por uma redução de 0,08 ponto percentual no custo desse valor. Essa operação é uma das primeiras "debêntures de transição" do país, a primeira debênture vinculada a questões ambientais no setor rodoviário e uma das pioneiras em combinar alocação de recursos com redução de tarifa por meio da comprovação de uso dos recursos.

O financiamento será usado para obras nas rodovias Presidente Dutra (BR-116/RJ/SP) e Rio-Santos (BR-101/RJ/SP), cruciais para conectar 34 municípios, incluindo Rio de Janeiro e São Paulo — os dois maiores polos econômicos do Brasil, abrangendo 60 milhões de pessoas e respondendo por 41% do PIB nacional. Com previsão de investimento total de R$ 15,5 bilhões, o maior entre todas as concessões rodoviárias federais, o financiamento cobre 70% desse valor.

LUIS MONTES


CARLOS MOTTA

LUIS MONTES

CARLOS MOTTA

Tauil & Chequer contou com os sócios **Luis Montes** e **Carlos Motta**, e com a associada Beatriz Lavigne.

Machado Meyer assessorou o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES e contou com os sócios **Paulo Markossian Nunes**, **Adriano Schnur** e os advogados Andre Mouaccad Filho, Andre Moretti De Gois e Vitor Pisarro Bradley de Araujo.

Lefosse e Mattos Filho atuam na aquisição de ações da Comerc pela Vibra

Lefosse e Mattos Filho assessoraram a transação na qual a Vibra Energia , detentora de 48,7% do capital social da Comerc Energia , fundos de investimento geridos pela **Perfin,** e **Cristopher Alexander Vlavianos** celebraram acordo para antecipar o direito da Vibra de comprar 50% do capital social da Comerc Energia.

A Comerc Energia, que iniciou suas atividades em 2001, é uma empresa de soluções em energia renovável. A transação se alinha a um dos pilares estratégicos da Vibra Energia e a consolida como uma das maiores plataformas multienergéticas do Brasil.

Além disso, com esta transação, a Vibra Energia estima sinergias de R$ 1,4 bilhão nos próximos anos, que incluem reduções em custos financeiros, otimização da estrutura tributária e eficiências de custos operacionais, todas as quais devem ser implementadas em dois anos. A transação proposta está sujeita às aprovações habituais, e sua conclusão é esperada para o primeiro trimestre de 2025.

O valor da transação foi de R$ 3.525.000.000,00.

MARCELO TOURINHO

VICTOR GELLI

Lefosse assessorou a Comerc Energia e contou com os sócios **Marcelo Tourinho, Aloizio Lima, Pedro Dante, Bruno Crispim, Jayme Freitas, Milena Mundim**, advogado Alexandre Barbosa; associados Fabiana Ukei, Leonardo Gaspar, Lais Sousa, Luana Rios, Giulia Caruso, Renato Edelstein, Antonio Haddad, Elmiro Chiesse, Guilherme Garcia.

Mattos Filho assessorou Perfin Infra Administração de Recursos, Cristopher Alexander Vlavianos e Comerc Participações S. e contou com os sócios **Victor Gelli Cavalcanti** e **Domingos Fortunato** e a associada Mayara Pereira de Medeiros.

Dois escritórios assessoram em emissão do Grupo Casas Bahia

GIULIANO COLOMBO

ADRIANO SCHNUR

Pinheiro Neto Advogados assessorou o Grupo Casas Bahia na emissão de debêntures, em 3 séries, para distribuição pública, no Regime de Melhores Esforços, totalizando R$ 4.079.969.958.

Machado Meyer atuou como advogado dos coordenadores.

Pinheiro Neto Advogados assessorou o Grupo Casas Bahia e contou com os sócios **Giuliano Colombo, Thiago Braga Junqueira, Joamir Müller Romiti Alves**, o advogado Marcos Saldanha Proença, os associados João Guilherme Thiesi da Silva, Gustavo Guedes Araújo, Rafaela Teixeira e assistente jurídica Ana Cecília Couto Villela Pedras.

Machado Meyer assessorou a UBS Brasil Corretora de Câmbio, Títulos e Valores Mobiliários, Banco Bradesco BBI e contou com os sócios **Adriano Schnur, Diego de Souza Aguiar** e os advogados Ana Carolina Carpegiani Peyres Neves, Andre Mouaccad Filho

Lobo de Rizzo e Machado Meyer assessoram emissão da Itaúsa

Lobo de Rizzo assessorou a Itaúsa na 7ª emissão de debêntures, da Itaúsa, nos termos da CVM 160, no valor total de R$ 1,3 bilhão. Machado Meyer assessorou os coordenadores.

Lobo de Rizzo contou com o sócio **André Ramos Bedim**; associadas Lívia Maria Grosso Mascarenhas e Barbara Cezar Erescov de Sales.

Machado Meyer assessorou UBS Brasil Corretora de Câmbio, Títulos e Valores Mobiliários e Banco Bradesco BBI e contou com os sócios **Raphael Zono, Paulo Markossian Nunes** e **Fernanda Cury Messias**, advogados Bruno Henrique Navas de Carvalho e André Mouaccad Filho.

ANDRÉ RAMOS BEDIM

RAPHAEL ZONO

Vários escritórios atuam na aquisição da NSX/Betnacional pela Flutter

EDUARDO COELHO

CARLOS LIMA

PAULO ROCHA

Coelho & Dalle Advogados e Pinheiro Neto Advogados assessoraram a NSX Brasil , dona da Betnacional, Mr. Jack e Pagbet , na venda de 56% de suas ações para a plataforma de apostas Flutter , que contou com a assessoria dos escritórios Demarest Advogados e Arthur Cox LLP .
A transação envolveu R$ 1,9 bilhão (US$ 350 milhões). O negócio também prevê a aquisição dos 44% restantes em até 10 anos, em uma operação que pode ultrapassar R$ 5 bilhões (US$ 1 bilhão).
A operação inclui atender aos requisitos regulatórios e garantir a conformidade com as leis locais para garantir o sucesso da transação. Os parceiros brasileiros da Betnacional continuarão a liderar a operação local.

Coelho & Dalle Advogados incluiu o sócio **Eduardo Coelho** e a associada Gabriela de Sá.

Pinheiro Neto contou com o sócio liderado **Carlos Lima**, o sócio Tiago Moreira Rocha, o associado sênior André Santa Ritta, os associados Guilherme Kawall Barros e Caio Lourenço Miguel.

Demarest assessorou a Flutter e contou com o sócio **Paulo Rocha**, Roberto Casarini, associados Arthur Gerlinger, Debora Dolfini, Dora Pimentel Mendes de Almeida, Marcelo Peloso, Monique Guzzo, Nicole Souza

Arthur Cox LLP também aconselhou a mesma parte e contou com os sócios **David Vos** e Sinéad Crowley.

LC PUBLISHING GROUP

IBERIANLAWYER

Expert Opinion

Podcast IBL

The appointment where the most important law professionals will discuss the latest legal trends, tips and tools in the Iberian context

YOUR SPACE, YOUR VOICE.

www.iberianlawyer.com

IBERIANLAWYER

THE LATINAMERICANLAWYER

Expert Opinion

YOUR SPACE, YOUR ARTICLE.

For information:
info@iberianlegalgroup.com

PUBLISHING GROUP LC

Um olhar para o futuro: conheça o novo sócio-gestor do Mattos Filho

Pedro Whitaker de Souza Dias
assumiu em abril de 2024 o cargo de sócio-diretor da firma de advogados

Pedro Whitaker de Souza Dias assumiu em abril de 2024 o cargo de sócio-diretor do Mattos Filho após dez meses de transição de liderança com o antigo sócio-diretor e fundador do escritório Roberto Quiroga. Dias conta com uma carreira de sucesso de mais de 25 anos no Mattos Filho, 16 deles como sócio da área de Corporate/M&A.
O The Latin American Lawyer entrevistou o Pedro Dias, que vai liderar a gestão do escritório pelos próximos três anos e diz ter como objetivo, dar continuidade ao legado dos sócios fundadores, reforçar o desenvolvimento do negócio e assegurar a estabilidade e o sucesso da empresa a longo prazo.

The Latin American Lawyer: Qual a principal função do sócio-diretor no Mattos Filho?
Pedro Whitaker Dias: O sócio-diretor é o responsável pela gestão do escritório e, junto com o Comitê Executivo, (formado pelo sócio-diretor e outros dez sócios, todos eleitos em assembleia pela sociedade), formula as principais estratégias do escritório. É uma atuação que contempla gestão operacional, formulação estratégia e muita interação com os sócios e demais profissionais do escritório.
Como sócio-diretor, busco exercer o papel de priorizar a proximidade, comunicação e escuta ativa com toda sociedade e profissionais, pois acredito que o engajamento do time através de um propósito comum é o pilar para o sucesso e perenidade de uma instituição.
Vale ressaltar que, ocupar essa posição, exige o olhar atento às mudanças de mercado e o acompanhamento de perto das tendências. Busco estar aberto a receber a maior quantidade de informações para poder delimitar as prioridades estratégicas. Manter a proximidade com clientes, tanto na execução de alguns trabalhos como em interações mais institucionais, também é algo que traz muitos insights para nos adaptarmos às tendências de mercado.

TLAL: Quais são suas áreas de atuação e como você vê sua carreira de advogado ao longo dos anos?
PWD: Atuo na área de Societário/M&A do escritório há mais de 25 anos, sendo 16 deles como sócio. Nesse tempo, participei de inúmeras operações, representando clientes nacionais e estrangeiros nos mais diversos setores da economia. Também assessorei companhias abertas em questões regulatórias, além de também atuar por elas em M&As.
Do ponto de vista institucional, sempre tive interesse em temas relacionados à administração do escritório e, ao longo da minha carreira, aproveitei todas as oportunidades que me permitiram para adquirir conhecimento sobre o Mattos Filho e sobre o mercado jurídico. Comecei minha atuação administrativa auxiliando em alguns temas da prática, depois passei a compor o comitê executivo e o comitê financeiro, buscando contribuir de forma ativa na formulação e implementação do planejamento estratégico do escritório. Para mim, o motivador de me aproximar de temas de gestão sempre foi o potencial de impacto que essa atuação poderia trazer ao escritório. Uma forma de amplificar o resultado de medidas para um grupo maior.

TLAL: Quais são seus objetivos agora que assumiu o comando? Até quando vai sua gestão?
PWD: O mandato de sócio-diretor é de três anos renováveis por iguais períodos, na hipótese de reeleição. O meu mandato atual vai até abril de 2027. Os meus objetivos são baseados no compromisso que assumi quando fui eleito: de fortalecer o desenvolvimento de negócios, gerar oportunidades para nosso time de profissionais e trabalhar nos pilares de excelência e de busca de conquistas de longo prazo.

> **«Ocupar essa posição, exige o olhar atento às mudanças de mercado e o acompanhamento de perto das tendências»**

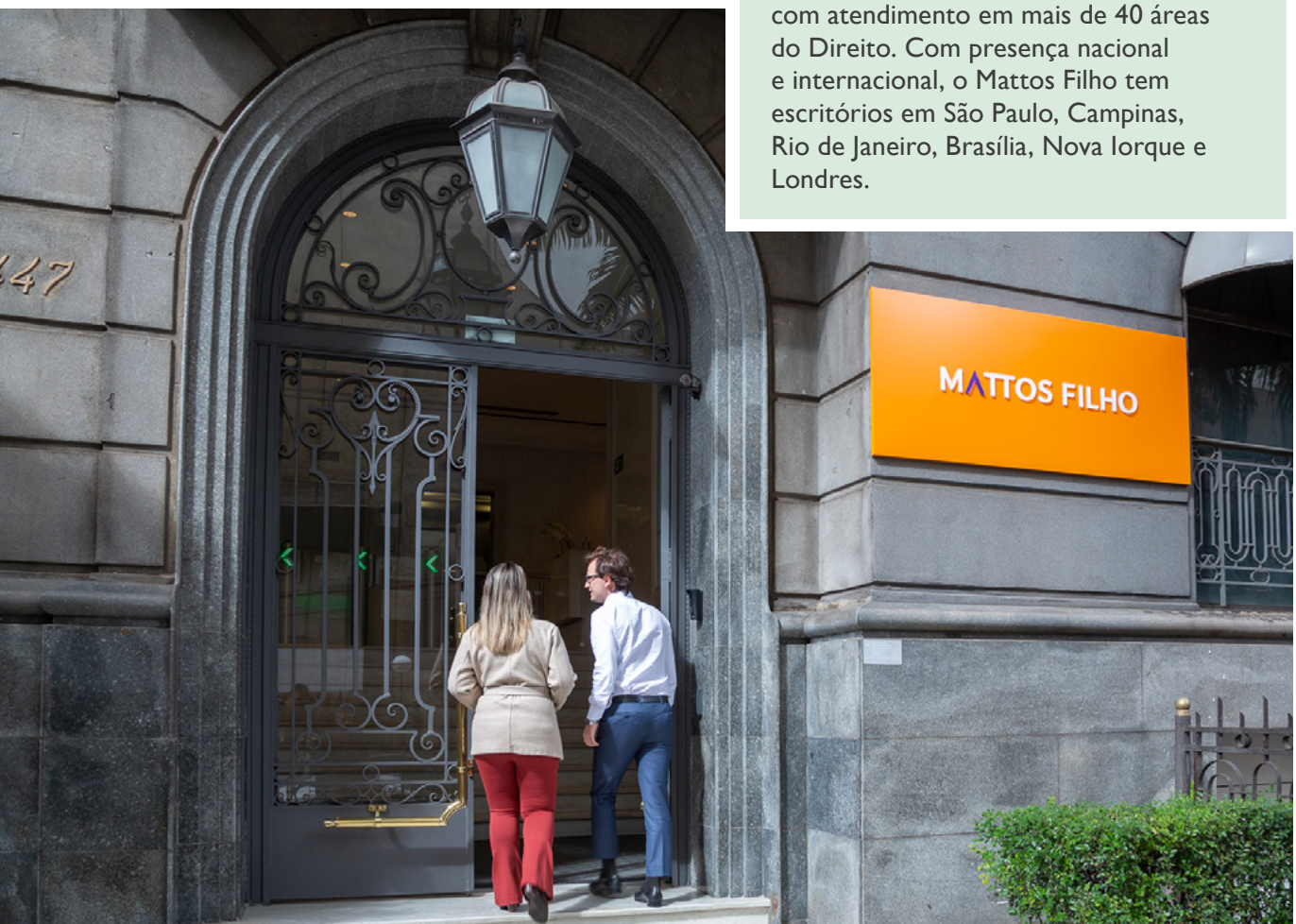
Para isso, tenho focado, principalmente, em temas que passam por experiência de clientes, planejamento estratégico e desenvolvimento de profissionais, pois na minha visão são eles que sustentam o nosso negócio. Então, nesse sentido, posso destacar que buscamos desenvolver ainda mais interações com os clientes, para entender as suas necessidades; estruturamos nosso planejamento estratégico, mantendo nossa eficiência financeira para que nossos esforços sejam revertidos em resultados consistentes; fomentamos a geração de oportunidades para nosso time, com base em uma gestão cuidadosa de nossos profissionais para promoção de um ambiente de trabalho cada vez mais colaborativo; e nos mantemos atentos às tendências de mercado.

TLAL: Você sucedeu o sócio Roberto Quiroga, que liderou o escritório por seis anos. Como foi essa transição de cargo? O que você leva da gestão anterior e o que traz de novidade?
PWD: Foram dez meses de transição de liderança com o Quiroga, período em que pude acompanhar de perto a rotina e as atividades de gestão. Foi uma grande oportunidade poder estar ao lado dele nesse processo, pois, mais do que sócio-diretor,

«O motivador de me aproximar de temas de gestão sempre foi o potencial de impacto que essa atuação poderia trazer ao escritório»

MATTOS FILHO

é um escritório de alta performance e parceria estratégica que antecipa tendências, oferece soluções jurídicas inovadoras e transforma desafios em oportunidades. Acreditando que a advocacia deve ser dinâmica para acompanhar as mudanças globais, o escritório se mantém sempre à frente das necessidades dos clientes, além de investir em ações de impacto social para a sociedade. Reconhecido nas principais instituições de rankings jurídicos, o escritório possui estrutura full-service, com atendimento em mais de 40 áreas do Direito. Com presença nacional e internacional, o Mattos Filho tem escritórios em São Paulo, Campinas, Rio de Janeiro, Brasília, Nova Iorque e Londres.



Quiroga é um dos sócios-fundadores do escritório, então preciso ressaltar que o aprendizado foi enorme.
O processo de transição de sócios-diretores ocorre de maneira muito tranquila no Mattos Filho, graças ao nosso sólido modelo de governança, que é pautado pela valorização dos interesses de longo prazo do escritório.
Quando se trata da gestão propriamente dita, Quiroga e eu temos estilos um pouco diferentes. Ele costuma dizer que eu sou uma pessoa mais "executiva" e isso reflete no meu jeito de agir, mas o mais interessante é que o ponto principal que temos em comum é de querer olhar para frente, de não se acomodar e buscar sempre o desenvolvimento do escritório.

TLAL: Quais os novos desafios que o cargo tem trazido para você?
PWD: Como todo novo capítulo de uma carreira, há desafios. Assumir a gestão de um grande escritório, como o Mattos Filho, é uma tarefa que exige total comprometimento. Mas, como já destaquei anteriormente, acredito que todas as experiências que tive na minha carreira, atrelado ao processo de transição de liderança, que foi concluído com sucesso, me prepararam muito bem

«Todas as experiências que tive na minha carreira, me prepararam muito bem para ocupar o cargo de sócio-diretor»

PEDRO WHITAKER DIAS

PEDRO WHITAKER DE SOUZA DIAS

é sócio-diretor do Mattos Filho desde abril de 2024. Especialista na área de Societário/M&A, Pedro representa clientes nacionais e estrangeiros das áreas da saúde, agronegócio, private equity, dentre outas. Também assessora companhias abertas em operações de M&A e questões regulatórias. Graduado em direito pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo (PUC-SP), Pedro fez mestrado em Direito (LL.M.) pela Universidade da Pensilvânia, nos EUA. Ocupou a cadeira de presidente da Comissão de Agronegócio da Ordem dos Advogados do Brasil (OAB) no triênio 2013/2015 e já foi professor adjunto no curso de Direito em matéria societária do Instituto de Ensino e Pesquisa (Insper).

para ocupar o cargo de sócio-diretor.
Além disso, não posso deixar de destacar que vivemos um cenário macroeconômico desafiador no Brasil e no mundo, o que exige de todo líder, uma performance ainda mais assertiva e estratégica.

TLAL: Sabemos que o Mattos Filho é um escritório bem reconhecido e atuante. Qual o segredo para se manter entre os melhores?
PWD: O mercado jurídico como um todo tem se desenvolvido nos últimos anos, o que é fundamental para uma maior sofisticação do setor e evolução dos serviços ofertados de uma maneira geral. Em relação ao Mattos Filho, nos destacamos pela atuação pautada na alta performance jurídica e compromisso para geração de impacto positivo no país.
Nosso modelo de atuação full-service, com atendimento em mais de 40 áreas do Direito, nos permite atender diferentes demandas jurídicas e setores da economia. Essa cultura voltada para o trabalho integrado e colaborativo, em que todos os profissionais têm espaço para empreenderem, agregando suas ideias e expertises, acaba por favorecer negócios e potencializar o crescimento sustentável do escritório. Isso consequentemente permite que possamos oferecer oportunidades para os nossos profissionais bem como investir no desenvolvimento de carreira deles.
Além disso, quando se trata de questões sociais, nossas ações refletem o nosso protagonismo no setor: somos pioneiros na atuação pro bono no país, além de sermos reconhecidos nacionalmente pelas iniciativas que compõem o nosso sólido programa de Diversidade, Equidade e Inclusão.

> **«Nossas ações refletem o nosso protagonismo no setor»**

> **«Me sinto otimista com o desenvolvimento do mercado jurídico no futuro»**

TLAL: Quais foram as áreas mais atuantes do escritório até agora e quais são os desafios, perspectivas e metas do Mattos Filho ainda para 2024?
PWD: Áreas como tributário, energia, contencioso e arbitragem, recuperação judicial, gestão patrimonial e sucessões, além de trabalhista têm apresentado boa performance até o momento, gerando oportunidades de negócios.
Em perspectiva, a Reforma Tributária, mais uma vez, é o projeto mais importante a médio e longo prazo, que já está trazendo muito impacto para as empresas e deve gerar um consultivo relevante em diversos setores. Já sobre desafios, a área de mercado de capitais, por exemplo, ainda é uma incerteza frente ao cenário econômico que vivemos.

TLAL: Quais são as novidades que o Mattos Filho reserva para 2025? Quais são as expectativas do escritório?
PWD: Esperamos implementar diversas iniciativas relacionadas a formulações estratégicas que foram alinhadas pelos sócios e comitê executivo nos últimos meses. Essas iniciativas tratam de temas de proximidade cada vez maior com nossos clientes, engajamento constante do time e um olhar sempre atento às oportunidades.
Me sinto otimista com o desenvolvimento do mercado jurídico no futuro. Temos um mercado mais sofisticado e dinâmico, no qual as pessoas e instituições que tenham uma mentalidade de empreender, buscar excelência e atuar de forma colaborativa vão conseguir sair na frente das mudanças que estão por vir.

LCPUBLISHINGGROUP

MAG

LCPUBLISHINGGROUP

LEGALCOMMUNITY

THE DIGITAL MONTHLY MAGAZINE

DEDICATED TO THE ITALIAN BUSINESS COMMUNITY

EVERY ISSUE INCLUDES:

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

Follow us on

Search for MAG on Download on the App Store GET IT ON Google Play

For information: info@lcpublishinggroup.com

O papel do sócio-gestor

Saiba o ponto de vista de diferentes sócios-gerentes de alguns dos principais escritórios brasileiros

O sócio-gestor, managing partner, tem uma grande responsabilidade no escritório. Eles desempenham um papel mais ativo do que outros sócios, implementando e gerenciando estratégias que promovem a missão e a visão da firma, sendo o responsável assim, por manter o legado e imprimir também a sua marca. Para Alexandre Gossn Barreto, managing partner do Cescon Barrieu, a função de managing partner desdobra-se em três grandes frentes: estratégica, administrativa e financeira.

Paulo Coelho da Rocha, managing partner do Demarest Advogados reforça que este cargo tem um papel fundamental na definição e na execução de metas estratégicas, focadas na posição de mercado do escritório.

O sócio-gestor é como um guia para o escritório, define Rodrigo Junqueira, managing partner do Lefosse. Bez Debatin da Silveira, managing partner do Lobo de Rizzo, destacou que o sócio-gestor de um escritório precisa ter a credibilidade e a confiança dos demais sócios para desempenhar tal papel.

Para Marcelo de Andrade Tapai, do Tapai Advogados. O sócio-gerente é o maestro do escritório. Antonio Amendola, sócio-gerente do Dias Carneiro Advogados entende que é sua função trabalhar para que todos advogadas e advogados comunguem dos mesmos objetivos sob os mesmos valores, como excelência técnica, ética, responsábilidades.

O papel do sócio gerente, vai variar muito conforme cada escritório, é o que também diz acreditar Fernando Meira, sócio-gerente do Pinheiro Neto Advogados ao ser perguntado sobre qual o papel do sócio-gestor.

Ele, e mais outros managing partners de importantes firmas brasileiras, responderam essa pergunta ao The Latin American Lawyer, confira:

"Minha função como managing partner é guiar o Lefosse para que ele seja reconhecido como um dos principais escritórios do Brasil, altamente especializado e completo. Além disso, minha responsabilidade inclui, junto com nosso Comitê Executivo e demais sócias e sócios, fomentar uma cultura de desenvolvimento de profissionais e novas lideranças, na qual cada advogado é incentivado a ser um parceiro de negócios para nossos clientes, compreendendo profundamente suas indústrias e necessidades.
Ao mesmo tempo, continuo a atuar em grandes operações, mantendo sempre um olhar amplo para negócios, o que permite antecipar tendências e demandas de mercado. Isso não só fortalece a confiança dos clientes, mas também contribui para nosso crescimento constante, mesmo nos mais desafiadores ambientes de mercado."
Rodrigo Junqueira, managing partner do Lefosse

RODRIGO JUNQUEIRA,

Rodrigo é managing partner e sócio das práticas de Societário e M&A, Mercado de Capitais e Private Equity do Lefosse. Tem ampla experiência em operações no mercado de capitais, incluindo equity e dívida, assessorando tanto emissores quanto coordenadores. Tem usado seu conhecimento em empresas listadas e regulamentação para desenvolver uma ampla e bem-sucedida prática cobrindo M&A e private equity.
Graduou-se em Direito pela PUC-SP (Pontifícia Universidade Católica de São Paulo) e em Administração pela FGV-SP (Fundação Getulio Vargas). Possui experiência internacional como advogado associado no escritório Davis, Polk & Wardwell em Nova Iorque.

"No Lobo de Rizzo, o Managing Partner é responsável pela gestão e implementação da estratégia e por assegurar a aplicação da governança e dos modelos institucionais, sempre de forma alinhada ao plano de negócios. Tem a credibilidade e a confiança dos demais sócios para desempenhar tal papel, assegurar a institucionalização do escritório e atuar na melhor forma para manter a sociedade alinhada aos objetivos comuns do escritório. As principais

competências do Managing Partner passam, ainda, pela habilidade de realizar a gestão das pessoas e pelo interesse genuíno por lidar com os demais assuntos ordinários do escritório como finanças, tecnologia, inovação, entre outros, e com foco especial nas necessidades e no relacionamento próximo com os clientes, algo considerado essencial no Lobo de Rizzo. Saber ouvir e considerar pontos de vista diferentes, mas ter agilidade na tomada de decisão, sem dúvida é um diferencial necessário para o Managing Partner. Como desafios, vale destacar o processo de desenvolvimento de skills para gestão de negócios, ao longo da carreira, que extrapolam as habilidades técnicas jurídicas, com especial atenção à cultura de planejamento estratégico e habilidades de negociação e mediação para atuar sempre no melhor interesse institucional, considerando os diferentes públicos: sócios, clientes e integrantes", **Marcelo Bez Debatin da Silveira, managing partner do Lobo de Rizzo.**

MARCELO BEZ DEBATIN DA SILVEIRA

Marcelo possui vasta experiência em processos administrativos e judiciais federais, estaduais e municipais. Sua atuação inclui a condução de processos de auditoria e de reorganização societária, com foco em questões relacionadas à sucessão tributária. É graduado em Direito pela Universidade de São Paulo (USP).

"A função de managing partner desdobra-se em três grandes frentes: estratégica, administrativa e financeira. Pensando no atual momento de crescimento acelerado do Cescon Barrieu, é essencial mantermos nossa cultura, por ser ela o fundamento da nossa existência e o que nos trouxe até aqui e nos levará a um futuro brilhante. Essa cultura tem como características essenciais sobretudo qualidade de atendimento aos nossos clientes, o uso de inteligência e o desenvolvimento daqueles que escolhem o escritório como sua casa. Manter esses valores e equilibrar o que temos de mais tradicional com as mudanças que ocorrem de maneira cada vez mais rápida no mundo é um desafio imenso e sobre o qual o managing partner tem uma parcela enorme de responsabilidade. Minha função de gestor da banca é alimentada pelo contato direto e personalizado com os clientes e também com a nossa equipe. É dessa relação próxima que tiro boa parte dos aprendizados e, claro, dos insights para sermos cada vez melhores." **Alexandre Gossn Barreto, managing partner do Cescon Barrieu.**

ALEXANDRE GOSSN BARRETO

Alexandre é sócio com atuação destacada nas áreas de Bancário e Financiamentos, Mercado de Capitais, Falência e Recuperação de Empresas. Representa bancos e outras instituições financeiras nacionais e estrangeiras, fundos de investimento e private equity, empresas nacionais e estrangeiras e outros investidores, em operações de ofertas públicas de ações, emissões de debêntures, emissões de bonds, ofertas públicas de aquisição, financiamentos estruturadas, fusões e aquisições, vendas de ativos, joint ventures, em diversos setores da economia.

"A função de sócio-gerente pode variar dependendo do tamanho e da estrutura do escritório, mas geralmente cabe a quem ocupa o cargo (ele/ela) supervisionar a estratégia, a atuação e as operações gerais do escritório. É um papel fundamental na definição e na execução de metas estratégicas, focadas na posição de mercado do escritório. No Demarest, as decisões estratégicas também são avaliadas pelo Managing Partner com apoio de um colegiado – integrado pelo Conselho de Administração, pela Diretoria Executiva, além do MP. Essa "tríade" de liderança tem em sua governança um dos pilares de modernidade, em que valorizamos a divisão de funções em uma liderança conjunta. De forma geral, o MP pode ou não estar envolvido nas operações do dia a dia, como planejamento financeiro e gerenciamento de relacionamento

com os clientes. Aqui no Demarest, o MP também desempenha um papel importante no relacionamento de parcerias existentes, acompanhando e ouvindo constantemente os parceiros e tentando ajudar com quaisquer eventuais problemas. Além de representar o escritório em reuniões com clientes de alto nível e eventos do setor dentro e fora do país, o objetivo da função que ocupo é também promover uma cultura de excelência na prestação de serviços e de colaboração no mercado." **Paulo Coelho da Rocha, managing partner do Demarest Advogados**

PAULO COELHO DA ROCHA

Paulo é sócio das áreas de Fusões e Aquisições, Private Equity e Venture Capital e Direito Societário do Demarest Advogados.
É mestre em Corporation Law pela New York University, em Nova York, onde trabalhou por dois anos como associado estrangeiro no escritório Cravath, Swaine & Moore.
É autor de diversos artigos relacionados a área e dos livros "Business Laws of Brazil", West Thompson (2015), e "Brazil M&A", Donnelley Financial Solutions (2018). Também faz parte de várias associações.

"O papel do managing partner depende do perfil, do estágio e das regras de governança aplicáveis de cada escritório. No Pinheiro Neto, o sócio-gestor é eleito pelo voto de todos os sócios, independentemente dos anos de sociedade ou de sua participação econômica, sujeito a um quórum de aprovação qualificado e determinados requisitos mínimos de elegibilidade. O foco principal de sua atuação consiste em questões estratégicas, gerenciais e relacionais. Ele deve ter um olhar amplo e uma escuta aberta para os múltiplos stakeholders, incentivar e desafiar as pessoas a se desenvolverem e entregarem o melhor de si, e acima de tudo agir para viabilizar a ambição e o atingimento dos objetivos de longo prazo da firma. É responsável por estabelecer prioridades, fortalecer a cultura, inspirar e engajar, e representar o escritório institucionalmente. Deve fomentar o alinhamento entre todos os integrantes e cuidar da saúde financeira e sustentabilidade do negócio." **Fernando Alves Meira, sócio gestor do Pinheiro Neto.**

FERNANDO ALVES MEIRA

Fernando é sócio gestor do Pinheiro Neto. Há 35 anos, representa clientes brasileiros e estrangeiros em uma ampla gama de questões corporativas, com vasta experiência em M&A, governança corporativa e structured finance. Meira é reconhecido por sua atuação de destaque em diversas transações de M&A emblemáticas.
Meira é bacharel em Direito pela Universidade de São Paulo (1991). Entre 1995 e 1997, foi associado estrangeiro na Cravath, Swaine & Moore, em Nova York. Ele é fluente em português e inglês.

"A principal função do sócio-gerente em nosso escritório é trabalhar para que todos advogadas e advogados comunguem dos mesmos objetivos sob os mesmos valores, como excelência técnica, ética, responsabilidades, etc., tudo em benefício dos clientes e conforme a estratégia definida pelo Comitê Executivo, aprovada em Conselho. Envolve a compreensão e acompanhamento de cada profissional e equipe, e a busca pela extração e promoção do melhor de cada um. Também abrange a implementação e estímulo de um ambiente colaborativo e favorável ao desenvolvimento individual e ao trabalho em equipe. De outro lado, inclui o direcionamento dos trabalhos administrativos, desde a gerência financeira, de marketing e novos negócios, RH e serviços. Dado o volume de atividades, conta com um sócio responsável por operações, e com os Comitês formados por sócios para implementação, coordenação e acompanhamento na administração do escritório. Nossa estrutura está em constante evolução e aprimoramento a fim de melhor alcançar esses objetivos." **Antonio Amendola, sócio-gestor do Dias Carneiro Advogados.**

ANTONIO AMENDOLA

Antonio é sócio-coordenador da prática de Tributário e Aduaneiro, com vasta experiência na assessoria a empresas nacionais e internacionais e nos diversos tributos brasileiros. Seu foco principal é o desenvolvimento de soluções fiscais específicas para otimizar o negócio de seus clientes. Ele é especializado em questões de planejamento tributário, estruturas de importação e exportação, bem como em regimes aduaneiros especiais. Além disso, Antonio representa clientes em disputas administrativas e judiciais de natureza tributária e aduaneira em todos os níveis da Administração Tributária e no Poder Judiciário, incluindo em transações tributárias. Sua atuação abrangente e especializada tem sido fundamental para a eficiência fiscal e o sucesso dos clientes que ele representa. Atuou em consultoria tributária internacional em Nova Iorque/EUA em 2000/2001. Foi Conselheiro Julgador do Conselho Municipal de Tributos do Município de São Paulo (CMT) de 2014 a 2018. É membro do Conselho e diretor da Associação dos Advogados de São Paulo – AASP

"O sócio-gerente é o maestro do escritório! Ele é responsável, inicialmente, por definir a missão, a visão e as áreas de atuação do escritório. O sócio-gerente deve tomar decisões estratégicas que impulsionem o sucesso da banca.
O sócio-gerente também é responsável por liderar a equipe. Isso inclui a contratação, treinamento, e a definição de cargos. Ele deve garantir a todos da equipe um alinhamento com os valores da banca. É dele, também, a função do relacionamento com os clientes, devendo participar das reuniões, entender os problemas, e junto com a equipe, definir a melhor tese para cada caso. Ele deve desenvolver relacionamentos duradouros com os clientes. Ele deve, ainda, monitorar as finanças, os orçamentos e a tomada de decisões financeiras. O sócio-gerente garantirá que o escritório esteja operando de forma eficiente, permitindo um crescimento sustentável e duradouro". **Marcelo de Andrade Tapai – sócio do Tapai Advogados.**

MARCELO DE ANDRADE TAPAI

Marcelo é advogado, professor de Direito e diretor do Instituto Brasileiro de Política e Direito do Consumidor (Brasilcon). Especialista em Direito Imobiliário, Contratual e do Consumidor, Marcelo atua em processos judiciais em defesa dos direitos consumeristas. Além disso, é autor de livros e diversas obras jurídicas, palestrante, autor da cartilha do Procon de orientações para compra de imóveis novos e usados, membro do Instituto Brasileiro de Defesa do Consumidor (IDEC), e foi vice-presidente da Comissão Permanente de Defesa do Consumidor da OAB/SP. Também é bacharel em Comunicação Social e formado em Jornalismo.

LEGALCOMMUNITYCH

LCPUBLISHINGGROUP

MAG

LCPUBLISHINGGROUP

LEGALCOMMUNITYCH

THE DIGITAL MONTHLY MAGAZINE

DEDICATED TO THE SWISS BUSINESS COMMUNITY

EVERY ISSUE INCLUDES:

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

Follow us on

Search for LEGALCOMMUNITYCH on

Download on the App Store

GET IT ON Google Play

For information: info@lcpublishinggroup.com

Façam suas apostas, o jogo mudou!

SPA está apostando alto no impacto positivo da agenda regulatória no setor de bets

Ainda no final de 2023, o Presidente da República, Luis Inácio Lula da Silva, sancionou a Lei *nº 14.790*, que altera a *Lei nº 13.756, de 12 de dezembro de 2018* para regular a modalidade denominada "aposta de quota fixa".

Em janeiro de 2024, foi criada a *Secretaria de Prêmios e Apostas (SPA),* órgão vinculado ao Ministério da Fazenda, com a tarefa de regulamentar a atuação das plataformas de apostas esportivas, as chamadas bets, e dos cassinos online no Brasil.

Desde então, a agenda regulatória relativa às apostas esportivas no Brasil está a todo vapor. Nos últimos meses, a Secretaria de Prêmios e Apostas do Ministério da Fazenda ("SPA/MF") publicou diversas portarias que regulamentam o setor de apostas de quota fixa no Brasil, conforme esperado desde a aprovação da Agenda Regulatória para o ano de 2024, nos termos da Portaria SPA/MF nº 561/2024.

Na opinião de **Eduardo Carvalhaes**, sócio de Direito Público e Regulação do Lefosse, a segurança jurídica depende da estruturação do mercado de apostas de quota fixa no Brasil e as publicações da Lei Federal 14.790/2023 no fim do ano passado e de diversas Portarias pela Secretaria de Prêmios e Apostas pelo Ministério da Fazenda caminham nesse sentido. "O mercado brasileiro de apostas esportivas vinha crescendo exponencialmente, mas sem regras claras. Normas bem definidas, com base em técnicas de regulação, boas práticas e benchmark, aliadas à fiscalização, são o caminho para garantir segurança jurídica a todos os envolvidos, incluindo apostadores, operadores e instituições de pagamento", pontua.

Com equipes de futebol patrocinadas por casas de apostas, o crescimento também entre influencers de jogos de azar, entre outros, o Brasil se tornou o país com o maior número de acessos a sites de jogos e apostas, com quase o dobro de acessos do 2º colocado, o Reino Unido. Segundo o Datafolha, 15% dos brasileiros relatam fazer ou já terem feito apostas esportivas online, percentual que dobra entre os jovens de 16 a 24 anos de idade.

Frente ao desafio de regular o mercado, entre as portarias publicadas pela SPA estão regras para *obtenção da autorização para as empresas* que quiserem atuar no Brasil, *regras de transações e pagamentos* e o procedimento para o reconhecimento de *entidades certificadoras*, entre outras.

João Rafael L. Gândara de Carvalho, sócio do Pinheiro Neto Advogados, juntamente com o associado sênior André Santa Ritta, comentaram que as portarias mais recentes publicadas pela SPA/MF tratam de diversos temas sensíveis para a indústria, como, por exemplo, a definição dos requisitos necessários para a oferta de jogos on-line no Brasil (Portaria 1.207), que esclareceram quais os jogos poderão ser oferecidos pelas plataformas de apostas no Brasil. Já a Portaria 1.231, fixou diretrizes para a oferta de benefícios e programas de fidelização pelos operadores, o que solucionou diversas dúvidas relacionadas a oferta de bônus, outra prática comum na

indústria. "Enfim, todos temas muito importante, e a recepção das regras, de modo geral, parece ter sido positiva, haja vista o número surpreendente de 113 solicitando autorização à SPA/MF após divulgação das portarias".

Pedro Simões e **Ana Claudia Beppu**, sócios do Veirano Advogados, juntamente com a associada Luiza Cardeal Martorano e o advogado Felipe Getz, concordam que a regulamentação editada pela SPA/MF foi de inegável importância para o setor de apostas no Brasil, proporcionando, de um lado, maior segurança jurídica às bets e, de outro, confiabilidade e transparência aos próprios apostadores, que terão a certeza de estarem apostando por meio de plataformas sérias e que respeitarão os seus direitos. De acordo com a equipe do Veirano, a apresentação de mais de 100 pedidos de autorização à SPA até o dia 20 de agosto superou as expectativas dos agentes do mercado e do próprio regulador e comprova a confiança das bets no regulador e na regulamentação que vem sendo editada. Resta saber quantos, dentre estes, passarão pelos rigorosos critérios estabelecidos para aprovação. Permanecem, também, os desafios quanto à interpretação dos conceitos da nova regulamentação que deverá ser colocada em prática pelas bets autorizadas.

DESAFIOS

Os desafios envolvendo a regulação dos jogos e apostas são muitos. Façam suas apostas: muitos ajustes serão feitos e novas medidas deverão tomadas até que o setor esteja adaptado. Mas um fato é evidente: entre dezembro de 2023 até agora, o governo federal, em especial a Secretaria de Prêmios e Apostas, vem dando passos largos em direção à regulamentação de uma atividade econômica relevante, a qual vinha sendo explorada sem qualquer contrapartida ao erário ou à população brasileira. Agora, o jogo mudou.

Os integrantes do Pinheiro Neto Advogados consideram que, a indústria de apostas de quota fixa no Brasil tem enorme potencial de geração de riqueza. Além de gerar muita receita tributável ao governo Brasileiro, a indústria impulsiona outros setores da economia, como serviços financeiros, publicidade e o próprio esporte, que há anos vem se profissionalizando

no Brasil. Para o sócio João Rafael L. Gândara de Carvalho, e associado sênior André Santa Ritta, os principais desafios jurídicos, passam hoje pela coexistência das apostas de quota fixa com outras atividades de jogos e apostas ainda não reguladas, que pode exigir atenção de operadores com portifólio mais variado de produtos, e as discussões em torno do licenciamento de plataformas de apostas pelos Estados em detrimento do licenciamento federal. "Além disso, as discussões em torno da reforma tributária chamam a atenção do setor, já que a elevação desproporcional da carga tributária poderá fortalecer exatamente o avanço do mercado informal de jogos, o que seria ruim para o país. No âmbito da atuação dos escritórios, considerando a variedade de temas e o fato de ser um setor em verdadeira formação na economia, aqueles com enfoque multidisciplinar, cobrindo diferentes áreas e frentes de atuação, parecem estar se saindo melhor no atendimento à essa indústria", ponderam.

Conforme Eduardo Carvalhaes, sócio do Lefosse, do ponto de vista mercadológico, a tendência mundial corrobora a expectativa de que as apostas esportivas se tornem ainda mais populares com o aumento da transparência das regras e da garantia da confiança e segurança aos apostadores. "Além de se adaptarem aos novos critérios técnicos e econômicos de oferecimento dos jogos previstos nas novas regulamentações, as operadoras que atuarem no ambiente online também deverão distribuir um mínimo de 85% do que foi arrecadado com apostas em prêmios para os usuários. Como haverá pagamento pela outorga, além da tributação, não é possível descartar de antemão o risco de que algumas dessas empresas que atuam hoje em limbo regulatório não optem pela regularização no Brasil. Na prática, a eficácia das novas regras só será testada em 2025, e deverá envolver fiscalização e monitoramento efetivos pelas autoridades das regras que devem ser seguidas por todos os stakeholders envolvidos na cadeia do setor. Como escritório de advocacia, atuamos em conjunto com os clientes para ajustar as operações às novas regulamentações, incluindo processos de regularização e obtenção de autorizações, além de auxiliar na análise da regulamentação elaborada e no processo de aperfeiçoamento regulatório", diz.

Na opinião da equipe do Veirano Advogados, a edição de nova regulamentação em um mercado regulado traz desafios intrínsecos de interpretação que terão de ser enfrentados pelos agentes operadores e pelo órgão regulador. Mesmo se tratando de um setor regulado, há que se cuidar para que a edição de novos regulamentos ocorra diante da existência de problemas e questões concretas a serem endereçadas pelo regulador, que poderão ser detectados à medida em que este novo setor se desenvolva.

Retrocesso ou Proteção Jurídica?

Uma análise sobre a decisão do CNJ sobre Alienação Fiduciária de Imóveis

Em 05 de junho de 2024, o mercado foi surpreendido com uma decisão proferida pelo Conselho Nacional de Justiça (CNJ), que limitou a constituição de alienação fiduciária de bens imóveis exclusivamente a entidades integrantes do Sistema Financeiro Imobiliário (SFI), cooperativas de crédito e administradoras de consórcio de imóveis, obrigando todas as demais pessoas (físicas e jurídicas) a utilizarem escritura pública para formalização da alienação fiduciária de imóveis. A decisão levanta um questionamento, abordado por **Domicio dos Santos Neto** e **Fernando Bilotti Ferreira**, sócios do Santos Neto Advogados, no artigo abaixo.

A decisão proferida pelo Conselho Nacional de Justiça (CNJ), ocorreu no julgamento do Procedimento de Controle Administrativo nº 0000145-56.2018.2.00.0000 e reconheceu a validade do Provimento nº 93/2020 do Tribunal de Justiça de Minas Gerais. O entendimento corrobora o posicionamento, que até então era tido como minoritário, das justiças do Pará, Maranhão, Paraíba e Bahia.

Os principais fundamentos do CNJ foram: o instrumento particular que trata de alienação fiduciária causa insegurança jurídica; o Estado deve intervir em determinadas relações entre particulares para conferir-lhes juridicidade e autenticidade; o artigo 108 do Código Civil exige a escritura pública nos contratos de oneração e/ou transmissão de propriedade imóvel; e a interpretação que mais harmoniza os dispositivos legais pertinentes é a de que a celebração de contratos de alienação fiduciária de bens imóveis por instrumento particular, com efeitos de escritura pública, é restrita às entidades do SFI, cooperativas de crédito e administradoras de consórcio de imóveis.

Essa posição é um retrocesso significativo. Há anos o mercado privado utiliza o instrumento particular para a constituição de garantia fiduciária sobre imóveis, sendo que muitos desses documentos têm utilizado inclusive assinaturas eletrônicas em sua constituição. A forma como referidas garantias têm sido constituídas trazem segurança jurídica e celeridade na liberação dos recursos que baseiam a operação. Fundos de investimento, fundos imobiliários, companhias securitizadoras, empresas de fomento mercantil e fintechs de crédito desenvolveram estruturas que permitem a negociação de créditos garantidos por imóveis sem a necessidade da onerosa e burocrática escritura pública, tudo expressamente autorizado por Lei.

Quando dizemos que referida forma de atuação é (ou era) expressamente autorizado por lei, é fundamental analisar a evolução legislativa sobre a questão. O Código Civil de 1916 exigia, em seu artigo 134, II, escritura pública para atos constitutivos ou translativos de direitos reais. No entanto, a Lei nº 9.514 de 1997, na redação original do seu artigo 38, permitiu a celebração de contratos de alienação fiduciária por escritura pública ou instrumento particular, afastando expressamente a exigência do referido artigo 134, II, do Código Civil de 1916. Ora, se a própria lei que rege o instituto da alienação fiduciária de imóvel estabelece que referida garantia pode ser outorgada por escritura pública ou instrumento particular e afasta a incidência prevista anteriormente, não há desarmonia legislativa que pudesse justificar uma interpretação tão restritiva (e contrária ao texto expresso da lei).

DOMICIO SANTOS NETO

é sócio fundador do Santos Neto Advogados e atua nas áreas de agronegócio, bancário e financeiro, comercial, contratos, contratos internacionais, criptoativos, mercado de capitais e project finance.

Mesmo com o Código Civil de 2002, o artigo 38 da Lei nº 9.514 de 1997, com a redação dada pela Lei nº 10.931 de 2004, permitiu o instrumento particular para a constituição de alienação fiduciária de bem imóvel nos casos de compra e venda com financiamento, mútuo, arrendamento mercantil e cessão de crédito com garantia real. Não se pode mencionar o efeito repristinatório do artigo 108 do Código Civil, em razão do que dispõe a Lei de Introdução às Normas do Direito Brasileiro, aplicável a lei de 1997.

Por quase 30 anos permitiu-se a constituição de alienação fiduciária de bem imóvel por instrumento particular. No entanto, agora o CNJ decide "tutelar" essa relação entre particulares, sob a justificativa de "conferir-lhes juridicidade e autenticidade". O registro dessa garantia (que basicamente a torna pública para todos os interessados) já não atenderia essa finalidade?

Além disso, existem diversos instrumentos que sempre conviveram com a garantia de alienação fiduciária de imóvel incluída no próprio título, como ocorre, por exemplo, com as cédulas, em especial a própria Cédula de Produto Rural. Referidos instrumentos, a partir de hoje, deverão ser elaborados em escritura pública ou ter a sua garantia concedida em instrumento separado?

Embora tenhamos o entendimento de que a atual posição do CNJ não tem o condão de macular nenhuma garantia que tenha sido previamente constituída e registrada, é evidente que o órgão, ao não dedicar uma linha sequer a explicar os efeitos dessa decisão sobre instrumentos já registrados, foi responsável por criar discussões no mercado de crédito privado sobre revisar ou aditar as garantias concedidas em instrumentos particulares.

Num mundo cada vez mais digital, exigir escritura pública para esses atos é um verdadeiro retrocesso, devido à burocracia, morosidade e onerosidade que se impõe. Essa decisão, além de ser questionável do ponto de vista legal, representa um retrocesso ao restringir a celebração de contratos de alienação fiduciária por instrumento particular fora do ambiente do SFI. O posicionamento compromete a segurança jurídica e impõe obstáculos desnecessários na relação entre particulares.

FERNANDO BILOTTI FERREIRA

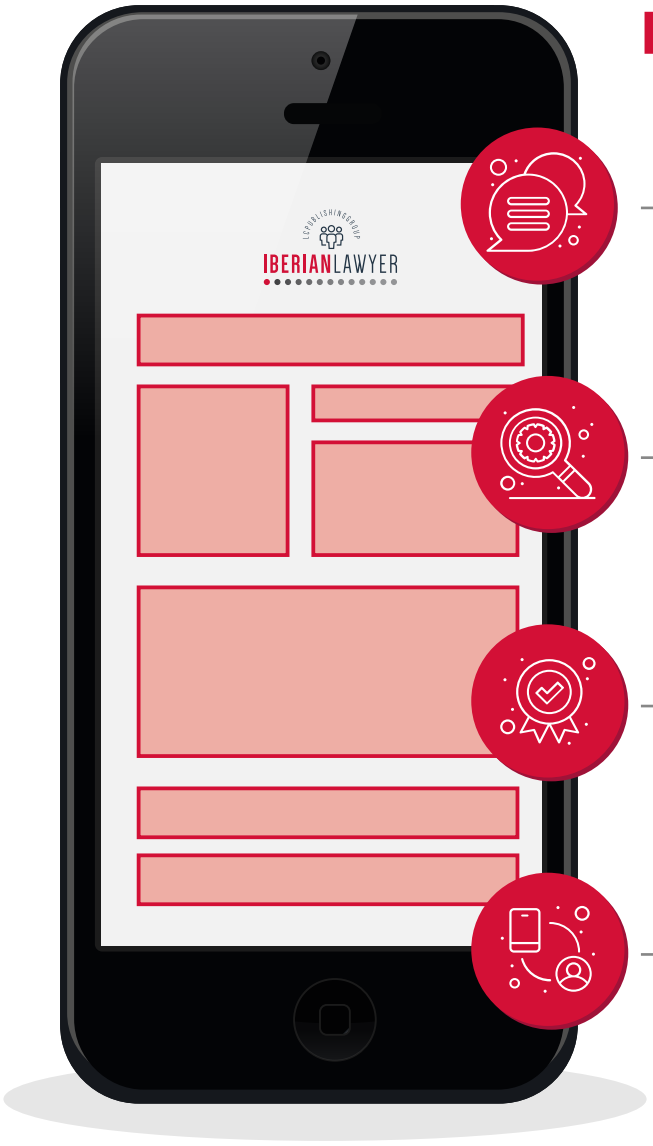
é sócio do Santos Neto Advogados e atua nas áreas de agronegócios, arbitragem, comercial, consumidor, contencioso, contratos, contratos internacionais e Insolvência e Reestruturação.

LC PUBLISHING GROUP

IBERIAN LAWYER

THE DIGITAL MONTHLY MAGAZINE

DEDICATED TO THE IBERIAN BUSINESS COMMUNITY



EVERY ISSUE INCLUDES:

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

Follow us on

Search for IBERIAN LAWYER or IBL Library on Download on the App Store GET IT ON Google Play

For information: info@iberianlegalgroup.com

ALICIA MUÑOZ LOMBARDÍA

O departamento jurídico do banco líder em capitalização de mercado na UE

A Diretora de governança, regulação e assessoria jurídica para commercial and private banking do Banco Santander, Alicia Muñoz Lombardía, detalha os desafios enfrentados, os critérios para selecionar os escritórios com os quais trabalham e sua visão do futuro do mundo jurídico

por julia gil

O Banco Santander foi coroado o banco da União Europeia com maior capitalização de mercado, superando o BNP Paribas. A entidade presidida por Ana Botín tem um valor de mercado de pouco mais de 70.000 milhões de euros, à frente dos 67.400 milhões de sua rival francesa. Mas como é o departamento jurídico do banco número um da Europa? O *Iberian Lawyer* conversou com **Alicia Muñoz Lombardía**, Diretora de Governo, Regulação e Assessoria Jurídica para a Banca Comercial e Privada do Banco Santander, para conhecer melhor o funcionamento por dentro.

Como é o departamento jurídico do maior banco por capitalização de mercado da União Europeia?
Somos um grande grupo presente em mais de dez geografias e é precisamente esta combinação única de escala local e global que nos permite estar entre os bancos mais rentáveis nos nossos mercados. Cada geografia tem sua própria equipe jurídica e a coordenação que existe no nível do grupo favorece o compartilhamento de melhores práticas e a colaboração em operações transnacionais. Especificamente, no Santander Espanha, a Secretaria Geral está dividida em 4 áreas: Governança, Regulação e Assessoria Jurídica para Bancos Comerciais e Privados; a Assessoria de Banca de Atacado, Recuperações, Seguros e Privacidade, a Assessoria Processual e a Assessoria Tributária. Temos uma equipe muito experiente, orientada para os negócios e muito diversificada, pois não apenas os advogados trabalham, mas, para enfrentar os importantes desafios que enfrentamos e um mundo em mudança, precisamos ter profissionais de outras áreas, como tecnólogos, sociólogos ou economistas.

Como esse departamento cresceu nos últimos anos, em termos de recrutamentos?
Após a fusão com o Banco Popular (nota do editor: o Banco Santander adquiriu o Banco Popular em 2017), um número significativo de profissionais ingressou no departamento jurídico e também fomos adaptando o tamanho do departamento às necessidades que surgem, buscando um equilíbrio entre a assessoria interna e o apoio de escritórios externos para oferecer o melhor serviço aos nossos clientes.

Qual é o maior desafio que você enfrentou nos últimos anos?
Nos últimos quatro anos, ocorreu uma série de eventos que testaram a resiliência de todas as organizações. Durante a pandemia, estivemos ao lado de nossos clientes com programas de financiamento com garantias de ICO, moratórias e outras medidas que, com o devido suporte jurídico, permitiram o fluxo de crédito para a continuidade da atividade e até mesmo o financiamento do investimento. A invasão da Ucrânia pela Rússia levou à aplicação de sanções e ao desenvolvimento

ALICIA MUÑOZ LOMBARDÍA

«Cada vez mais a assessoria jurídica será procurada»

> «Já superamos aqueles tempos em que tudo era urgente e os assuntos eram fechados de madrugada como regra»

de iniciativas sociais, como o acolhimento de refugiados ucranianos na Cidade Financeira, para os quais implantamos intensa colaboração público-privada. No campo ESG, as instituições financeiras desempenham um papel importante na canalização de recursos voltados para a transição para uma economia de baixo carbono e, por isso, o Santander está desenvolvendo soluções financeiras e não financeiras inovadoras para pessoas físicas e jurídicas, nas quais a assessoria jurídica é fundamental. Por fim, o tsunami regulatório ocorrido nos últimos anos acrescenta maior complexidade ao nosso trabalho e, agora mais do que nunca, a formação contínua é essencial. E, permita-me, os profissionais do direito devem conhecer não apenas o horizonte regulatório, mas também o ambiente geopolítico e econômico, as tendências e os riscos emergentes.

Quais são as competências que mais valoriza nos processos de contratação de advogados internos?
O advogado da empresa deve ter sólidos conhecimentos jurídicos e uma clara orientação para o negócio, bem como habilidades de trabalho em equipe e, acima de tudo, ser muito versátil. Cobrimos todas as disciplinas jurídicas e buscamos um equilíbrio entre especialização e prática generalista. O advogado bancário, além disso, opera em um setor altamente regulamentado, onde se aplicam não apenas regras com status de lei, mas também soft law, guias e recomendações que moldam as expectativas de supervisão. E, não menos importante, buscamos profissionais alinhados com a cultura e os valores do banco, e promovemos um ambiente inclusivo e diverso, onde todas as pessoas possam desenvolver seu potencial, reconhecendo conquistas e usando os aprendizados derivados das falhas para melhorar.

Que critérios segue e quais são as características que mais valoriza na seleção das sociedades de advogados com que trabalha? Que conselho você daria para as empresas que desejam trabalhar com um banco tão grande quanto o Santander?
Dependendo do assunto, trabalhamos com escritórios maiores para ações judiciais de massa ou especializadas, em caso de litígio singular. Valorizamos especialmente a disponibilidade dos parceiros, a proximidade, o conhecimento do banco e as particularidades do nosso negócio. A velocidade na resposta é importante, com priorização adequada. Felizmente, já superamos

ALICIA MUÑOZ LOMBARDÍA

aqueles momentos em que tudo era urgente e os assuntos eram fechados de madrugada como regra. Em suma, ter uma equipe altamente treinada em todos os níveis, com tempos de resposta adequados à urgência e relevância do assunto e honorários dependendo da complexidade da assessoria prestada, são os pontos críticos.

Quais serviços você mais terceiriza para escritórios de advocacia?
Fundamentalmente, terceirizamos litígios e operações singulares em que a contraparte tem o apoio de uma empresa externa.

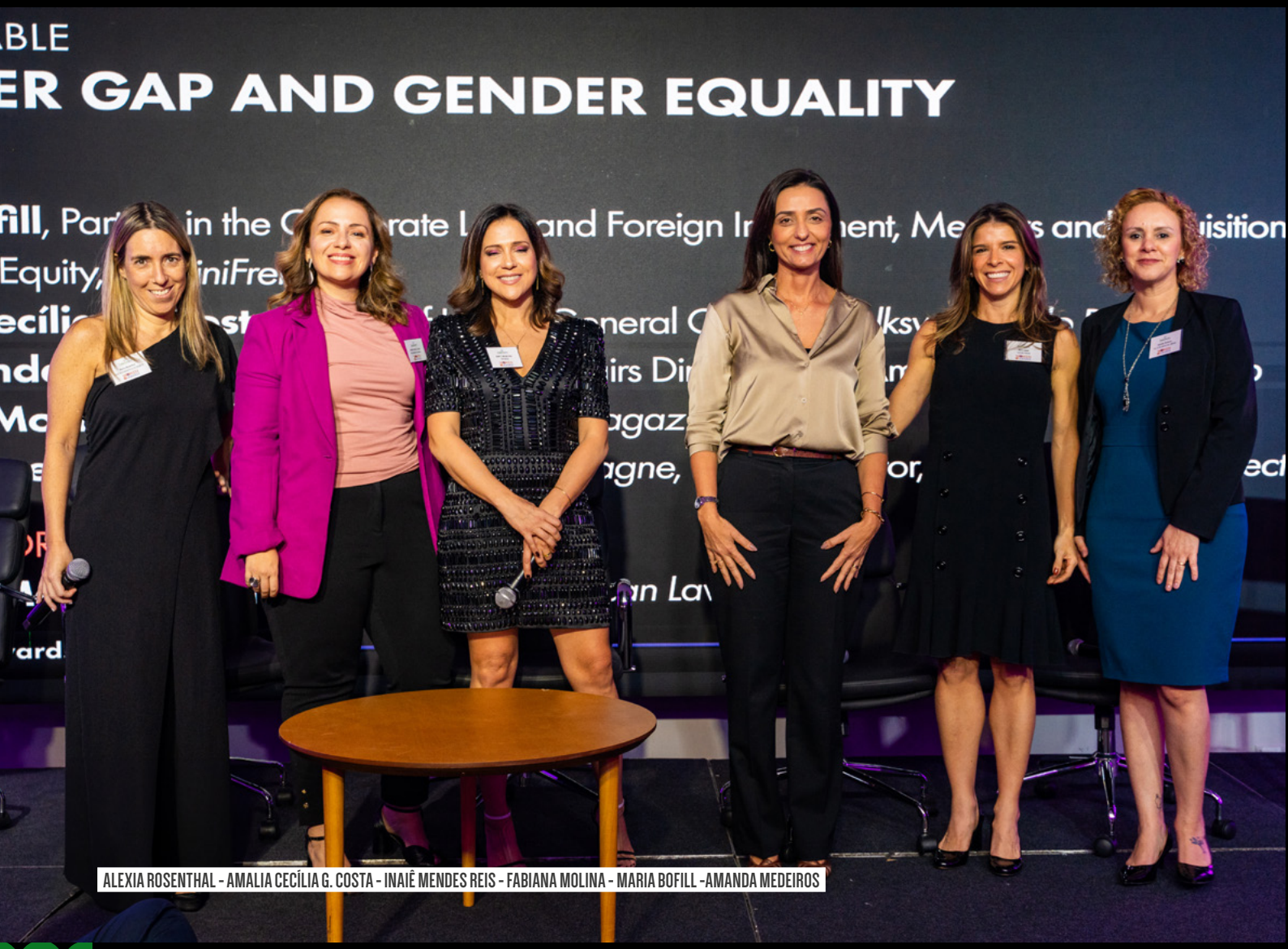
Você está usando novas ferramentas tecnológicas e, em particular, IA no departamento jurídico do Santander? E se sim, de que forma isso os está ajudando?
Na Secretaria Geral do Santander Espanha, estamos imersos em um ambicioso projeto de transformação digital que visa simplificar, otimizar e automatizar processos para reduzir tarefas operacionais repetitivas e manuais, além de reduzir o risco operacional. A digitalização liberará tempo que pode ser gasto em funções de maior valor. Gostaria de lembrar que a inteligência artificial não serve para tudo e também requer um investimento significativo de recursos. Por isso, é necessário identificar casos de uso que envolvam um volume significativo de dados e documentação, que tenham impacto no negócio e que permitam a padronização. Testar casos de uso e desenvolver prompts, ou seja, a capacidade de fazer perguntas inteligentes e criativas, são essenciais na nova economia de dados. No Departamento Jurídico do Santander Espanha estamos utilizando novas ferramentas tecnológicas para a gestão em massa de escritórios e comunicações, processos judiciais, para os bastanteos e testamentários. Basicamente, a eficiência será produzida pelo uso da IA na extração de dados e no novo processo de validação e upload em relatórios jurídicos. A Inteligência Artificial não vai substituir o advogado, mas vai acompanhá-lo em suas tarefas, facilitando sua execução.

Qual é a sua visão do futuro do mundo jurídico e dos serviços profissionais?
Na minha opinião, a advocacia tem um grande futuro, pois em um mundo incerto e distópico com riscos jurídicos crescentes, cada vez mais a assessoria jurídica será procurada. Como disse antes, devemos combinar a hiperespecialização e visão global que nossa profissão exige e a capacidade de relacionar conceitos para avaliar todas as implicações jurídicas das questões levantadas. Tudo isso, com empatia, pensamento crítico e analítico, antecipando as necessidades que possam surgir em nosso respectivo campo. Tenho certeza de que as novas tecnologias vão reformular a forma de trabalhar nos departamentos e escritórios de advocacia "internos" e temos que estar abertos a reformular abordagens consolidadas e abraçar a mudança e sempre com estrita observância da legalidade e do sistema jurídico. A gestão de pessoas é outro desafio e devemos ser capazes de atrair e reter talentos; O exercício profissional é um meio muito apropriado para que os jovens advogados sintam que geram um impacto social positivo e desenvolvam seu propósito de promover uma sociedade mais justa e equitativa. E, finalmente, um apelo à ação: temos que ser líderes, fazer propostas e explorar oportunidades para contribuir para o progresso e crescimento de nossos clientes.

> **«Temos que ser líderes, fazer propostas e explorar oportunidades»**

BANCOS NA EUROPA COM A MAIOR CAPITALIZAÇÃO DE MERCADO

Banco Santander – 70.384 milhões de euros
BNP Paribas – € 67,4 bilhões
Intesa Saopaolo - € 63 bilhões
Unicredit – € 57,6 bilhões
BBVA – 52.450 milhões de euros



ALEXIA ROSENTHAL - AMALIA CECÍLIA G. COSTA - INAIÊ MENDES REIS - FABIANA MOLINA - MARIA BOFILL -AMANDA MEDEIROS

Diferença de gênero e equidade de gênero: um debate necessário

No último dia 12 de setembro, o The Latin American Lawyer celebrou o Women Awards no Hotel Tivoli em São Paulo, Brasil. Advogadas dos principais escritórios de advocacia e in-houses de importantes empresas foram reconhecidas por seu trabalho e excelência nas mais diferentes áreas.

Além da premiação, o evento contou com um bate papo com o tema "Diferença de gênero e igualdade de gênero", com a participação e considerações de advogadas que enfrentam rotineiramente os desafios de serem mulheres líderes em seus segmentos, são elas: **Alexia Rosenthal**, sócia, TCA Tanoira Cassagne, conselheira do Mercado Abierto Electrónico S. A. – MAE; **Amalia Cecília G. Costa**, diretora jurídica da Volkswagen do Brasil; **Fabiana Molina**, chefe do departamento jurídico da Ultragaz; Inaiê Mendes Reis, diretora jurídica e de assuntos corporativos da América Latina, Grupo Prysmian e **Maria Bofill**, sócia da área de direito societário e investimento estrangeiro, M&A e private equity, de TozziniFreire Advogados.

O The Latin American Lawyer, teve a honra de entrevistar cada uma delas, confira a seguir:

ALEXIA ROSENTHAL

Alexia Rosenthal, sabemos que a sociedade exige mais das mulheres em termos de produtividade e vida pessoal. Estamos sempre sendo avaliados e pressionados. Como mantemos o equilíbrio e continuamos fazendo o nosso melhor?

Rosenthal: É um fato que as mulheres estão predominantemente na vanguarda das famílias, seja para cuidar dos filhos, administrar a casa em geral ou cuidar de pais idosos. Há algumas questões que podem ser revistas na perspectiva das políticas de emprego, bem como na perspectiva das mulheres em geral, no que diz respeito à sua própria organização de prioridades. É importante saber quando desacelerar e aceitar que o desenvolvimento da carreira pode não ser tão rápido ou dinâmico por alguns anos, e não deixar que isso seja uma fonte de frustração.

Se as empresas para as quais trabalhamos nos valorizarem, elas apoiarão esse crescimento mais lento, mas constante.

Delegar tarefas e compartilhar responsabilidades, buscar orientação de mulheres mais experientes, não competir e entender que as prioridades da vida pessoal são únicas. Encontrar a compatibilidade entre vida pessoal e profissional, estabelecer metas alcançáveis para si mesmo são alguns conselhos válidos.

As empresas também podem e devem ter políticas que apoiem as mulheres em diferentes situações, criando uma cultura corporativa na qual, fique claro que a vida pessoal é mais importante do que a vida profissional. Uma pessoa feliz em seu ambiente de trabalho dá o seu melhor para alcançar resultados no trabalho. Isso cria um ciclo virtuoso para os resultados gerais das empresas.

Gostaríamos que você compartilhasse sua experiência nos últimos 7 anos como diretora independente de um mercado argentino, sendo a única mulher entre 16 homens, todos representantes de bancos argentinos.

Rosenthal: Enfrentei algumas situações que me colocaram em uma posição desconfortável. Com o tempo, percebi que todos nós temos preconceitos inconscientes e isso não significa que somos pessoas más. Mesmo eu, com um filho e uma filha, nem sempre os crio igualmente. Procuro integrar amorosamente e fazer as pazes com essas realidades, entendendo que elas não vêm de más intenções. Acredito firmemente que equipes homogêneas produzem produtos homogêneos, enquanto equipes diversas produzem produtos inovadores, criativos e enriquecidos.

Nesse sentido, sinto que consegui complementar minha visão com a dos outros e tenho sido cada vez mais ouvido. Claro, também aprendi muito com os homens. Às vezes, pensa-se que

tudo o que dizem em uma sala de reuniões deve ser tecnicamente impecável e impactante, mas aprendi com eles que, no contexto do brainstorming, é valioso compartilhar o que se pensa, porque essas contribuições ajudam a alcançar um consenso saudável. Claramente, o conhecimento técnico é essencial, mas estou cada vez mais percebendo que a inteligência emocional é tão, se não mais, indispensável.
Por fim, gostaria de deixar uma mensagem para as mulheres: concentre-se no trabalho em rede. Em ambientes de golfe ou passeios de uísque, os homens às vezes fecham negócios muito importantes. As mulheres precisam fazer o mesmo, e tanto quanto possível, em vez de correr para casa, priorizar nosso próprio networking ou participar dos eventos de networking da empresa, onde surgem muitas oportunidades de negócios.

AMALIA CECÍLIA G. COSTA

Amália Costa, a Volkswagen do Brasil tornou-se signatária do Movimento Mulher 360 e da Iniciativa Empresarial pela Igualdade Racial, como parte de sua estratégia de Diversidade e Inclusão. Uma das metas da empresa é atingir 25% de mulheres na liderança até 2024. Como esse objetivo evoluiu?
Amália Cecília Costa: A Volkswagen é, de fato, signatária do Movimento 360 e da Iniciativa Empresarial. Mas não é só isso. A VW também é signatária do Fórum de Gerações e do Futuro do Trabalho, bem como da agenda LGBTi+ e muito mais.
Portanto, não é fácil discutir diversidade em uma empresa com uma história predominantemente masculina, com uma linha de produção que chegou ao Brasil há mais de 70 anos. Mas o fato é que a empresa tomou a decisão certa de tornar isso uma prioridade. Tanto que hoje há um comitê executivo dedicado a essa questão, para monitorar não apenas nossas metas, mas, principalmente, como realizamos a transformação cultural, como proporcionamos um ambiente seguro para todos trabalharem, inclusive psicologicamente seguro. Como ouvimos nosso pessoal e entendemos o que precisa ser melhorado. Assim, por meio do comitê executivo, foram criados grupos de diálogo. Eu sou o patrocinador de dois, um para gênero e outro para raça.
Então, falando especificamente sobre a agenda de gênero, em termos de como pretendemos atingir nossas metas, acho que há uma mistura de muitas ações, certo? Há programas de desenvolvimento interno para mulheres que são executivas em potencial, posições afirmativas, posições dentro da empresa com uma perspectiva diversificada nos processos de promoção, e assim por diante. É tudo isso junto, mas essencialmente com o compromisso total e a intenção real da empresa. É claro que há o nosso comportamento como mulher. Vamos cuidar das mulheres ao nosso redor. É um exercício diário de: Como você pode ajudar, como você pode dar a alguém o impulso necessário para o desenvolvimento de sua carreira. Portanto, acho que essa história é muito verdadeira. Um sobe e puxa o outro. Nós chegaremos lá.

Como os rótulos e estereótipos sobre os papéis de gênero afetam o desenvolvimento de habilidades interpessoais e contribuem para a lacuna de gênero em ambientes profissionais? Os rótulos já foram um obstáculo em sua carreira?
Costa: Os rótulos, de certa forma, me afetaram. Comecei a trabalhar muito cedo, mas logo entrei em um ambiente predominantemente masculino e bastante sexista, no mundo das transações corporativas. Lá, para ser ouvido e transmitir suas ideias, muitas vezes é preciso ser mais assertivo e falar mais alto. Não demorou muito para que minha assertividade fosse rotulada como agressividade. Esses rótulos, durante muitas vezes,

me destruíram internamente, pois durante anos vivi dentro de mim uma voz de culpa, dizendo que você está errado. Mas comecei a perceber que esses supostos rótulos poderiam ser, na verdade, meus pontos fortes.
Hoje, com a maturidade e mais tempo de carreira, o que eu realmente acredito é que quanto mais genuíno você for, quanto mais verdadeiro e respeitoso for com sua essência, maiores serão suas chances de sucesso. Nem sempre será confortável ou fácil, mas isso lhe dará mais motivos para continuar e mais propósito em tudo o que fizer. Por isso, costumo dizer em conversas com outras mulheres que ser genuína é incrível. Os seres humanos são complexos, e é tolice pensar que existe apenas um tipo de pessoa que pode alcançar o sucesso. Há inúmeras maneiras de ter sucesso e, quando estamos escolhendo alguém para trabalhar ou fazer parceria, devemos nos libertar de expectativas limitantes. Alguém poderoso e talentoso pode apresentar um avatar que lhe pareça estranho ou desconfortável, mas pode ser exatamente o que você precisa.

INAIÊ MENDES REIS

Inaê Reis, recentemente, você levantou a questão da representação feminina no mundo corporativo em uma publicação. Isso nos leva diretamente à relação entre equidade e igualdade de gênero. Manter as mesmas posições não significa agir da mesma maneira. Conte-nos sobre essa reflexão e a importância de as mulheres explorarem seu potencial, olhando para suas diferenças.
Mendes Reis: Alguns anos atrás, eu estava em um Happy Hour com alguns colegas de trabalho e o assunto D&I surgiu. Um deles, que na verdade é um bom amigo meu, fez um comentário que realmente me perturbou. Ele disse que não achava que eu trouxesse diversidade de gênero para a empresa, porque trabalho como um homem.
E então a conversa se desenvolveu para uma discussão sobre o que torna uma liderança feminina diversificada em comparação com uma liderança masculina. É claro que D&I não é apenas trazer algo diferente para a empresa, mas principalmente dar oportunidade às mulheres. No entanto, frequentemente anunciamos como a diversidade favorece o brainstorming, soluções criativas e pensar "fora da caixa". Então, o que é que nós, como mulheres, estamos trazendo em termos de diversidade? Não tenho todas as respostas, mas essa pergunta me fez pensar no meu estilo de liderança e em como eu poderia explorar mais minha feminilidade no meu dia-a-dia de trabalho.

Muitas empresas ainda lutam para celebrar adequadamente o Dia da Mulher. Qual você acha que é a melhor abordagem?
Mendes Reis: Minha perspectiva: A primeira imagem que pode vir à mente é uma rosa vermelha, que é um exemplo do que NÃO fazer. A resposta não é direta. É um dia para comemorar, refletir ou lutar? Não há resposta certa ou errada, mas uma coisa em que acredito firmemente é que os homens precisam ser incluídos na conversa. Muitas vezes vi palestras sobre violência doméstica, equilíbrio de gênero, equilíbrio entre trabalho e vida pessoal e lutas de maternidade dirigidas apenas às mulheres. As mulheres já conhecem esses desafios. Esses tópicos também precisam ser discutidos com os homens. Eles precisam entender que a violência doméstica não é apenas física e como é desafiador equilibrar maternidade e trabalho. O Dia da Mulher deve ser um dia de reflexão sobre as mulheres, mas uma reflexão de homens e mulheres.

FABIANA MOLINA

Fabiana, você é um modelo, pois trabalha no setor de energia, petróleo e gás, já que as mulheres ainda estão sub-representadas no setor de energia. Quais são os principais desafios de liderar uma área predominantemente masculina?

Molina: Embora o setor de energia seja predominantemente ocupado por homens, o Departamento Jurídico da Ultragaz é bastante diversificado, não apenas em termos de gênero, que é bastante equilibrado, mas também em termos de diversidade geracional. Acredito que um ambiente inclusivo é construído por meio de transparência, comunicação clara e colaboração. Uma cultura de diversidade é essencial para o sucesso da equipe, pois tais ambientes permitem a participação de todos e a valorização de diferentes perspectivas nas discussões.

No meu ponto de vista, as mulheres em cargos de liderança servem de modelo para outras mulheres, provando que é possível alcançar posições de liderança independentemente do setor. Por isso, acredito que temos uma grande responsabilidade de criar um ciclo positivo em favor de outras mulheres. Além de liderar pelo exemplo e promover um ambiente acolhedor e empático, as mulheres líderes têm muito a contribuir com outras mulheres. Isso pode ser feito por meio de mentorias, oferecendo orientação, apoio e oportunidades de desenvolvimento, bem como por meio de discussões como a que estamos tendo agora, grupos de diversidade e inclusão e quaisquer outras iniciativas que demonstrem que é possível alcançar posições de liderança e manter um equilíbrio entre a vida pessoal e profissional. Além disso, é essencial que as empresas implementem políticas que incentivem a diversidade e a inclusão, como programas de desenvolvimento de lideranças femininas, treinamento de preconceitos inconscientes e criação de redes de apoio. Essas ações não apenas fortalecem a cultura organizacional, mas também contribuem para um ambiente de trabalho mais justo e equitativo, onde todos têm a oportunidade de prosperar.

Você destacou a importância de implementar políticas que promovam a diversidade e a inclusão. Você poderia compartilhar alguns exemplos de tais políticas adotadas pela Ultragaz e nos setores de energia ou óleo e gás?

Molina: As mulheres hoje desempenham um papel significativo na tomada de decisões sobre a compra de produtos e serviços. No entanto, a participação feminina nas empresas ainda é modesta, especialmente em setores tradicionalmente ocupados por homens e em cargos de liderança, como energia e petróleo e gás. Em setembro de 2022, uma pesquisa no setor de GLP constatou que cerca de 44% das mulheres se sentiam desconfortáveis com oportunidades desiguais de promoção entre gêneros, tratamento diferenciado e disparidades salariais e de equidade. Por outro lado, quase 60% disseram que workshops, mentorias e cursos internos estavam disponíveis nessas empresas como oportunidades profissionais para o desenvolvimento da liderança feminina. Na mesma pesquisa, as mulheres consideraram que o equilíbrio entre a vida pessoal e profissional é a questão mais incômoda no ambiente de trabalho atual.

No ano passado, também realizamos uma pesquisa de diversidade na Ultragaz, que revelou que 74% dos colaboradores reconhecem os esforços da empresa para promover a inclusão e a diversidade. Considerando todos esses dados, a Ultragaz criou um Comitê de Diversidade em 2023, e eu sou um de seus patrocinadores. O comitê definiu prioridades estratégicas, como licença parental estendida. 100% da nossa alta administração participou de cursos de

diversidade. Além disso, organizamos workshops, programas de mentoria e cursos internos para apoiar o desenvolvimento profissional, com foco em mulheres em cargos de liderança. Procuro ser exemplo para essas mulheres diariamente, demonstrando que é possível equilibrar os papéis de mãe, cidadã engajada em questões sociais e profissional do segmento de GLP.

MARIA BOFILL

Maria Bofill, o TozziniFreire tem um programa chamado TFporElas, incluindo uma cartilha "Como ser um aliado" que fala muito sobre igualdade e equidade de gênero. Como isso ajudou o escritório e seus profissionais a se posicionarem sobre essa questão?
Bofill: O grupo TFporElas promove a igualdade de gênero por meio de educação, eventos e conteúdo sobre tópicos como liderança, maternidade e mulheres na política. Além disso, são várias as iniciativas que temos em TozziniFreire. O escritório é composto por 64% de mulheres, sendo 65% em funções administrativas e 63% em funções jurídicas. Entretanto, entre os sócios, as mulheres representam 44%.
Priorizamos a representação feminina no comitê executivo, que muitas vezes tem sido majoritariamente feminino. Por meio do programa TFOpen, oferecemos horários de trabalho flexíveis, opções de home office duas vezes por semana e um código de vestimenta descontraído.
Os funcionários têm direito a 5 dias de folga por ano sem a necessidade de justificar a ausência. Oferecemos 180 dias de licença maternidade e 20 dias de licença paternidade, aplicáveis a casais do mesmo sexo e casos de adoção, com licença apropriada para crianças adotadas. Temos um espaço dedicado está disponível para funcionários que precisam amamentar, incluindo homens trans e indivíduos não binários.
Temos também outros programas de inclusão e iniciativas focadas em promover um ambiente de trabalho com mais igualdade e equidade.

Na última década, vimos um aumento nos movimentos voltados para a promoção da liderança feminina, mas ainda há um longo caminho a percorrer. Na sua opinião, quais são as principais barreiras que as mulheres ainda enfrentam para alcançar a igualdade de gênero em suas carreiras e quais estratégias e medidas você acredita que as organizações devem adotar para superar esses desafios e contribuir para fechar a lacuna de gênero de forma mais eficaz?
Bofill: Apesar do progresso significativo na promoção da liderança feminina, as mulheres continuam a enfrentar desafios importantes, como preconceitos estruturais nos processos de contratação e promoção, sub-representação em cargos de liderança e tomada de decisão e expectativas sociais que colocam uma carga desproporcional de cuidados sobre elas.
Para lidar com isso, as organizações devem trabalhar ativamente para eliminar o preconceito inconsciente por meio de práticas direcionadas de recrutamento e promoção, promover a liderança feminina criando programas de orientação e oportunidades de liderança, apoiar o equilíbrio entre vida profissional e pessoal com políticas flexíveis e licença familiar remunerada e garantir que os homens estejam ativamente envolvidos como aliados na busca por maior igualdade de gênero.

Latam Women Awards 2024

NAVEGAR POR LA GALERÍA DE FOTOS

The Latin American Lawyer Women Awards 2024

As vencedoras do The Latin American Lawyer Women Awards 2024 foram anunciadas durante a cerimônia de gala realizada no Hotel Tivoli Mofarrej em São Paulo, no dia 12 de setembro de 2024.

O The Latin American Lawyer Women Awards reconheceu a excelência entre as profissionais latino-americanas que atuam em departamentos jurídicos internos e em escritórios de advocacia.

As vencedoras são as seguintes:

IN-HOUSE CATEGORIES

Categoría	Ganador
IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR	Fabiana Molina - Ultragaz
IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR AUTOMOTIVE & TRANSPORT	Amália Costa - Volkswagen do Brasil
IN HOUSE COUNSEL OF THE YEAR BANKING & FINANCE	Lucinéia Possar - Banco do Brasil
IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR CONSUMER GOODS MANUFACTURING	Maurin Pérez de León - Unilever
IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR E-COMMERCE & RETAIL	Renata Cassini - Dufry Group
IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR ENERGY & INFRASTRUCTURE	Inaiê F. Mendes Reis - Prysmian Group
IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR FASHION, DESIGN, LUXURY	Flavia Marcucci Kazakevicius - EssilorLuxottica
IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR FOOD & BEVERAGE	Andreia Marcelino - Danone
IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR INSURANCE	Mayumi Aoki Francini - AXA no Brasil
IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR MINING	Marina Diniz Candido Araujo - Kinross Brasil Mineração
IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR PHARMA, HEALTHCARE & LIFE SCIENCES	Sandra Gebara Boni Hidalgo - L'Oréal
IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR REAL ESTATE	Denise Vaz - Multiplan Empreendimentos
IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR SERVICES & CONSULTANCY	Gabriela Badi Cintra do Prado - Accenture
IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR TMT	Marina Bericua - Microsoft
IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR TRAVEL & TOURISM	Isabella Vilhena - LATAM Airlines Brasil

PRIVATE PRACTICE CATEGORIES

Categoría	Ganador
TEAM OF THE YEAR	Mattos Filho
LAWYER OF THE YEAR	Maria Bofill - TozziniFreire Advogados
TEAM OF THE YEAR ADMINISTRATIVE & ENVIRONMENTAL	Gustavo Binenbojm & Associados
LAWYER OF THE YEAR ADMINISTRATIVE & ENVIRONMENTAL	Miyanou Dufour von Gordon – Hernández & Cía
TEAM OF THE YEAR ARBITRATION	Bomchil
LAWYER OF THE YEAR ARBITRATION	Cecilia Azar - Galicia
TEAM OF THE YEAR BANKING & FINANCE	Bruchou & Funes de Rioja

LAWYER OF THE YEAR BANKING & FINANCE	**Alexia Rosenthal - TCA Tanoira Cassagne**
TEAM OF THE YEAR CORPORATE – M&A	**BMA Advogados**
LAWYER OF THE YEAR CORPORATE – M&A	**Maria Cristina Cescon - Cescon, Barrieu, Flesch & Barreto Advogados**
TEAM OF THE YEAR CAPITAL MARKETS (DEBT & EQUITY)	**Monteiro, Rusu, Cameirão e Bercht Advogados**
LAWYER OF THE YEAR CAPITAL MARKETS (DEBT & EQUITY)	**Vanessa Fiusa - Mattos Filho**
TEAM OF THE YEAR COMPETITION & ANTITRUST	**Cascione Advogados**
LAWYER OF THE YEAR COMPETITION & ANTITRUST	**Lorena Pavic - Carey**
TEAM OF THE YEAR ENERGY & INFRASTRUCTURE	**Tojal Renault Advogados**
LAWYER OF THE YEAR ENERGY & INFRASTRUCTURE	**Lívia Medeiros Amorim - Veirano Advogados**
TEAM OF THE YEAR IP&TMT	**Cervieri Monsuárez**
LAWYER OF THE YEAR IP&TMT	**Mariana Zonenschein - Zonenschein Advocacia**
TEAM OF THE YEAR LABOUR	**Baker McKenzie**
LAWYER OF THE YEAR LABOUR	**Cristiane Ianagui Matsumoto - Pinheiro Neto Advogados**
TEAM OF THE YEAR LITIGATION	**Lammoglia Abogados**
LAWYER OF THE YEAR LITIGATION	**Daniela Bessone - BSBC - Borba, Simões Barbosa, Bessone, Cristofaro Advogados**
TEAM OF THE YEAR PHARMA, HEALTHCARE & LIFE SCIENCES	**Basham, Ringe & Correa**
LAWYER OF THE YEAR PHARMA, HEALTHCARE & LIFE SCIENCES	**Angela Fan Chi Kung - Pinheiro Neto Advogados**
TEAM OF THE YEAR REAL ESTATE	**Miranda & Amado**
TEAM OF THE YEAR TAX	**FAS Advogados in cooperation with CMS**
PROFESSIONAL OF THE YEAR TAX	**Carolina Rozo Gutiérrez - Philippi Prietocarrizosa Ferrero DU & Uría**
TEAM OF THE YEAR WHITE COLLAR CRIME	**Caro & Asociados**
LAWYER OF THE YEAR WHITE COLLAR CRIME	**Anna Carolina Malta Spilborghs - BMA Advogados**
BEST PRACTICE AVIATION FINANCE	**Basch & Rameh Advogados**
BEST PRACTICE TRADEMARK LITIGATION	**Maria Cecilia Romoleroux – CorralRosales**
BEST PRACTICE COMPETITION & ANTITRUST	**Perez Alati, Grondona, Benites & Arntsen**
BEST PRACTICE BANKING & FINANCE	**Morgan & Morgan**
BEST PRACTICE PHARMA	**Goulart Penteado Advogados**

TEAM OF THE YEAR

CESCON, BARRIEU, FLESCH & BARRETO ADVOGADOS

MACHADO MEYER

MATTOS FILHO

PINHEIRO NETO ADVOGADOS

TOZZINIFREIRE ADVOGADOS

LAWYER OF THE YEAR

KARIN ALVO
KLA ADVOGADOS

MARIA BOFILL
TozziniFreire Advogados

MARIA CRISTINA CESCON
Cescon, Barrieu, Flesch & Barreto Advogados

VANESSA FIUSA
Mattos Filho

MONIQUE MAVIGNIER
BMA Advogados

TEAM OF THE YEAR ADMINISTRATIVE & ENVIRONMENTAL

BMA ADVOGADOS

GUSTAVO BINENBOJM & ASSOCIADOS

HERNÁNDEZ & CÍA

SIQUEIRACASTRO ADVOGADOS

TOZZINIFREIRE ADVOGADOS

LAWYER OF THE YEAR ADMINISTRATIVE & ENVIRONMENTAL

ADRIANA MATHIAS BAPTISTA
TozziniFreire Advogados

MIYANOU DUFOUR VON GORDON
Hernández & Cía

MARINA MACIEL
BMA Advogados

SIMONE PASCHOAL NOGUEIRA
SiqueiraCastro Advogados

ALICE VORONOFF
Gustavo Binenbojm & Associados

LAWYER OF THE YEAR BANKING & FINANCE

KHARLA AIZPURUA
Morgan & Morgan

ANALÍA BATTAGLIA
Bruchou & Funes de Rioja

GABRIELA DAÑINO
Miranda & Amado

CAMILA GOLDBERG
BMA Advogados

ALEXIA ROSENTHAL
TCA Tanoira Cassagne

TEAM OF THE YEAR CORPORATE – M&A

BMA ADVOGADOS

CESCON, BARRIEU, FLESCH & BARRETO ADVOGADOS

MACHADO MEYER

MATTOS FILHO

TOZZINIFREIRE ADVOGADOS

TEAM OF THE YEAR CAPITAL MARKETS (DEBT & EQUITY)

BOMCHIL

MATTOS FILHO

MONTEIRO, RUSU, CAMEIRÃO E BERCHT ADVOGADOS

PHILIPPI PRIETOCARRIZOSA FERRERO

DU & URÍA

TCA TANOIRA CASSAGNE

LAWYER OF THE YEAR CAPITAL MARKETS (DEBT & EQUITY)

CLAUDIA BARRERO
Philippi Prietocarrizosa Ferrero DU & Uría

VANESSA FIUSA
Mattos Filho

MARINA LIPENER FENERICH
Monteiro, Rusu, Cameirão e Bercht Advogados

ALEXIA ROSENTHAL
TCA Tanoira Cassagne

MARÍA VICTORIA TUCULET
Bomchil

TEAM OF THE YEAR COMPETITION & ANTITRUST

BMA ADVOGADOS

CAREY

CASCIONE ADVOGADOS

PINHEIRO NETO ADVOGADOS

SAI DERECHO & ECONOMÍA

TEAM OF THE YEAR ENERGY & INFRASTRUCTURE

BMA ADVOGADOS

CASCIONE ADVOGADOS

LOBÃO COSENZA FIGUEIREDO

CAVALCANTE ADVOGADOS ASSOCIADOS (LCFC+)

TOJAL RENAULT ADVOGADOS

VEIRANO ADVOGADOS

LAWYER OF THE YEAR ENERGY & INFRASTRUCTURE

ANA CÂNDIDA DE MELLO CARVALHO
BMA Advogados

VALÉRIA DE SOUZA ROSA
Lobão Cosenza Figueiredo Cavalcante Advogados Associados (LCFC+)

MILANA MARTINS
Cascione Advogados

LÍVIA MEDEIROS AMORIM
Veirano Advogados

RENATA ROCHA VILLELA
Tojal Renault Advogados

TEAM OF THE YEAR IP&TMT

BASHAM, RINGE & CORREA

CERVIERI MONSUÁREZ

MATTOS FILHO

PINHEIRO NETO ADVOGADOS

ZONENSCHEIN ADVOCACIA

LAWYER OF THE YEAR IP&TMT

VIRGINIA CERVIERI
Cervieri Monsuárez

LARISSA GALIMBERTI
Pinheiro Neto Advogados

MARIA CECILIA ROMOLEROUX
CorralRosales

MARIANA VARGAS MACIAS
Basham, Ringe & Correa

MARIANA ZONENSCHEIN
Zonenschein Advocacia

LAWYER OF THE YEAR LABOUR

FLÁVIA AZEVEDO
Veirano Advogados

FRANCISCA CORTI
Carey

CRISTIANE IANAGUI MATSUMOTO
Pinheiro Neto Advogados

DANIELA LIÉVANO
Baker McKenzie

EVELYN REBULI
Alta QIL+4 Abogados

TEAM OF THE YEAR PHARMA, HEALTHCARE & LIFE SCIENCES

BASHAM, RINGE & CORREA

GOULART PENTEADO ADVOGADOS

MATTOS FILHO

MEIRA BRESEGHELLO ADVOGADOS

ASSOCIADOS

PINHEIRO NETO ADVOGADOS

LAWYER OF THE YEAR PHARMA, HEALTHCARE & LIFE SCIENCES

ANA CÂNDIDA F. SAMMARCO
Mattos Filho

ANGELA FAN CHI KUNG
Pinheiro Neto Advogados

DESIRREÉ FRANCO
Goulart Penteado Advogados

MARIANA GONZALEZ VARGAS
Basham, Ringe & Correa

FABÍOLA MEIRA DE ALMEIDA

BRESEGHELLO
Meira Breseghello Advogados Associados

TEAM OF THE YEAR REAL ESTATE

ALTA - QIL+4 ABOGADOS

CAREY

KLA ADVOGADOS

MATTOS FILHO

MIRANDA & AMADO

TEAM OF THE YEAR TAX

BRUCHOU & FUNES DE RIOJA

FAS ADVOGADOS IN COOPERATION WITH CMS

MATTOS FILHO

PHILIPPI PRIETOCARRIZOSA FERRERO DU & URÍA

PINHEIRO NETO ADVOGADOS

LAWYER OF THE YEAR WHITE COLLAR CRIME

PAMELA ALARCÓN
Philippi Prietocarrizosa Ferrero DU & Uría

VIRGINIA DEL PILAR NAVAL LINARES
Caro & Asociados

MARÍA GABRIELA GRIGIONI
Perez Alati, Grondona, Benites & Arntsen

FLÁVIA LEARDINI
Mattos Filho

ANNA CAROLINA MALTA SPILBORGHS
BMA Advogados

BEST PRACTICE TRADEMARK LITIGATION

CORRALROSALES

IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR

MARINA BERICUA
Microsoft

AMÁLIA COSTA
Volkswagen do Brasil

FABIANA MOLINA
Ultragaz

MAURIN PÉREZ DE LEÓN
Unilever

MARIANA PLASS RIZZO
J.P. Morgan

IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR AUTOMOTIVE & TRANSPORT

EVELYN D. CANALLI
BMW Group

AMÁLIA COSTA
Volkswagen do Brasil

JULIANA LAURO
Porsche Brasil

IANDA LOPES
Uber

FERNANDA PLATERO
Honda Brasil

IN HOUSE COUNSEL OF THE YEAR
BANKING & FINANCE

LUCIANA BUCHMANN FREIRE
Banco Bmg

MARIA SILVIA DE GODOY SANTOS
Itaú Unibanco

FERNANDA IACIA
Bank of America

MARIANA PLASS RIZZO
J.P. Morgan

LUCINÉIA POSSAR
Banco do Brasil

IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR
E-COMMERCE & RETAIL

MARINA BALABAN
Dafiti

RENATA CASSINI
Dufry Group

ANA LUÍSA F. ROVAI HIEAUX
Carrefour

JOSIE JARDIM
Amazon

GIULIA PESCE ZOLINI
iFood

IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR
ENERGY & INFRASTRUCTURE

PAULINA COX VYHMEISTER
EDF Chile

INAIÊ F. MENDES REIS
Prysmian Group

FABIANA MOLINA
Ultragaz

GILLIAN PAREDES
Luz del Sur

LUCRECIA SILVESTRONI
360 Energy

IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR FASHION, DESIGN, LUXURY

AMANDA BRENNER
Arezzo&Co

FERNANDA FREITAS
Grupo SOMA

RAFAELA LUSTOSA
Zinzane Oficial

FLAVIA MARCUCCI KAZAKEVICIUS
EssilorLuxottica

NAIARA SOARES
Calvin Klein

IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR PHARMA, HEALTHCARE & LIFE SCIENCES

BIANCA CIAMPONE
Johnson & Johnson

ANDREA GARCIA
Bayer

SANDRA GEBARA BONI HIDALGO
L'Oréal

ISABELLA MACIEL DE SÁ
Abbott

SHIRLEY MESCHKE
Pfizer

IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR REAL ESTATE

GABRIELLA SABRINA MATTOS GASPAR
JHSF

ALEJANDRA URIBE DEL AGUILA
Parque Arauco

DENISE VAZ
Multiplan Empreendimentos

JULIANA YASSUDA
VBI Real Estate

IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR SERVICES & CONSULTANCY

PAULA ABREU
Clicksign

GABRIELA BADI CINTRA DO PRADO
Accenture

MANUELLA FALCÃO
Cogna Educação

AMANDA LEE COTRIM LOPEZ
ADP

PAULA LÍGIA OLIVEIRA DIAS
YDUQS

IN-HOUSE COUNSEL OF THE YEAR TRAVEL & TOURISM

VERONICA ARBULU
Belmond

RENATA CASSINI
Dufry Group

LUCIANA HERNÁNDEZ QUINTANA
MSC Cruises

RENATA TONNERA
Club Med

ISABELLA VILHENA
LATAM Airlines Brasil

LCPUBLISHINGGROUP

IBERIANLAWYER AWARDS

12th Edition

Forty UNDER 40

The event aiming to honor private practice lawyers under the age of 40 across **Spain** and **Portugal**

SAVE THE DATE

26 September 2024 • Madrid

ESPACIO KOI

Calle Juan Hurtado De Mendoza, 4,
28036 Madrid

19:30 CHECK-IN

19:45 COCKTAIL

20:30 AWARDS CEREMONY

21:15 STANDING DINNER

23:00 - 01:00 DJSET & OPEN BAR

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

Follow us on

#IBLFortyUnder40

IBERIANLAWYER AWARDS

Forty UNDER 40

12th Edition

JURY

Patrícia Afonso Fonseca
Head of Legal
Novo Banco

Ana Bayo Busta
Head of Legal, Patents & Compliance, *BAYER IBERIA*

Pablo Berraondo Fraile
CEO
Adtech BEYUP by GEOQ

Nuria Brinkmann
Legal Counsel Portugal, *Iberdrola*

Hélder Cardoso
Executive Director – Chief Medical Officer, *DigestAID*

Cristina Carro Werner
Chief Legal Officer
Parques Reunidos Group

Isabel Charraz
Country Legal Counsel Portugal & Greece, Cyprus and Malta, *Citibank*

Fátima Correia da Silva
Chief Compliance Officer and Data Protection Officer, *Critical Techworks*

Carla Costa
Legal Labour Manager
TAP

Pedro Correia
Head of Legal
Grupo Lusíadas Saúde

Marta Cruz de Almeida
General Counsel
Galp

Fernando de Castro de Miguel
Member of the Investment Committee, *Claimbnb*

Alicia de Miguel
Head of Legal
Prosegur Cash

Marta de Sousa e Meneses
Head of Legal and Regional Compliance Officer
SYNLAB Portugal

Marta dos Ramos
Head of Legal
ARVAL

Maria João Faísca
Head of Legal
Impresa Group

Isabel Fernandes
General Counsel
Grupo Visabeira S.A.

Laura Fernández
Managing Director
ASVAL

Ana Fernández Baz
Legal Counsel Spain
Huspy

Mariana Figueiredo
Legal Counsel & Public Affairs for Southern Europe
Eurowind Energy

Sara Gonçalves
Head of Legal and Corporate Affairs, *Endesa Portugal*

Manuel Jiménez- Quirós Gómez
Head of Legal
ABEI ENERGY GROUP

Rocío Maesso de Liñán
Legal and Compliance team Coordinator, *Enagas*

Carlos López Martín De Blas
CLO – General Secretary
Secuoya

Elena Mariscal de Gante Llorens
Manager Legal Counsel, *Acciona Construcción*

Miguel Martin-Calama
Senior Legal Advisor
Pictet Alternative Advisors

Paulo Marinho
Legal Manager
Ascendi

Silvia Márquez Salas
Gerente Sr. Derecho Digital, Nuevas Tecnologías, Innovación y PII, DC Servicios Jurídicos y CCO, *Repsol*

#IBLFortyUnder40

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

LC PUBLISHING GROUP

IBERIANLAWYER AWARDS

Forty UNDER 40

12th Edition

JURY

Carlos Menor Gómez
Legal Director & Compliance Officer
Renault Iberia

Fernando Montenegro
CEO
Eurosistra Portugal

Paula Moreira de Jesus
Labour Litigation and Discipline Manager
TAP Air Portugal

Vanessa Morgado
Legal Manager
Repsol Portuguesa

Paloma Moura
Country Legal Lead – Ethics and Compliance Officer for Portugal, *OLX Group*

Gerard Olivé
Co-Founder & Co-CEO
Antai Ventures

Teresa Palacios Blasco
Vicesecretary of the Board of Directors and Head of the Corporate Legal Department
Sareb

Natalia Palomar Liceras
Senior Leader Counsel for Southern Europe
SSE Renewables

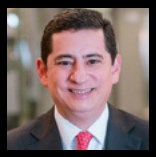
Juan Piquer Altarriba
Head of Legal & Compliance
IVI RMA Group

João Pita
Senior Vice President
Round Hill Capital

Javier Ramírez Iglesias
VP Legal & Associate General Counsel – Regions Litigation & Governmental Investigations, *HP Inc.*

Jorge Rodriguez Lopategui
Legal Counsel
Philip Morris Spain

Daniela Romeiro
Senior Legal Counsel
SEMAPA



Jorge Luis Ramos
Director Of Legal Affairs, *Grupo LAMOSA*

Ana Maria Rueff
Legal Direction Litigation
E-REDES

Javier Ruz
Legal Counsel
Grupo Sanjose

Filipa Salazar Leite
Diretora Jurídica e de Compliance /Head of Legal and Compliance, *Sumol+Compal*

Gloria Sánchez Soriano
Sr Advisor
Institute of International Finance

Diogo Saraiva da Ponte
Head of Investments
Stag Fund Management

Rui Tabarra e Castro
Head of Litigation
Novo Banco

Andre Tavares Lourenco
General Counsel
Zurich Portugal

José Carlos Tejada
General Counsel Spain&Portugal-Groupe BPCE-Global Financial Services, *Natixis*

David Teruel
Manager/Director de Relaciones Laborales
MST Holding

Gonçalo Teixeira Da Silva
Legal Manager
Burger King Portugal

Diego Trillo Ruiz
Legal Services and Corporate Affairs General Manager
Enagas

Gonçalo Ventura
Executive Board Member – Chief Corporate Officer and Head of Legal, *Grupo Manuel Champalimaud*

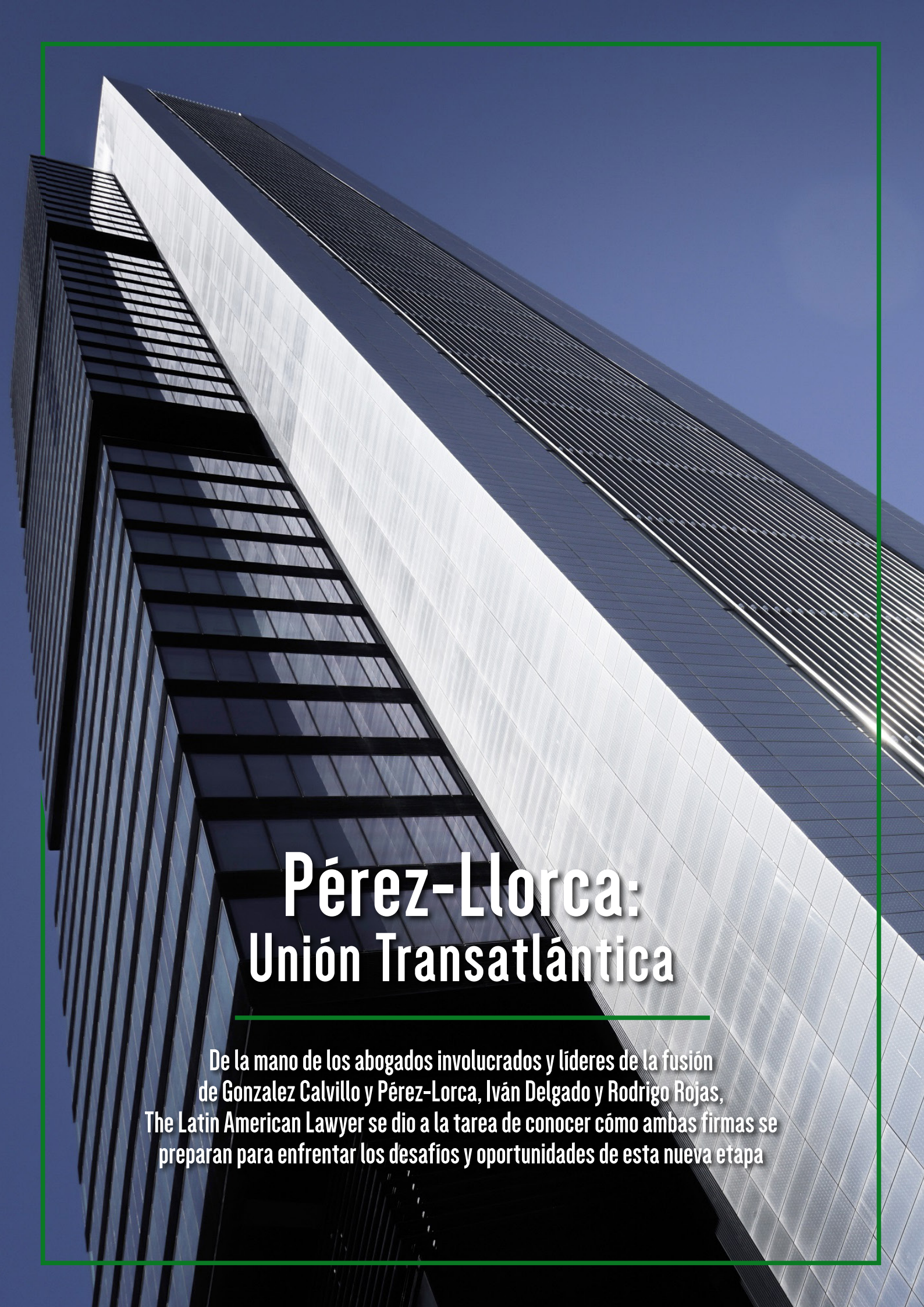
Andrea Viale
Global Head of Legal
Idealista

Nuria Villarin
Executive Legal Manager
Alpargatas Europe (Havaianas)

Manolo Zapata
Director of Legal M&A and Financing Transactions
Roadis

#IBLFortyUnder40

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



Pérez-Llorca:
Unión Transatlántica

De la mano de los abogados involucrados y líderes de la fusión de Gonzalez Calvillo y Pérez-Lorca, Iván Delgado y Rodrigo Rojas, The Latin American Lawyer se dio a la tarea de conocer cómo ambas firmas se preparan para enfrentar los desafíos y oportunidades de esta nueva etapa

On the Move

JAIME CAREY

PABLO IACOBELLI

CHILE

Carey anuncia cambios administrativos

Carey ha anunciado la elección de **Jaime Carey** como nuevo presidente ejecutivo y de **Pablo Iacobelli** como nuevo socio administrador, como parte de su plan de sucesión. Por su parte, **Jorge Carey**, quien ha liderado la firma por casi 50 años, fue designado presidente honorario del Comité Ejecutivo.

Estas designaciones fueron aprobadas por la Asamblea de Socios de la firma y se enmarcan en el plan establecido en las reglas estatutarias que fijan los mecanismos de sucesión en el estudio.

Jaime Carey, ha sido el socio administrador histórico de Carey desde 1990. Es abogado de la Universidad Católica de Chile y su práctica se centra en planificación corporativa y personal, consultoría tributaria local e internacional, financiamiento de proyectos, fusiones y adquisiciones e inversión extranjera. Es director de numerosas empresas y actualmente es vicepresidente de la International Bar Association (IBA), en la cual ha hecho una carrera de más de 40 años que culminará llegando a ser el primer presidente chileno a partir del 1 de enero del año 2025.

Pablo Iacobelli ha sido parte de la firma por casi 30 años. Es abogado de la Universidad Católica de Chile, tiene un LL.M. en la Universidad de Duke y es especialista en temas corporativos, fusiones y adquisiciones. Ha asesorado a numerosas compañías chilenas y extranjeras en complejas operaciones de M&A. Ha participado activamente en la administración de la firma como miembro del Comité Ejecutivo por casi 10 años.

MÉXICO

Sánchez DeVanny se integra a Garrigues

FERNANDO VIVES

RAFAEL VILLAMAR

La firma internacional de servicios legales y fiscales Garrigues y la mexicana Sánchez DeVanny han anunciado la integración de esta última en el Grupo Garrigues antes de final de año. Este acuerdo supondrá la conformación de una de las mayores firmas de México.

Sánchez DeVanny es una firma full service especialista en brindar soluciones innovadoras con una visión integral. Tiene casi 30 años de historia y oficinas en Ciudad de México, Monterrey y Querétaro. Cuenta con más de 20 socios y cerca de 100 profesionales. Garrigues, la mayor firma de la Unión Europea por ingresos, tiene presencia directa en México desde el año 2014 a través de su oficina en Ciudad de México, que cuenta con 6 socios y más de 30 profesionales. Tras esta integración, México pasará a ser el segundo mercado de Garrigues, tras el español. En Latinoamérica, también tiene oficinas en Colombia, Chile y Perú.

Los socios generales de Sánchez DeVanny pasarán a serlo de Garrigues. La integración, prevista para el cuarto trimestre del año, está sujeta a la due diligence confirmatoria, a la firma de los acuerdos contractuales finales y a la aprobación de los órganos correspondientes de ambas firmas.

RAFAEL TENA

MÉXICO

TENA Abogados inicia operaciones

La nueva firma legal mexicana TENA Abogados ha iniciado operaciones con **Rafael Tena Castro** como socio director, quien previamente se desempeñó en Acedo Santamarina.

La firma ha anunciado la apertura de su oficina en la Ciudad de México, ubicada en Avenida Paseo de la Reforma en Lomas Altas, a través de la cual ofrecerán servicios en derecho fiscal, regulatorio y transaccional.

Con un equipo de profesionales experimentados que comparten compromiso con la excelencia jurídica y el servicio centrado en el cliente, el objetivo de TENA es ser algo más que asesores jurídicos, sino socios de confianza en el éxito de los negocios de sus clientes.

ARGENTINA

Marval designa dos nuevas socias

MANUELA ADROGUÉ

LUCIANA VIRGILE

Marval ha anunciado el nombramiento de **Manuela Adrogué** y **Luciana Virgile** como nuevas socias de la firma, para fortalecer las áreas de práctica de Propiedad Intelectual e Impuestos.

Manuela Adrogué, quien se unió a Marval en 2019, se especializa principalmente en el derecho de las nuevas tecnologías, protección de datos personales y propiedad industrial e intelectual. Tiene amplia experiencia trabajando con las empresas tecnológicas más innovadoras, y su expertise incluye el asesoramiento integral en protección de datos personales, software, acuerdos de propiedad intelectual, inteligencia artificial y ciberseguridad. Se graduó como abogada en la Universidad Torcuato Di Tella y obtuvo una maestría en derecho (LL.M) en la Universidad de Maastricht, Países Bajos, y la certificación de Data Protection Officer Professional para la Unión Europea, de la misma universidad. Previamente a su incorporación a Marval, se desempeñó como Data Protection Officer y Brand Protection Analyst en Pointer Brand Protection/Corsearch, en los Países Bajos. Es actualmente profesora de Protección de Datos Personales en la Universidad Torcuato Di Tella.

Luciana Virgile, reconocida experta en derecho tributario con amplia experiencia en el asesoramiento a bancos y a empresas de la industria automotriz, alimenticia, farmacéutica, de las telecomunicaciones y del software y en los sectores de energía y minería, forma parte de la firma desde 2013. Su expertise incluye el asesoramiento impositivo internacional y local en materia contractual y transaccional, así como en relación con cuestiones laborales, regímenes promocionales y tributación de economía digital, entre muchas otras áreas relevantes y actuales para el ámbito tributario. Es abogada egresada de la Universidad de Buenos Aires y cuenta con una especialización de Derecho Tributario en la misma universidad. Actualmente es National Tax Reporter para Argentina de la International Bar Association (IBA).

PARAGUAY

Ferrere nombra socia a Erika Bañuelos

ERIKA BAÑUELOS

Ferrere ha anunciado la incorporación de **Erika Bañuelos** como socia de su oficina en Paraguay, para fortalecer su práctica tributaria y aduanera.

Bañuelos asesora en reestructuraciones empresariales y optimización fiscal para clientes. Asiste ante autoridades tributarias, aduaneras y judiciales en cuestiones administrativas y contencioso-administrativas.

Es docente de "Régimen Legal de las Empresas" en la Escuela de Administración de la Universidad Nacional de Asunción. También es corresponsal del IBFD en Paraguay y redacta artículos especializados en materia tributaria.

Erika se recibió de abogada y notaria graduada con honores en la Universidad Nacional de Asunción y tiene un Máster en Derecho Tributario Internacional y Europeo con énfasis en derecho aduanero y comercio internacional de la Universidad de Maastricht en los Países Bajos.

COLOMBIA

Dentons recibe a Daniela Mejía como nueva socia

Dentons Cárdenas & Cárdenas ha anunciado el fortalecimiento de su área de Derecho Bancario y Financiero mediante la incorporación de **Daniela Mejía** como nueva socia.

Mejía es abogada de la Universidad de los Andes y especialista en Derecho Financiero y de Mercado de Capitales de la Pontificia Universidad Javeriana. De igual manera, Daniela cuenta con un LL.M. en Securities and Financial Regulation de la Universidad de Georgetown siendo beneficiaria del premio Thomas B. Chetwood SJ por haber obtenido el mejor promedio de su promoción.

Con más de una década de experiencia profesional, Daniela ha asistido con éxito a múltiples clientes, tanto nacionales como internacionales en complejas operaciones financieras. Previamente se desempeñó en Dentons como asociada y en PPU como asociada coordinadora.

DANIELA MEJÍA

IBERIANLAWYER

INHOUSECOMMUNITYDAY

LCPUBLISHINGGROUP

5 NOVEMBER 2024

MADRID

REGISTER

THE EVENT DEDICATED TO THE LEGAL IN-HOUSE FUNCTION

Partners

Becker

Cerejeira Namora Marinho Falcão

MERCAN GROUP

For information: anna.palazzo@iberianlegalgroup.com

#IBLInhousecommunityDay

IBERIANLAWYER

INHOUSECOMMUNITYDAY

LCPUBLISHINGGROUP

PROGRAM

09:00	Check-in & Welcome Coffee
09:30	Welcome Messages
09:40	Keynote Speech
09:50	**ROUNDTABLE I** "TO INTERNALISE OR TO OUTSOURCE? THE CORE PRACTICES OF LEGAL AFFAIRS DEPARTMENTS"
11:00	Coffee Break
11:30	**ROUNDTABLE II** "LEGAL DEPARTMENT BUDGET: HOW TO CONVINCE THE MANAGEMENT TO GIVE YOU MONEY"
12:45	**ROUNDTABLE III** "TECHNOLOGY FOR CONFLICT RESOLUTION: IMPROVING TIMELINE AND EFFICIENCY"
14:00	Light Lunch

SPEAKERS*

Ruth Breitenfeld, Trading Legal Director, *Cepsa*
Isabel Fernandes, General Legal Counsel, *Grupo Visabeira*
Luís Graça Rodrigues, Head of Legal Department, Europe | Lusophone Africa | Philippines, *Minsait, an Indra company*
Cecília Meireles, Senior Associate and Head of the Lisbon office, *Cerejeira Namora, Marinho Falcão*
Maximino Montero, General Counsel EMEA , *Fluidra*
Aldo Scaringella, CEO, LC Publishing Group

*in progress

Partners Becker Cerejeira Namora Marinho Falcão MERCAN GROUP

For information: anna.palazzo@iberianlegalgroup.com

#IBLInhousecommunityDay

On the web

Asesorías Transfronterizas

El dinamismo del mercado transaccional continúa desafiando las fronteras tradicionales del asesoramiento jurídico. En esta compilación, destacamos la participación de firmas legales en transacciones que han involucrado múltiples jurisdicciones, demostrando una vez más su capacidad para gestionar complejidades regulatorias y coordinar equipos legales a nivel global.

Desde fusiones y adquisiciones hasta financiaciones transfronterizas, estas firmas han jugado un papel clave en asegurar que los intereses de sus clientes estén protegidos en cada paso del proceso. Estos son sólo algunos de los casos más representativos de los últimos meses que ejemplifican la importancia del asesoramiento multinacional en un entorno cada vez más interconectado.

Cuatrecasas en alianza de Falabella

JOSEFINA YÁVAR

PABLO IACOBELLI

MATÍAS VERGARA

PATRICIA SILBERMAN

Cuatrecasas ha asesorado a Falabella en el proceso de formalización de una alianza estratégica por 15 años, para el desarrollo del negocio de bancaseguros en Chile, en materia de seguros de vida con MetLife y de seguros generales con BNP Cardif, y en Perú con Pacífico Compañía de Seguros, del Grupo Credicorp.

La operación permitirá a Falabella, una de las empresas más grandes de Latinoamérica, con presencia en Chile, Colombia, México y Perú, y a las aseguradoras mencionadas realizar inversiones para dar el mejor servicio digital a sus clientes y desarrollar nuevos productos, fortaleciendo su cartera en el mercado y su propuesta de valor a más de 15 millones de sus clientes en Chile y Perú.

Se estima que el negocio involucra más de USD 3.700 millones de prima en el período. Sobre la transacción, Josefina Yávar, socia líder de la operación indicó que: «Se trata de una operación icónica para Falabella, ya que es la primera vez que entra en el negocio de bancaseguros, simultáneamente en dos países, de la mano de compañías aseguradoras de primer nivel mundial, lo que le permite aprovechar todo su potencial para mejorar la oferta de productos a sus clientes».

Felipe Rivera y Alejandra Rodríguez actuaron como abogados in-house de Falabella.

Carey asesoró a MetLife Chile en la transacción con un equipo integrado por los socios **Pablo Iacobelli, Matías Vergara** y **Patricia Silberman**, y los asociados Jaime Coutts, Francisco León y Fernanda Gabor.

El equipo de Cuatrecasas fue liderado por la socia **Josefina Yávar**, con el apoyo de los socios Roberto Guerrero, Ruth Duque, Fernando Mínguez, Francisca Levín, Kiomi Osorio, Juan Pablo Porto y Rodrigo Stein, el asociado sénior José Miguel Gazitúa, y los asociados Isidora Opazo, Giorgio Balza, Isidora Campos, José Agustín Lagos y Stephanie Torres.

ÁREAS DE PRÁCTICA
M&A, Bancario y Financiero

OPERACIÓN
Formalización de alianza entre Falabella, MetLife, BNP Cardif y Pacífico Compañía de Seguros

FIRMAS
Cuatrecasas, Carey

ABOGADOS PRINCIPALES
Josefina Yávar, Pablo Iacobelli, Matías Vergara, Patricia Silberman

VALOR
$3.700 millones de dólares (USD), aproximadamente

ARIEL MIHOVILOVIC

JUAN JOSÉ LÓPEZ DE SILANES

Basham asesora en la adquisición de Sumitomo en Bio Insumos Nativa

Basham Ringe y Correa fue uno de los asesores legales de Sumitomo Corporation, en México, en la operación con Nativa Investment para completar la adquisición del 49% restante de Bio Insumos Nativa.
A partir de ello, la subsidiaria mexicana Bio Insumos Nativa México (BIN México) llevó a cabo un proceso de auditoría legal y reestructura corporativa para concretar el control total de Sumitomo sobre BIN México y la operación que tiene en México.
A través de esta transacción, Sumitomo, empresa japonesa de comercialización y servicios integrales, sigue consolidando su cartera de productos biológicos para la agricultura sustentable en México. Ésta ha sido desarrollada por Bio Insumos Nativa a través de su subsidiaria BIN México.
Claro & Cia actuó como asesor de Summit Agro South America en Chile.
Bio Insumos Nativa es una empresa biotecnológica creada en 2002, dedicada al desarrollo, producción y comercialización de insumos agrícolas orgánicos.
El equipo de Claro & Cia incluyó al socio **Ariel Mihovilovic**, a los consejeros Isabella Mac-Auliffe y Patricio Smart, y los abogados Nicolás Aspillaga, Bastián Cabrera, Joaquín Calderón y Bryan Kernitsky.
El equipo de Basham fue liderado por el socio **Juan José López de Silanes,** junto al asociado Diego Miguel Ramiro Estrada.

ÁREAS DE PRÁCTICA
M&A

OPERACIÓN
Adquisición de Sumitomo Corporation del 49% restante de participación en Bio Insumos Nativa

FIRMAS
Claro & Cia, Basham Ringe y Correa

ABOGADOS PRINCIPALES
Ariel Mihovilovic, Juan José López de Silanes

VALOR
Confidencial

Mayer Brown en la venta de operaciones en República Dominicana

JON-PAUL BERNARD

GABRIEL SALINAS

Mayer Brown ha asesorado a CEMEX en la venta por parte de Sunbulk Shipping, subsidiaria española de CEMEX, de todas las acciones que posee en Cemex Dominicana, y Transportes San Pedro, a un consorcio liderado por Cementos Progreso Holdings, por una contraprestación total de aproximadamente 950 millones de dólares.
La transacción afectará la venta de la totalidad del negocio de cemento, concreto y agregados de CEMEX en República Dominicana, e incluye los negocios de exportación de Cemex en Haití. Se espera que la transacción se cierre durante el cuarto trimestre de 2024.
El equipo de Mayer Brown fue dirigido por los socios **Jon-Paul Bernard** y **Gabriel Salinas,** e incluyó al socio Oral Pottinger y a los asociados Brian E. Saleeby, Marco Portillo Díaz y Colin Rivera.

ÁREAS DE PRÁCTICA
M&A

OPERACIÓN
Venta de operaciones de CEMEX en República Dominicana a Cementos Progreso

FIRMA
Mayer Brown

ABOGADOS PRINCIPALES
Jon-Paul Bernard, Gabriel Salinas

VALOR
950 millones de dólares (USD)

L&W en la inversión de $36m

TONY DEL PINO

LAUREN ANDERSON

Latham & Watkins ha asistido a HIF Global, desarrollador de proyectos de e-Fuels, en una inversión de capital de USD $36 millones por parte de la Japan Organization for Metals and Energy Security (JOGMEC), una agencia gubernamental japonesa, a través de Idemitsu Efuels America Corp.
Gracias a esta transacción, HIF podrá ampliar sus proyectos en EE.UU., Australia, Chile y Uruguay. Cuando se combinan con las inversiones de Idemitsu y las accionistas existentes anunciadas en mayo de 2024, HIF Global ha sido capaz de asegurar 200 millones de dólares de nuevos fondos en lo que va de año para financiar el desarrollo de sus proyectos de e-Fuels en todo el mundo.
El equipo de L&W fue liderado por el socio de Nueva York **Tony Del Pino** y la socia de **Houston Lauren Anderson**, con los asociados Ashley Nguyen y Justin Reinking. También se prestó asesoramiento en materia de empleo y prestaciones por la abogada Laura Szarmach, de Washington, D.C.; en materia fiscal por Jim Cole, de Houston; en materia medioambiental por Joshua Marnitz, de Los Ángeles/Houston; en materia CFIUS por Jim Barker, de Washington, D.C.; y en materia antimonopolio por Jason Cruise y Peter Todaro, de Washington, D.C.

ÁREAS DE PRÁCTICA
Bancario y Financiero

OPERACIÓN
Inversión de JOGMEC en HIF Global
FIRMA
Latham & Watkins

ABOGADOS PRINCIPALES
Tony Del Pino, Lauren Anderson

VALOR
$36 millones de dólares (USD)

Carey en la adquisición de Decision Point

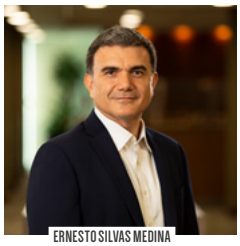
JORGE LEMBEYE

NICOLÁS ESPINA

EVELYN SEPÚLVEDA

BHAVANA ALEXANDER

AARTHI SIVANANDH


ERNESTO SILVAS MEDINA

DEBBY REBECCA MCKEY

PAYAL KESHVANI

MARCOS RÍOS

Carey ha asesorado a LatentView Analytics, en los aspectos chilenos de su adquisición del 70% de Decision Point por US$39,1 millones. El 30% restante de la compañía se adquirirá en los próximos dos años. La transacción involucrò a las jurisdicciones de India, Chile, México y EEUU. Como asesores de LatentView también actuaron H&B en India, Sánchez Devanny en México, y Taft en EEUU; por su parte, Lembeye Abogados, AZB & Partners y Auren actuaron como asesores de Decision Point en Chile, India y México, respectivamente. Equirus Capital actuó como asesor financiero de Decision Point. Sarvesh Goel y Sandeep Gogia actuaron como los asesores de Equirus Capital. El equipo de Lembeye estuvo compuesto por los socios **Jorge Lembeye**, **Nicolás Espina**, **Evelyn Sepúlveda**, el asociado Reginald Horn, y la directora Constanza Ríos. El equipo de AZB & Partners fue integrado por el socio **Bhavana Alexander**, el socio senior **Aarthi Sivanandh** y el asociado Adharsh Venkatesan. El equipo de H&B Partners fue representado por **Senjuti Das**. El equipo de Sánchez Devanny incluyó a los socios **Ernesto Silvas Medina** y **Debby Rebecca McKey Duran**, y al asociado Patricio Espinosa Esparza. El equipo de Auren contó con la participación de los socios **Rogelio Espinosa** y **Jorge Espinoza**. El equipo de Taft incluyó al socio **Payal Keshvani**. El equipo de Carey fue liderado por el socio **Marcos Ríos**, con el apoyo de los asociados Juan Pablo De la Maza, Javiera Herrera, Consuelo Gálvez, Rocío Véliz, Matías Gatica y Samuel Díaz.

ÁREAS DE PRÁCTICA
M&A

OPERACIÓN
Adquisición del 70% de Decision Point a favor de LatentView Analytics

FIRMAS
Lembeye, AZB & Partners, H&B Partners, Sánchez DeVanny, Auren, Taft, Carey

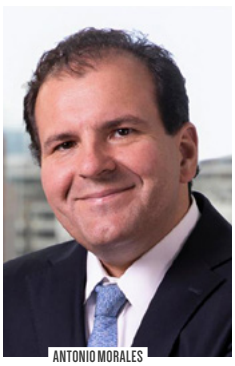
ABOGADOS PRINCIPALES
Jorge Lembeye, Nicolás Espina, Evelyn Sepúlveda, Bhavana Alexander, Aarthi Sivanandh, Senjuti Das, Ernesto Silvas Medina, Debby Rebecca McKey, Rogelio Espinosa, Jorge Espinoza, Payal Keshvani, Marcos Ríos

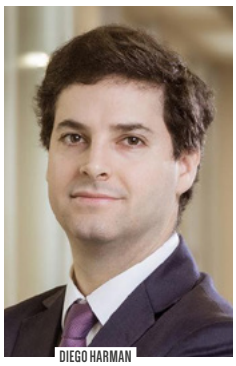
VALOR
$39,1 millones de dólares (USD)

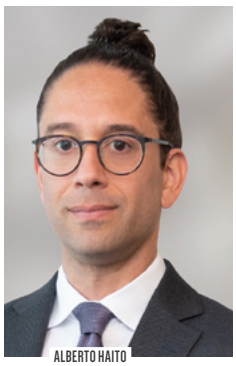
La firmas en el financiamiento de $125m a Stracon Holdings

OSCAR TRELLES

AUGUSTO RUILOBA


ANTONIO MORALES


DIEGO HARMAN


ALBERTO HAITO

Distintas firmas han asesorado en el préstamo sindicado de USD $125 millones a Stracon Holdings, compañía del portafolio de Ashmore Group, a través de su fondo andino de capital privado, Ashmore Andean Fund II. El financiamiento incluyó el otorgamiento de un paquete de garantías en las jurisdicciones de Perú y Chile. Sumitomo Mitsui Banking Corporation actuó como banco estructurador, coordinador de coberturas, único bookrunner, mandated lead arranger y prestamista; Natixis (Sucursal de Nueva York) como mandated lead arranger y prestamista; y Banco de Crédito e Inversiones (Sucursal de Miami), Metrobank, Mega International Commercial Bank Co. y Banco Internacional del Perú como prestamistas.

Cuatrecasas y A&O Shearman actuaron como asesores de Stracon en Chile y Perú, así como en EEUU, respectivamente. Garrigues asesoró al estructurador y a los prestamistas en Chile y Perú, y Clifford Chance asesoró a estos últimos en EEUU. Asimismo, un equipo independiente de la oficina de Garrigues Chile asesoró a TMF, como agente de garantía chileno.Andrés Pesaque actuó como asesor in-house de Stracon. El equipo de Cuatrecasas estuvo liderado por los socios **Oscar Trelles** y **Kiomi Osorio**, desde la oficina en Lima. También participaron la socia Macarena Ravinet, el asociado sénior Federico Espinosa y el asociado José Agüero, desde Santiago; y los asociados Augusto Hostia y Valeria Abarca, desde Lima.

El equipo de A&O Shearman fue integrado por el socio **Augusto Ruiloba**, y la visiting attorney Ana Gabriela Martinez Kruyff. El equipo de Garrigues en Chile fue representado por el socio **Antonio Morales** y el asociado Mateo Weinborn. El equipo en Perú estuvo compuesto por el socio **Diego Harman** y los asociados Jorge Luis Ganoza y Jose Ignacio Porto. El asociado principal Daniel Hernández y el asociado Tomas Irarrázaval actuaron como asesores de TMF en Chile. El equipo de Clifford Chance incluyó al abogado **Alberto Haito** en Washington, DC y a las asociadas Joyce Moore y Maria Fernanda Gadea Rivera en Nueva York.

ÁREAS DE PRÁCTICA
Bancario y Financiero

OPERACIÓN
Otorgamiento de préstamo sindicado a Stracon Holdings

FIRMAS
Cuatrecasas, A&O Shearman, Garrigues, Clifford Chance

ABOGADOS PRINCIPALES
Oscar Trelles, Kiomi Osorio, Augusto Ruiloba, Antonio Morales, Diego Harman, Alberto Haito

VALOR
$125 millones de dólares (USD)

8th Edition

GoldAwards

by Inhousecommunity

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

SAVE THE DATE

5 November 2024 • Madrid

location will be communicated soon

19:30 CHECK-IN

19:45 COCKTAIL

20:30 AWARDS CEREMONY

21:15 STANDING DINNER

To candidate: **elia.turco@iberianlegalgroup.com**

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

Partners

Abreu: advogados
AMBAR·PARTNERS
CECA MAGÁN
Cerejeira Namora Marinho Falcão
EVERSHEDS SUTHERLAND
SQUIRE PATTON BOGGS
WATSON FARLEY & WILLIAMS

Follow us on

#IBLGoldAwards

ANA BUITRAGO

Transformación y Expansión Legal en España

The Latin American Lawyer consultó a Ana Buitrago sobre cómo la expansión de firmas latinoamericanas y el Legaltech están transformando la inversión en España y el panorama jurídico en Europa

por giselle estrada ramírez

Junto con la globalización, la intersección entre la innovación, el Legaltech y la expansión de firmas latinoamericanas hacia nuevos mercados, como el español, la práctica del derecho en Latinoamérica se está transformando.

The Latin American Lawyer se acerca a Ana Buitrago, reconocida experta en el mundo legal y de la tecnología, quien ha asesorado a diversas empresas en su proceso de crecimiento internacional. Miembro del Consejo Asesor de múltiples empresas, Ana ha sido testigo de primera mano de los desafíos y oportunidades que enfrentan las firmas legales latinoamericanas al aterrizar en España.

Desde su adaptación a un mercado tan dinámico, el impacto de las nuevas tecnologías en el sector legal, y las barreras regulatorias y culturales, Ana nos compartió las estrategias que están utilizando las firmas de LatAm y España para imponerse ante este fenómeno de internacionalización.

Ana, antes que nada ¿Cómo fue tu acercamiento inicial al mundo jurídico? ¿qué le llamó la atención de la profesión legal?
Al finalizar los estudios en 1992, decidí incorporarme a una firma de abogados, ya que valoré muy positivamente poder aprender y profundizar en una variedad de materias en función de la diversidad de los distintos asuntos y clientes. Dado que me atraía mucho el Derecho de los Negocios, me uní a la firma Uría Menéndez, en Madrid, donde tuve la fortuna de participar en asuntos muy importantes relativos a empresas inversoras extranjeras en España, sobre todo procedentes de Estados Unidos y Europa. Fueros ocho años muy intensos, que interrumpí además durante un año para cursar un LL.M. en Nueva York y trabajar en la firma americana Brown & Wood (hoy Sidley & Austin), con importantes operaciones en Latinoamérica.

Con el cambio de milenio, tuve la oportunidad de incorporarme como abogada in-house al Grupo Telefónica, en concreto a Terra Networks, el portal de internet del Grupo, líder en aquel momento en España y Latinoamérica y donde tuve la oportunidad de trabajar mano a mano con abogados locales en todos estos países, desde México a Chile, pasando por Guatemala, Colombia, Venezuela, Brasil, Argentina, etc. Desde entonces, mi relación con Latinoamérica ha sido constante y muy fructífera: en los últimos 22 años, he ocupado posiciones de secretaria general en Iberdrola Renovables y Amazon, y en ambos roles he podido desarrollar fuertes lazos profesionales y personales con diversos países de Latinoamérica.

«[..] En España estamos viendo la llegada de firmas latinoamericanas de muy diversa procedencia»

Respecto a la expansión latinoamericana en España, ¿Cuáles son las principales tendencias que está observando en la inversión de empresas y firmas legales de origen latinoamericano en Europa? ¿Qué sectores o áreas están experimentando un mayor crecimiento? ¿A qué se debe este interés?
Hasta hace unos años, se venía observando inversiones muy relevantes de diversas procedencias geográficas – con especial intensidad de México y Venezuela - en los sectores inmobiliario, construcción y de servicios. Más recientemente, existe un interés creciente en España de inversores procedentes de otros países, como por ejemplo Colombia.

«El impacto a largo plazo en la competencia y en los servicios legales en España está por ver»

Este interés se está ampliando a nuevos sectores, como por ejemplo las energías renovables y el retail. En mi opinión, en gran parte de los casos se trata de inversiones con vocación de permanencia. En esta línea, puedo mencionar la reciente adquisición por Grupo Trinity y un conjunto de socios colombianos de la empresa Clarel Beauty (adquirida a Grupo DIA), con más de tres mil empleados y una significativa red de tiendas de belleza, cuidado personal y del hogar en toda España. Las razones de la llegada a España son muy diversas según las circunstancias de cada empresa, pero el hecho de que España forme parte de la Unión Europea, es sin duda una ventaja por la estabilidad y grado de seguridad jurídica que ofrece.

¿Observas la llegada de firmas latinoamericanas a España? ¿Cómo está influyendo esta llegada en el mercado legal español? ¿Ha notado algún cambio significativo en la competencia o en la oferta de servicios legales?

En efecto, en España estamos viendo la llegada de firmas latinoamericanas de muy diversa procedencia. Con cierta frecuencia, el aterrizaje en España responde a las necesidades de sus clientes

latinoamericanos, que por diversas razones desean ser acompañados por sus abogados de cabecera en sus países de origen. En otras ocasiones, estas firmas abren en España para captar en el origen a clientes españoles con intereses en Latinoamérica o simplemente aprovechan el esfuerzo de establecerse en España para ampliar su cartera de clientes in situ. Para esto último, existen diversas fórmulas. En mi experiencia personal, para la captación de clientes españoles con actividades en Latinoamérica, las firmas extranjeras siguen apoyándose en relaciones de best friends o similares con firmas españolas. Obviamente, hay otras fórmulas, como las fusiones e integraciones entre firmas españolas y latinoamericanas, que llevan produciéndose desde hace años, a raíz de la llegada de empresas españolas en Latinoamérica en la década de los noventa. Pues bien, dichas integraciones están cobrando nuevo impulso, como son los casos relativamente recientes de los despachos ECIJA o VELAE Legal, por citar dos ejemplos.

El impacto a largo plazo en la competencia y en los servicios legales en España está por ver.

Desde luego, los clientes con inversiones a ambos lados del Atlántico precisan de un asesoramiento único e integrado, que tenga en cuenta no sólo consideraciones jurídicas si no también la cultura empresarial de los diversos países y equipos involucrados. Sin duda, las firmas que acierten con la fórmula para ofrecer este tipo de asesoramiento integrado de forma eficiente y eficaz tendrán éxito, pues es una clara demanda de los clientes.

En lo que se trata del Legaltech ¿Qué rol está jugando la tecnología en la adaptación y éxito de las firmas latinoamericanas en España? ¿Existen herramientas o tecnologías específicas que estén impulsando esta transición?

En mi opinión, el impacto del Legaltech y las aplicaciones legales de la Inteligencia Artificial es transversal para todo tipo de despachos, independientemente de su origen geográfico. La razón es que se trata de una demanda creciente de los clientes. En mi experiencia como Senior Advisor de PWC NewLaw, las asesorías jurídicas in-house muestran cada vez mayor interés en conocer lo que la tecnología legal puede hacer para simplificar sus tareas y ser más eficientes y esperan que las firmas

SOBRE ANA BUITRAGO

Licenciada en Derecho por ICADE y Master en Derecho Internacional por Fordham University (Nueva York), Ana es una reconocida experta en cuestiones de regulación y estrategia, siendo miembro del Consejo de Administración de varias empresas y Senior Advisor de Price Waterhouse Coopers en Innovación y Transformación. Ana cuenta con una exitosa carrera profesional de más de 34 años: tras su paso por el prestigioso bufete Uría Menéndez, durante 23 años ha sido Secretaria General de empresas líderes en su sector: Amazon, Iberdrola Renovables y Terra Networks, todas ellas caracterizadas por su rápido crecimiento internacional en sectores de vanguardia con una gran complejidad tecnológica y regulatoria. Ana lideró los aspectos legales y regulatorios el lanzamiento de Amazon en España en 2012 y durante más de once años ha sido secretaria general para Sur de Europa, Alemania y Reino Unido. Con anterioridad, durante 10 años, Ana fue secretaria general y del Consejo de Iberdrola Renovables, líder mundial en el sector de la sostenibilidad, causa con la que Ana está especialmente comprometida, como socia fundadora y secretaria general de Chapter Zero Spain, iniciativa impulsada por el Foro Económico Mundial contra el cambio climático. Ana es diputada electa de la Junta de Gobierno del Colegio de la Abogacía de Madrid y presidenta de su Fundación, además de profesora del Instituto de Empresa y del Centro de Estudios Garrigues y asidua keynote speaker en conferencias internacionales sobre regulación, tecnología y ESG.

de abogados con las que colaboran les puedan asesorar adecuadamente sobre cuáles son las mejores soluciones de Legaltech para abordar sus necesidades concretas.

Sin embargo, observo que una mayoría de las firmas de abogados, - con honrosas excepciones -, todavía no ofrecen asesoramiento en LegalTech y en gran parte no están todavía muy avanzadas en adaptar su funcionamiento a las nuevas herramientas tecnológicas, lo cual es un paso previo muy necesario para poder asesorar a los clientes y acompañarlos en su adopción de la tecnología legal. En PWC NewLaw, estamos a la vanguardia en el conocimiento y aplicación de las diversas herramientas tecnológicas existentes en el mercado y no dudamos en compartir con los clientes nuestra experiencia como usuarios, lo que sin duda es de gran valor añadido.

«Es importante encontrar aliados en firmas españolas que puedan ofrecer cobertura para sus operaciones en España»

¿Cuáles son los principales desafíos culturales y regulatorios que enfrentan las firmas latinoamericanas al entrar en el mercado español?
Desde el punto de vista regulatorio, para ejercer la profesión es preciso estar colegiado como abogado ejerciente en España. Dicha colegiación es un requisito legal y además muy importante para preservar el secreto profesional que ampara las comunicaciones entre abogado y cliente.

Culturalmente, entre las posibles barreras, mencionaría – como he indicado antes - la dificultad para las firmas extranjeras de tener llegada directa a los clientes españoles que desean invertir en Latinoamérica. Es frecuente que dicha llegada sea a través de firmas españolas, para lo que normalmente es preciso haber construido previamente una relación de confianza con un despacho local que les pueda facilitar ese acceso a los clientes españoles, normalmente con base en un asunto concreto.

¿Qué consejo les daría a las firmas que están considerando expandirse a España o a Europa? ¿Cuáles son los errores más comunes que deberían evitar?
Lo ideal sería que pudieran llegar a España acompañando a uno o varios clientes de sus países de procedencia que precisen un asesoramiento estable y continuado en el tiempo. Con ello se asegurarían una cierta estabilidad, al menos en los comienzos de su andadura en España. En cualquier caso, ello no es siempre posible y por tanto depende del apetito de riesgo de cada firma.

Es importante encontrar aliados en firmas españolas que puedan ofrecer cobertura para sus operaciones en España y que se aseguren de que hay una buena coordinación para facilitar un asesoramiento integrado de cara al cliente. Dichas alianzas pueden ser de diversos tipos, desde una relación de "best friends" hasta una fusión o integración estratégica.

Por último, ¿Cómo ve el futuro de estas expansiones internacionales? ¿Qué cambios o evoluciones espera ver en los próximos años?
Con el avance de las tecnologías y la cultura de trabajo remoto - que todavía no ha llegado a muchos despachos, pero sí está presente en alguna medida en muchas empresas – sería deseable que pudieran prestarse servicios legales desde el país de origen sin necesidad de desembarcar en España, con todo el coste y riesgo que ello conlleva. No obstante, creo que todavía nos quedan años para que esto ocurra.

LC PUBLISHING GROUP

LEGALCOMMUNITY**MENA**

AWARDS

The event celebrating in-house & private practice lawyers
in the Middle-East and North African markets

In collaboration with ACC Association of Corporate Counsel MIDDLE EAST & NORTH AFRICA

Partner terrapay

21 NOVEMBER 2024

HYATT REGENCY RIYADH OLAYA
Olaya Street Riyadh, Riyadh, 11433
Saudi Arabia

PROGRAM

18.15	Check-in
18.30	Welcome Cocktail
19.15	Roundtable
20.00	Awards Ceremony
21.00	Seated Dinner

#LcMenaAwards
www.legalcommunityMENA.com

For information: chiara.rasarivo@lcpublishinggroup.com

Perú, en el corazón legal de Europa

The Latin American Lawyer conversó con Alberto Rebaza, socio director de Rebaza Alcázar & De Las Casas, la cual abrió sus puertas en Madrid

por giselle estrada ramírez

La expansión de firmas legales latinoamericanas hacia Europa ha sido un hito en el sector legal, y España ha sido el país elegido para establecer la primera base de operaciones de Rebaza Alcázar & De Las Casas. La firma peruana, inició el 2024 abriendo su oficina en Madrid y se ha convertido en pionera y digno ejemplo de la internacionalización de firmas con origen en Perú.

En esta ocasión, la oportunidad de conversar con **Alberto Rebaza**, socio director de RAD, quien ha estado a la cabeza del proceso de apertura de su oficina en Madrid. Rebaza nos ofrece su visión respecto a cómo se ha adaptado la firma para competir otros entornos, así como las oportunidades que esta expansión representa no sólo para el despacho, sino también para el crecimiento del sector legal peruano en el escenario internacional, y cómo planean aprovechar esta plataforma para fortalecer sus lazos con otros mercados europeos.

A unos meses de su apertura ¿cuál ha sido el desempeño de su oficina en Madrid?
Puedo mencionar con mucha satisfacción que el desempeño ha sido inclusive mejor del que habíamos pensado. En términos de trabajo hemos confirmado que la posibilidad de asesorar a los clientes en la llegada no solamente a España sino a Europa desde una oficina de Madrid es un activo muy apreciado por nuestros clientes. También hemos confirmado que poder atender a clientes europeos en horario europeo hace una diferencia con nuestra competencia. En términos de desarrollo interno para los abogados de nuestra firma es muy importante el tener la oportunidad de poder trabajar en Europa por algunos meses de forma tal que puedan ellos ampliar su experiencia profesional y personal. Y finalmente, en términos de branding ha permitido consolidar la imagen y la esencia del estudio como un estudio internacional con trabajo sofisticado y con conocimiento del mercado no solamente peruano sino en Chile donde tenemos una oficina de representación hace muchos años y ahora a través de nuestra oficina en Madrid, en España y en toda Europa.

SOBRE REBAZA ALCÁZAR & DE LAS CASAS

Con oficinas en Lima, Santiago y Madrid, Rebaza, Alcázar & De Las Casas está conformado por un equipo, de 21 socios y 54 abogados, dedicado a asesorar a clientes locales e internacionales en temas complejos, sean transaccionales, de consultoría o de litigio.

Son la primera firma de origen peruano que aterriza en Europa, ¿cómo se diferencian de otras firmas latinoamericanas con operaciones en dicho continente?
En cuanto a diferenciación con otras firmas latinoamericanas, lo que puedo indicar es que nosotros hemos tenido expectativas muy realistas con respecto a la oficina de Madrid. Consideramos que es una forma ideal de acompañamiento a clientes, de fortalecer nuestra organización internamente y de dar un mejor servicio. Me parece que a partir de expectativas realistas y métricas claras nos permite solventar una inversión de manera satisfactoria.

¿Por qué España?
Por lazos culturales, cuestiones de idioma y por las grandes ventajas que ofrece la capital española a quienes desean residir de manera permanente o tener un espacio para pasar unos meses del año y encontrar oportunidades de negocios. Madrid es una ciudad inmejorable para las comunidades

«La decisión de abrir una oficina en Europa se generó como consecuencia de la experiencia que habíamos tenido en Chile»

latinoamericanas. Nos sorprende que haya una comunidad de negocios colombiana, chilena, peruana, venezolana y argentina muy relevante, junto con la mexicana.

¿Cómo surgió la decisión de abrir una oficina en Europa?
Se generó como consecuencia de la experiencia que habíamos tenido en Chile, donde pusimos una oficina de representación hace varios años, a partir de una transacción muy importante que lideramos y que anticipó llegada de capitales peruanos a Chile. Por lo tanto, nuestra fórmula de acompañamiento a clientes en Chile se puso a prueba ya hace algún tiempo y confirmó su éxito y su sentido para los clientes.

¿ Y en el caso de España?
Fue a raíz de la grave convulsión política que hubo en el Perú como consecuencia de la elección de Pedro Castillo. Los riesgos para la empresa y la inestabilidad social que causó, generó una salida no solamente muy importante de capitales, sino también de personas que encontraron en España un lugar donde residir dados los niveles de inestabilidad y de incertidumbre que generaron las condiciones políticas en el Perú. Es ahí donde nosotros decidimos, ante este cambio de paradigma de los empresarios peruanos que encontraban en España un lugar para desarrollar sus actividades personales y familiares, pero también empresariales. Y consideramos que era oportuno replicar nuestra experiencia chilena ahora en Madrid.

¿A qué desafíos se enfrentaron y cómo se han adaptado al mercado legal europeo?
Creo que el principal desafío ha sido desarrollar un modelo de negocio que haga sentido en términos de posicionamiento, de trabajo y económicos. Eso parte por ser muy realista con respecto a las expectativas, objetivos, metas y también a resultados económicos. Una vez que el modelo está bien construido, ya hace más sencilla la ejecución.

¿Cuáles han sido los principales logros desde que abrieron su oficina en Europa? ¿Algún caso que destacan como ejemplo de su éxito en el mercado?
Uno de los principales logros que hemos venido teniendo ha sido el ser rápidamente aproximado por clientes con diversas necesidades legales en España: de tipo transaccional, litigioso o tributario. En ese sentido, si bien no hacemos ley local, creo que hemos generado mucho valor a nuestros clientes acercándolos a los proveedores de dichos servicios, pero también acompañándolos en lo que debe ser la estrategia de trabajo, las coordinaciones que son siempre necesarias, la explicación de las complejidades que puede haber en los diversos trabajos y también los entregables que deben ellos esperar por los servicios que les están ofreciendo.

SOBRE ALBERTO REBAZA

Managing Partner de Rebaza Alcázar & De Las Casas, colidera el área de Fusiones y Adquisiciones. Estudió en la facultad de derecho de la Universidad Católica del Perú, cuenta con una maestría en la Universidad de Virginia, y tiene además estudios en Georgetown University y en Inglaterra.
Muy involucrado en el mundo de las artes, Tito es presidente del Museo de Arte de Lima, director del patronato cultural del Perú y fundador de "La Residencia de al lado". Fue miembro del comité de mecenazgo del Museo Reina de Sofía y del Latin American Circle del Guggenheim Museum en Nueva York.

El ser un punto de referencia para empresas peruanas que están desarrollando o buscando negocios en España ha sido un logro muy importante. De la misma forma lo ha sido comenzar a recibir información de diversa índole empresarial y del mundo legal y transaccional a través de nuestra oficina en Madrid, lo cual nos permite estar mucho más al día con respecto a oportunidades que puedan aparecer para clientes peruanos.

¿Cómo están aprovechando las sinergias entre sus operaciones en América Latina y Europa para ofrecer un servicio integral a sus clientes?
Las sinergias son evidentes, el tener clientes muy importantes en el Perú, el poder atraer su atención muy rápidamente con respecto a nuestra oficina en Madrid y cómo pueden ellos utilizarla (sea para hacer prospects de posibles negocios en España, sea para evaluar la mejor contratación de estudio de abogados para las necesidades que tienen, o sea que quieren discutir, inclusive en España, diversos temas vinculados a sus temas en Perú). Todo eso genera sinergias de ida y sinergias de vuelta, incluyendo las sinergias de vuelta, el poder

«La oficina de Madrid nos permite identificar y concentrar nuestros esfuerzos en empresas o posibles clientes en Europa»

contactar y tener una relación permanente con estudios españoles y europeos y con empresas europeas que, desde sus headquarters en Madrid principalmente, puedan tener de primera mano información sobre el sistema legal peruano o sobre temas que tienen en Perú y que nosotros se los podemos reportar a través de nuestros abogados basados en España.

¿Qué oportunidades ven en el mercado europeo que piensan capitalizar en el futuro cercano?
Creo que hay que ser realistas con respecto a las oportunidades en el mercado europeo. De alguna manera, el Perú, por diversas razones, no ha sido capaz de atraer a empresas medianas o chicas

europeas. Seguimos captando interés únicamente de empresas europeas de nivel grande o muy grande. En consecuencia, las oportunidades en el mercado europeo son muy puntuales país por país, pero precisamente a través en la oficina de Madrid nos permite identificar y concentrar nuestros esfuerzos en empresas o posibles clientes muy específicos en cada una de las capitales o ciudades relevantes de Europa.
El mercado europeo per se no es un gran generador de oportunidades en el Perú, sino empresas muy puntuales país por país. La oficina de Madrid nos permite tener un mayor acercamiento a esas oportunidades específicas.

¿Cómo ha cambiado la relación con sus clientes latinoamericanos tras la apertura de la oficina en Europa?
Definitivamente el contar con una oficina en Chile y una oficina en Madrid permite que nuestros clientes perciban y sean conscientes del perfil internacional y sofisticado del estudio. Nos ven como una empresa y ven que nosotros también estamos procurando innovar y desarrollar nuevos proyectos tanto como ellos.
Hay, hasta cierto punto, una especie de interés, atracción y complicidad con el estudio al ver que nosotros no nos quedamos solamente en el territorio peruano, sino que buscamos crecer a través de distintas oficinas, como mencioné, la chilena, la española, y ahora incluso también estamos evaluando la posibilidad de abrir oficinas de representación en México.

¿Cómo han manejado las expectativas de sus clientes europeos en comparación con los latinoamericanos?
Las expectativas de los clientes europeos con respecto a nosotros creo que se han venido satisfaciendo de manera incluso imprevista por nuestros clientes europeos. Añadir a lo que ellos esperaban, es decir un servicio full service desde Perú, se suma un agregado que es que tengamos nosotros la posibilidad de darles un servicio en horario europeo. No solamente eso, hemos tenido una cantidad de temas sensibles involucrando a compañías españolas, italianas o francesas en donde hemos podido trabajar desde nuestra oficina de Madrid, para lo cual fue muy conveniente tratarlos desde Madrid sin tener que viajar hasta Lima. Creo que este elemento de diferenciación es algo muy apreciado por nuestros clientes.

Por último, podrían contarnos si ¿cuentan con algún plan de expansión en otro país en el futuro próximo?
Como mencioné, para nosotros es muy importante el continuar siguiendo la tendencia de empresas peruanas o de peruanos en el exterior, por lo que estamos evaluando abrir una oficina en México. No solamente por la presencia de empresas peruanas en México o mexicanas en Perú, sino también porque hemos identificado que en Venture Capital muchas startups, luego de un crecimiento en el Perú y en la región, buscan en el mercado mexicano o en el mercado norteamericano la transición a una estructura corporativa que les permita un crecimiento más eficiente a nivel internacional.
En ese acompañamiento, nuestra área de Venture Capital termina siendo el mejor aliado. Y finalmente, hemos también encontrado un gran número de profesionales peruanos que viene teniendo una destacada labor corporativa en empresas multinacionales con sede en México. Por lo tanto, es también una forma adicional de podernos relacionar con posibles inversionistas en el Perú que tienen oficinas de matrices o tienen oficinas importantes en la capital mexicana.
Finalmente, no descartamos una oficina de representación en Estados Unidos, muy particularmente en Miami. Hasta hace poco, Miami era el principal destino de peruanos buscando una segunda residencia. Evidentemente, hoy Madrid es una competencia importante para Miami, pero esta no ha dejado de ser una ciudad muy relevante para Latinoamérica y para Perú en temas vinculados a Private Clients y Real Estate. El acompañamiento para empresas peruanas que buscan inversiones en Estados Unidos ponen nuevamente en nuestros planes la evaluación de una oficina en Miami. Estos proyectos de México y Miami probablemente ocupen nuestros planes de los siguientes dos o tres años.

FINANCECOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

THE GLOBAL EVENT FOR THE FINANCE COMMUNITY

www.financecommunityweek.com

For information: **helene.thiery@lcpublishinggroup.com** • +39 02 36727659 • #financecommunityweek

FINANCECOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

PLATINUM PARTNERS

VITALE

CHIOMENTI

Hogan Lovells

Legance

GOLD PARTNERS

Accuracy

AON

SBNP BISCOZZI NOBILI & PARTNERS Studio legale tributario

GIANNI & ORIGONI

GPBL

INTESA SANPAOLO IMI CORPORATE & INVESTMENT BANKING

MEDIOBANCA

terrapay

SILVER PARTNERS

BNP PARIBAS

BPER:

green arrow CAPITAL The Alternatives Platform

HYBRIS CORPORATE FINANCE

intrum

PICTET 1805

SURE SUSTAINABLE REVOLUTION

SUPPORTERS

ANDAF Associazione Nazionale

FONDAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO

www.financecommunityweek.com

For information: **helene.thiery@lcpublishinggroup.com** • +39 02 36727659 • #financecommunityweek

Financecommunity Week 2024 – Program (in progress)

Open with registration *Invitation only*

MONDAY ***11 NOVEMBER***

09:00 - 13:00	**Opening Conference** "Finance and Geopolitics"	VITALE CHIOMENTI M&M	**Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan**	REGISTER
13:00 Light Lunch				
16:00 - 18:00	**Roundtable**	GIANNI & ORIGONI	**Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan**	REGISTER

TUESDAY ***12 NOVEMBER***

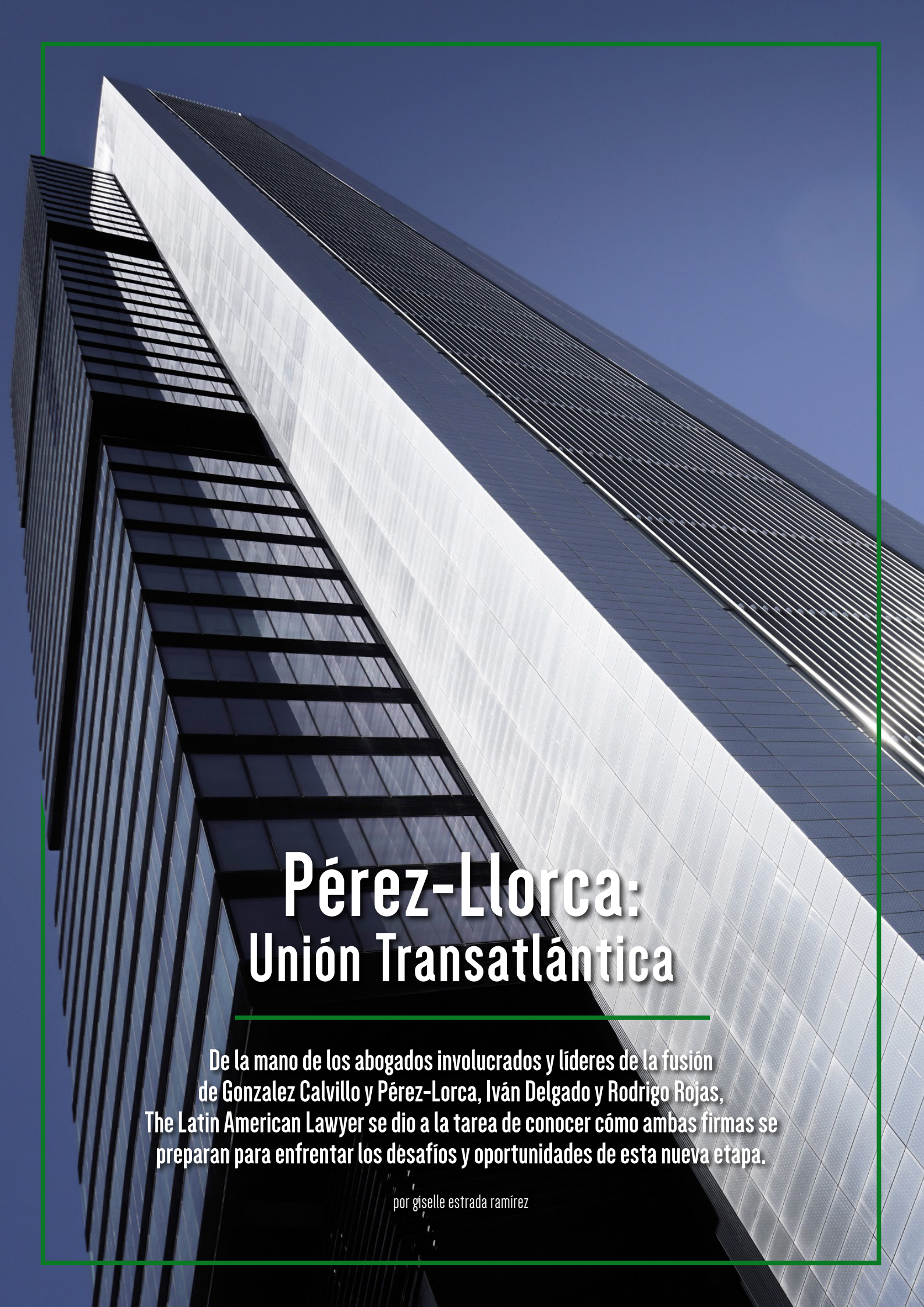
09:00 - 13:00	**Conference** "Safe assets, securitisation and Capital Market Union"	Hogan Lovells	**Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan**	REGISTER
09:15 - 11:15	**Roundtable**	Morpurgo e Associati	**Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan**	REGISTER
11:15 - 13:00	**Roundtable** "M&A e Private Capital Outlook"	INTESA SANPAOLO IMI	**Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan**	REGISTER
13:00 Light Lunch				
14:00 - 16:00	**Roundtable**	GPBL	**Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan**	REGISTER
16:00 - 18:00	**Roundtable**	AON	**Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan**	REGISTER

WEDNESDAY ***13 NOVEMBER***

09:30 - 13:00	**Conference**	CHIOMENTI	**Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan**	REGISTER
11:00 - 13:00	**Roundtable** "Tax Reform/Cooperative Compliance"	SBNP BISCOZZI NOBILI & PARTNERS Studio legale tributario	**Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan**	REGISTER
13:00 Light Lunch				
14:00 - 16:00	**Roundtable** "The revolution to come: digital wallets, payments and regulations ahead"	terrapay	**Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan**	REGISTER
16:15 - 18:00	**Roundtable** "Restructuring"	Accuracy	**Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan**	REGISTER

THURSDAY ***14 NOVEMBER***

09:00 - 13:00	**Conference: Private Equity**	Legance	**Four Seasons Hotel Milan Via Gesù 6/8, Milan**	REGISTER
13:00 Light Lunch				
19:15 - 23:00	**Financecommunity Awards**	FINANCECOMMUNITY AWARDS	**Rubattino56 Via Raffaele Rubattino n.56 | Milan**	FOR INFO



Pérez-Llorca:
Unión Transatlántica

De la mano de los abogados involucrados y líderes de la fusión de Gonzalez Calvillo y Pérez-Lorca, Iván Delgado y Rodrigo Rojas, The Latin American Lawyer se dio a la tarea de conocer cómo ambas firmas se preparan para enfrentar los desafíos y oportunidades de esta nueva etapa.

por giselle estrada ramírez

En un movimiento estratégico que refuerza la tendencia hacia la consolidación global del sector legal, la firma mexicana previamente nombrada Gonzalez Calvillo y la española Pérez-Llorca, han decidido unir fuerzas. La fusión bajo el nombre de Pérez-Lorca consolida una alianza que no solo busca integrar talento y experiencia de ambos lados del Atlántico, sino también expandir su presencia y ofrecer servicios más completos en ambos continentes.

En esta entrevista con los abogados **Iván Delgado** y **Rodrigo Rojas**, The Latin American Lawyer explora los detalles detrás de esta fusión, los motivos que impulsaron la decisión y los beneficios que esta alianza aportará tanto a sus clientes como al mercado legal en general.

¡Felicidades por este importante paso! Nos pudieran contar ¿qué motivó la decisión de fusionarse y cómo surgió la idea de unir fuerzas entre ambas firmas?
Los fuertes lazos culturales y el alto grado de integración entre las comunidades empresariales mexicana y española convierten a México, el mayor mercado hispanohablante del mundo. Este es un mercado natural para que el despacho siga creciendo y desarrollándose, y González Calvillo es el socio ideal para dar este paso importante en este mercado.

¿Qué desafíos encontraron durante el proceso de integración y cómo los superaron?
Ambas firmas llevábamos trabajando conjuntamente durante dos décadas en diferentes asuntos y operaciones, por lo que ese conocimiento mutuo ha facilitado mucho este proceso que se ha realizado con un alto nivel de entendimiento y diálogo.

¿Cómo se alinean las culturas corporativas de ambas firmas y qué esfuerzos se están haciendo para unificar la visión y valores de la nueva entidad?
Nuestros procesos de consolidación comenzaron meses atrás y hemos venido trabajando arduamente en colaboración con todos los departamentos y áreas de práctica para establecer planes de acción concretos tanto a nivel interno como para clientes con el objetivo de compartir las mejores prácticas y consolidar una sola cultura de firma.

«[Buscamos] desarrollar conjuntamente la primera práctica jurídica en México, con una posición de liderazgo en grandes operaciones, financiamientos, litigios transnacionales y cuestiones regulatorias dando un servicio óptimo a clientes, grandes multinacionales, financial sponsors y a despachos de abogados de ambos lados del Atlántico»

¿Planean realizar cambios en la oferta de servicios o en la estructura corporativa como resultado de la fusión?
El objetivo es desarrollar conjuntamente la primera práctica jurídica en México, con una posición de liderazgo en grandes operaciones, financiamientos, litigios transnacionales y cuestiones regulatorias dando un servicio óptimo a clientes, grandes multinacionales, financial sponsors y a despachos de abogados de ambos lados del Atlántico.

¿Han recibido algún feedback, hasta ahora, por parte de sus clientes acerca de esta fusión?
Nuestros clientes han recibido muy bien esta noticia ya que, para ellos, supone poder acompañarlos desde una única firma en todas sus necesidades, con una cultura compartida y un profundo conocimiento del Derecho español, portugués, europeo y mexicano.

¿Qué rol jugará cada una de las sedes en esta

IVÁN DELGADO

SOBRE IVÁN DELGADO

Iván Delgado se incorporó a Pérez-Llorca en 1999, fue nombrado Socio en 2007 y Socio Ejecutivo Internacional en 2024. Iván se encarga de la construcción y dirección de la estrategia y operaciones internacionales del Despacho. En 2015 puso en marcha la oficina de Pérez-Llorca en Nueva York y la dirigió durante cinco años. En 2021 se reincorporó a la oficina de Madrid donde continúa asesorando en transacciones y asuntos complejos. Desde entonces, coordina toda la acción internacional de la firma. En 2002, trabajó durante unos meses en las oficinas de Slaughter and May en Londres.

Iván cuenta con más de 20 años de experiencia y está especializado en fusiones y adquisiciones de sociedades cotizadas y no cotizadas. Asesora tanto a grupos industriales como fondos en operaciones de gran envergadura, transnacionales y en sectores diversos, especialmente en Latinoamérica, donde le ha permitido participar, asesorando a clientes de dicha región, en algunas de las operaciones más relevantes en el mercado español.

«Nuestro objetivo es dar servicio a clientes a ambos lados del Atlántico, firmas estadounidenses, grandes multinacionales y financial sponsors, participando en el flujo de inversión hacia México desde Estados Unidos, Canadá y resto de Latinoamérica, así como entre México y la Península Ibérica. Además, queremos seguir ampliando las relaciones con el cliente local en estos dos mercados, ofreciéndoles un asesoramiento global en Derecho español, portugués, europeo y mexicano»

nueva estructura y cómo se distribuirán las responsabilidades entre las oficinas en México y España?
Se ha constituido en México un comité de desarrollo integrado por socios de México y de España para culminar y dirigir esta integración y los próximos pasos a seguir.

¿Qué áreas de práctica se beneficiarán más con esta fusión y qué expectativas tienen respecto a la expansión de su portafolio de servicios?
Tenemos un ambicioso proyecto para crear la práctica legal de referencia en México. Para ello, se abordará una importante estrategia de inversión y se destinarán los recursos financieros necesarios para potenciar los equipos mexicanos y continuar con la expansión de la práctica.

Nuestro objetivo es dar servicio a clientes a ambos lados del Atlántico, firmas

«Esta unión nos hace más fuertes y más competitivos para afrontar los complejos retos de un mercado legal cada vez más internacionalizado donde las operaciones y disputas exceden las fronteras de sus países de origen»

SOBRE RODRIGO ROJAS

Rodrigo es socio de la firma y miembro del Comité de Desarrollo de México. Cuenta con amplia experiencia asesorando a clientes en transacciones tanto nacionales como internacionales. A lo largo de los años, se ha especializado en las áreas de financiamiento de proyectos e infraestructura, capital privado, derecho corporativo, alianzas estratégicas, inversión extranjera y energía, petróleo y gas.

Como abogado de gran trayectoria, Rodrigo ha participado en numerosos financiamientos, que incluyen patrocinios y financiamiento de proyectos, préstamos, facilidades sindicadas y arrendamientos financieros. También ha intervenido en múltiples transacciones transnacionales y locales de fusiones y adquisiciones, abarcando operaciones en el sector de hidrocarburos, esquemas estatales de PPT y proyectos de generación de energía. Además de su enfoque en capital privado, financiamiento de proyectos e infraestructura, Rodrigo tiene experiencia relevante en financiamiento y préstamos comerciales, estructuras corporativas y contractuales en general, así como en asuntos relacionados con compras gubernamentales.

estadounidenses, grandes multinacionales y financial sponsors, participando en el flujo de inversión hacia México desde Estados Unidos, Canadá y resto de Latinoamérica, así como entre México y la Península Ibérica. Además, queremos seguir ampliando las relaciones con el cliente local en estos dos mercados, ofreciéndoles un asesoramiento global en Derecho español, portugués, europeo y mexicano.

¿Cuál es su visión del mercado legal en Latinoamérica y Europa, y cómo esta fusión les permitirá aprovechar las oportunidades en ambas regiones?

Esta unión nos hace más fuertes y más competitivos para afrontar los complejos retos de un mercado legal cada vez más internacionalizado donde las operaciones y disputas exceden las fronteras de sus países de origen.

La operación que estamos llevando en conjunto marca un antes y un después para las firmas legales en México y en el resto de Latinoamérica. Nuestra integración deriva en un marcado y sostenido incremento del interés de compañías multinacionales para invertir y operar en México.

PÉREZ-LLORCA

Pérez-Llorca es una firma de abogados internacional que opera en España, Portugal y México y proporciona asesoramiento de la más alta calidad en las principales operaciones y disputas del mercado. El Despacho aborda trabajo multijurisdiccional en Europa, América y Asia y ofrece asesoramiento global en ley española, portuguesa, mexicana y europea con oficinas en Barcelona, Bruselas, Ciudad de México, Lisboa, Londres, Madrid, Monterrey, Nueva York y Singapur, desde donde trabajan en conjunto más de 800 profesionales entre los que se cuentan casi 500 abogados.

¿Cómo planean integrar los equipos y mantener la motivación y retención del talento durante esta transición?
Todos los abogados y personal de apoyo de González Calvillo disfrutarán de una carrera en los mismos términos que existen para el resto de las oficinas del Despacho, lo que incluye las mismas oportunidades y posibilidades de crecimiento, desarrollo y formación que actualmente tienen todos los profesionales de Pérez-Llorca.

Nuestra intención es abordar una importante estrategia de inversión y crecimiento en México, por lo que sí contemplamos a futuro que se incorporen a nuestro proyecto nuevos socios y abogados, aunque todavía es demasiado pronto para poder dar detalles más concretos, cosa que haremos cuando esto suceda.

Por último ¿Cuáles son los principales objetivos estratégicos a corto y largo plazo de Pérez-Llorca?
A finales del año pasado anunciamos la apertura de nuestra oficina de Lisboa en la que ya trabajan más de 30 profesionales y desde la que ejercemos Derecho portugués y ahora acabamos de cerrar la integración de la firma de elite mexicana González Calvillo. Nuestro objetivo está en consolidarnos y desarrollarnos en ambos mercados, que son estratégicos para nosotros.

Nuestra estrategia y objetivos de internacionalización nos impulsan siempre a estar revisando oportunidades de crecer orgánica o inorgánicamente en los principales mercados, pero insistimos que ahora nuestro foco está en la integración con González Calvillo.

LC PUBLISHING GROUP

THE LATINAMERICANLAWYER AWARDS

3rd Edition

ENERGY & INFRASTRUCTURE

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

11 December 2024

Tivoli Mofarrej São Paulo Hotel

Alameda Santos, 1437 - Cerqueira César, São Paulo

For general information:
chiara.seghi@lcpublishinggroup.com
To candidate:
elia.turco@iberianlegalgroup.com

Follow us on

#TheLatamLawyerAwards

www.thelatinamericanlawyer.com

DRESS CODE: business suit / cocktail dress

Liderazgo mexicano en Europa

A dos años de su llegada a España, hablamos con los socios líderes de la expansión de Creel García-Cuéllar Aiza y Enríquez en Madrid. Iker Arriola y Luis Gerardo García Santos nos comparten sobre los retos y éxitos que han tenido desde su llegada a Europa

por giselle estrada ramírez

En los últimos años, e incluso meses, la internacionalización de firmas legales mexicanas ha cobrado relevancia, y con ello la necesidad de ofrecer un servicio integral en jurisdicciones clave. España, por su afinidad cultural y estratégica posición dentro de Europa, ha sido un destino natural para estas firmas.

Hoy conversamos con **Iker Arriola** y **Luis Gerardo García Santos Coy**, Socio Residente en Europa y Socio Visitante Permanente en la oficina de Europa de Creel García-Cuéllar Aiza y Enríquez, respectivamente, protagonistas de la firma en Madrid.

Con una sólida trayectoria, ambos socios nos comparten los desafíos y logros que han enfrentado en este proceso de internacionalización, así como sus perspectivas sobre el futuro del mercado legal mexicano en Europa.

¿Cómo ha sido el desempeño de su oficina en España?
Falta todavía mucho por hacer, pero ha superado las expectativas de éxito y, por lo tanto, confirmado que nuestro modelo de negocio y operación ha sido el correcto.

¿Qué factores impulsaron su decisión de abrir una oficina en Europa y cómo eligieron la ubicación específica?
Generar mayor cercanía con nuestros clientes y colegas europeos. Y Madrid como hub natural Europa-México.

¿Cómo ha sido la adaptación de su firma al entorno legal y de negocios europeo?
Nos hemos adaptado muy bien, aunque no hay que perder de vista que no estamos compitiendo con las firmas europeas. Nuestro modelo implica únicamente la prestación de servicios legales bajo ley mexicana.

¿Cómo ha impactado esta expansión en el crecimiento y reputación de su firma en América Latina?
Creemos que ha servido de modelo para otros admirados colegas latinoamericanos que lo han replicado.

SOBRE LA FIRMA

Con más de 85 años de historia, Creel García-Cuéllar Aiza y Enríquez ofrece soluciones innovadoras para algunos de los negocios más grandes y complejos de México, líderes en el mercado, así como una amplia gama de asuntos relacionados con el derecho mexicano. Sus prácticas líderes dominan los campos de fusiones y adquisiciones, finanzas, mercado de capitales y competencia económica.

¿Qué diferencias han encontrado entre el mercado legal europeo y el latinoamericano, y cómo han ajustado sus estrategias para adaptarse?
Las diferencias son por todos conocidas, pero en realidad esto no es relevante para nuestro proyecto ya que, como mencionamos, nuestro modelo implica únicamente la prestación de servicios legales bajo ley mexicana.

¿Cómo se están posicionando para competir con las firmas locales europeas y otras firmas internacionales en el mismo mercado?
No aplica, nuestro modelo implica únicamente la prestación de servicios legales bajo ley mexicana, por lo que no competiremos con las firmas europeas o internacionales. Nuestros únicos competidores son las firmas que prestan servicios legales bajo ley mexicana.

SOBRE IKER IGNACIO ARRIOLA PEÑALOSA

Iker Arriola es el Socio Residente en Europa de Creel García-Cuéllar Aiza y Enríquez, con base en la oficina de Madrid, centrándose en fusiones y adquisiciones y derecho societario. También cuenta con una importante trayectoria representando a clientes en operaciones de financiación y mercados de capitales, incluyendo ofertas de deuda y ofertas públicas iniciales de acciones, así como en investigaciones antimonopolio y procedimientos de fusiones.

SOBRE LUIS GERARDO GARCÍA SANTOS COY

Socio de Creel García-Cuéllar Aiza y Enríquez en la oficina de la Ciudad de México, Socio Visitante Permanente en la oficina de Europa y miembro del Consejo de Administración. Su práctica se especializa en antimonopolios y competencia, participando activamente en todo tipo de casos ante las autoridades de competencia, desde complejos expedientes pre-fusión, hasta investigaciones, procedimientos administrativos, juicios constitucionales (Amparo), así como solicitudes de clemencia.

Luis Gerardo es miembro de la Barra Mexicana de Abogados y de la Barra Internacional de Abogados y frecuentemente habla y escribe sobre diversos asuntos relacionados con competencia económica.

«Nos hemos adaptado muy bien aunque no hay que perder de vista que no estamos compitiendo con las firmas europeas. Nuestro modelo implica únicamente la prestación de servicios legales bajo ley mexicana»

LEGALCOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

NEXT EDITION

09-13 JUNE 2025

MILAN 9th EDITION

THE GLOBAL EVENT FOR THE LEGAL BUSINESS COMMUNITY

www.legalcommunityweek.com

For information: **helene.thiery@lcpublishinggroup.com** • +39 02 36727659 • #legalcommunityweek

EL COMPLIANCE OFFICER FRENTE **A LOS RIESGOS DE CONTINUIDAD DE NEGOCIO**

por ana hernández

En un mundo global cada vez más complejo y volátil, donde las empresas afrontan día a día distintos tipos de riesgos, uno de los objetivos primordiales es el de mantener la continuidad de los negocios, haciéndose necesario el contar con un plan adecuado que garantice no solo poder superar el evento de riesgo inesperado, sino evitar consecuencias no deseables para la organización.

Estamos conscientes que los riesgos de continuidad de negocio son cada día más latentes. En un mundo empresarial cada vez más competitivo y cambiante, estos riegos pueden tener un impacto significativo en la estabilidad financiera, en las operaciones e incluso en la reputación de la empresa. Hoy en día, el plan de continuidad del negocio es un componente vital en la estrategia de gestión de riesgos de una organización. No solo ayuda a las empresas a sobrevivir en tiempos de crisis, sino que también asegura que puedan prosperar en un entorno empresarial en constante cambio.

Los planes de continuidad de negocios han surgido en las organizaciones, como una herramienta esencial en la gestión de riesgos, pero que no se utiliza con mucha frecuencia, en algunos casos, por desconocimiento, pero también en otros casos, porque las organizaciones no cuentan con los recursos necesarios para su debida implementación. Se trata de un documento vivo que describe los procesos y procedimientos que una organización debe seguir en caso de una emergencia o un evento de crisis, que aseguren la continuidad de las operaciones críticas del negocio, minimizando así los posibles impactos financieros, operacionales y/o reputacionales.

Estos planes son capaces de otorgarle a las empresas una oportunidad de sobrevivencia que les permitirá seguir operando pese a la existencia

de situaciones inesperadas, que pueden conllevar a interrupciones del negocio.
Es así, que los riegos en estos casos, bien se trate de fallas tecnológicas, fuga o robo de información, cambios en el entorno legal, perdida de talento, pandemias de salud, desastres naturales u otros, pueden ser medidos y tratados a tiempo para evitar consecuencias no deseables para las organizaciones.
Para medir la efectividad del plan y asegurar que funcione como se espera, debemos someterlo a pruebas con la debida regularidad. Se deben hacer revisiones periódicas, actualizarlo y mantenerlo constantemente, con el fin de ajustarlo en atención a los cambios en el entorno del negocio o en la propia organización.
En este contexto, el papel del Compliance Officer es fundamental. A través de su experiencia puede ayudar a las organizaciones a desarrollar y mantener planes robustos de continuidad del negocio.
La función de Compliance y la definición de estrategias de continuidad, no pueden ser subestimadas, pues son el aliado indispensable en el fortalecimiento de la resiliencia de la organización. Su participación será esencial para la fijación de las estrategias de negocio por parte de la dirección de la empresa con el fin de aplicar acciones específicas que conlleven a la implementación de las estrategias fijadas y poder así lograr resultados tangibles.
Al tener una estrategia bien definida y tácticas adecuadas, podemos maximizar nuestras posibilidades de éxito y minimizar los riesgos asociados.
Por otra parte, debemos concientizar que el control de riesgos esta intrínsecamente relacionado con la continuidad del negocio. Si bien estamos conscientes que los riesgos existen, su naturaleza de probabilidad no nos permite tener control absoluto de ellos, lo que nos lleva a plantearnos distintos escenarios sobre, que acciones tomar en caso de ocurrencia de alguno o varios de ellos. Es justamente allí que necesitamos contar con una herramienta que nos permita sobrevenir al evento de riesgo por variado que sea su nivel de criticidad, y sin duda los planes de continuidad de negocio serán nuestro gran aliado.
El Compliance tiene que estar integrado en la estructura interna y en las estrategias de la organización para la toma de decisiones, con dos objetivos principales: primero, el de prevenir los riesgos a los que cada empresa puede estar expuesta por el incumplimiento de normas legales e internas y segundo para evitar la materialización de riesgos, con enfoque a esfuerzos y recursos de valor para asegurar la continuidad del negocio.
Con estas acciones, las organizaciones pueden ahorrar significativamente tiempo y dinero, pudiendo emplearlos en actividades relacionadas con el core business.
El valor agregado que la función de Compliance puede aportar al negocio frecuentemente no es cuantificado, sin embargo, las acciones que esta área aporta a las organizaciones implican entre otras cosas, la protección a los empleados, clientes, inversionistas, y alta gerencia, pues una de las principales funciones es precisamente asegurar el cumplimiento normativo, cuyo incumplimiento podría derivar en multas y/o sanciones, que precisamente podrían comprometer la continuidad de los negocios en la organización.

SOBRE ANA HERNÁNDEZ

Compliance Officer de China National Petroleum Corporation PERU.
Abogada con especializaciones en Derecho Laboral y en Compliance y Buenas Prácticas Corporativas. 35 años de experiencia profesional, dedicada al sector de petróleo y gas en Latinoamérica. Certificación internacional como Oficial de Cumplimiento Senior por la World Compliance Association. Diplomado en Gerencia de Riesgos y Auditor Interno de riesgos por la Escuela Europea de la Excelencia. Oficial de cumplimiento especialista en PLAFT y anticorrupción por ETHICS Perú. Especialista en Compliance Corporativo por el IDPI (Instituto de derecho peruano e internacional).

¿CAMBIO DE PARADIGMA DEL COMPLIANCE EN EL **PERÚ?**

por fredy guerra

Desde la entrada en vigencia de la Ley N° 30424 en el 2018, la forma en que las personas jurídicas veían su responsabilidad en materia penal cambió radicalmente en Perú.

Hasta antes de la entrada en vigencia de la norma en mención, las personas jurídicas era procesadas penalmente por la comisión de delitos en virtud del Art. 105 del Código Penal, siendo sancionadas económicamente como parte de la reparación civil.

Desde ese entonces a la actualidad, el escenario ha venido cambiando contantemente, siendo su último cambio la inclusión de los delitos señalados en la Ley N° 31740. Por ello, a la fecha las personas jurídicas en el Perú pueden ser procesadas por los siguientes delitos:

NORMA	ARTÍCULO	DELITO
CÓDIGO PENAL	397	COHECHO ACTIVO GENÉRICO
CÓDIGO PENAL	397-A	COHECHO ACTIVO TRASNACIONAL
CÓDIGO PENAL	398	COHECHO ACTIVO ESPECÍFICO
CÓDIGO PENAL	400	TRÁFICO DE INFLUENCIAS
CÓDIGO PENAL	384	COLUSIÓN SIMPLE Y AGRAVADA
Código Penal	199	Contabilidad paralela
Código Penal	226	Atentado contra monumentos arqueológicos
Código Penal	228	Extracción ilegal de bienes culturales
Decreto Legislativo N° 1106	1	Actos de conversión y transferencia
Decreto Legislativo N° 1107	2	Actos de ocultamiento y tenencia

Decreto Legislativo N° 1108	3	Transporte, traslado, ingreso o salida por territorio nacional de dinero o títulos valores de origen ilícito
Decreto Legislativo N° 1109	4	Circunstancias agravantes y atenuantes
Decreto Legislativo N° 1106	5	Omisión de comunicación de operaciones o
transacciones sospechosas		
Decreto Legislativo N° 1106	6	Rehusamiento, retardo y falsedad en el suministro de
información		
Ley N° 28008	I	Contrabando
Ley N° 28008	2	Modalidades de contrabando (derogado)
Ley N° 28008	3	Contrabando fraccionado
Ley N° 28008	4	Defraudación de rentas de aduanas
Ley N° 28008	5	Modalidades de Defraudación de rentas de aduanas (derogado)
Ley N° 28008	6	Receptación aduanera
Ley N° 28008	7	Financiamiento
Ley N° 28008	8	Tráfico de mercancías prohibidas o restringidas
Ley N° 28008	10	Circunstancias agravantes
Decreto Legislativo N° 813	I	Defraudación tributaria
Decreto Legislativo N° 813	2	Otras modalidades de Defraudación tributaria
Decreto Legislativo N° 813	4	Circunstancias agravantes
Decreto Legislativo N° 813	5	Incumplimiento de llevar libros y registros contables
Decreto Legislativo N° 813	5-A	Proporcionar información falsa con ocasión de la
inscripción o modificación de RUC para obtener		
autorización de impresión de comprobantes y otros		
Decreto Legislativo N° 813	5-B	Almacenamiento de bienes en lugares no declarados
como domicilio fiscal o establecimiento anexo		
Decreto Legislativo N° 813	5-C	Confección, obtención o venta de comprobantes de
pagos u otros para cometer delitos tributarios		
Decreto Legislativo N° 813	5-D	Circunstancias agravantes
Decreto Ley N° 25475	2	Terrorismo
Decreto Ley N° 25475	3	Circunstancias agravantes
Decreto Ley N° 25475	4	Colaboración con el Terrorismo
Decreto Ley N° 25475	4-A	Financiamiento del Terrorismo
Decreto Ley N° 25475	5	Afiliación a organizaciones terroristas
Decreto Ley N° 25475	6	Instigación al terrorismo
Decreto Ley N° 25475	6-A	Reclutamiento de personas
Decreto Ley N° 25475	6-B	Conspiración para el delito de terrorismo
Decreto Ley N° 25475	8	Obstaculización de acción de la justicia

Asimismo, con la creación de la responsabilidad administrativa de la persona jurídica en el ordenamiento jurídico peruano, se incluyeron las siguientes sanciones:

a. Multas no menores del doble ni mayor del séxtuplo del beneficio obtenido o que se espera obtener con la comisión del delito.
b. Cancelación de licencias, concesiones, derechos y otras autorizaciones administrativas o municipales.
c. Cláusula de locales o establecimientos con carácter temporal o definitivo.
d. Disolución de la persona jurídica.
e. Inhabilitación en las siguientes formas:
    i. Suspensión de actividades sociales por un plazo no menor de 6 meses ni mayor a 2 años.
    ii. Prohibición de llevar a cabo en el futuro actividades de la misma clase o naturaleza.
    iii. Para contratar con el Estado definitivo.

Sin embargo, hasta antes de la entrada en vigencia de la Ley N° 31740, si una empresa contaba con un Modelo de Prevención de Delitos implementado de conformidad con la ley antes señalada, la persona jurídica podía estar exenta de la pena. Desde noviembre del 2023 se da un cambio en este paradigma, puesto que con los cambios incluidos en el Art. 12° de la Ley N° 31740, señala que las personas jurídicas no podrán usar el eximente de responsabilidad penal si la comisión de los delitos es cometida en su nombre, o por cuenta de ella, y en su beneficio directo o indirecto, por sus:

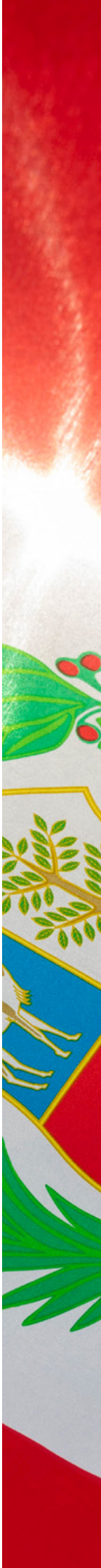
a. socios, directores, administradores de hecho o derecho, representantes legales, apoderados de la persona jurídica, o de sus filiales, o subsidiarias;
b. Las personas naturales que estando sometida a la autoridad y control de las señaladas en el inciso a, hayan cometido el delito bajo sus órdenes o autorización; y,
c. Las personas naturales señaladas en el inciso b, cuando la comisión del delito haya sido posible porque las personas señaladas en el inciso a hayan incumplido sus deberes de supervisión, vigilancia y control.

Cabe precisar, que el eximente de responsabilidad administrativa para la persona jurídica sólo será viable en los casos que las personas naturales hayan cometido los delitos exclusivamente en beneficio propio o a favor de un tercero distinto de la persona jurídica. ¿Esto quiere decir que se ha debilitado la figura del Modelo de Prevención en el Perú?, Desde nuestra óptica, consideramos que se ha endurecido las exigencias del Modelo de Prevención, así como también se han establecido reglas claras para la determinación de la multa cuando no se pueda determinar el beneficio obtenido. Los Jueces impondrán la multa atendiendo los siguientes criterios:

a. El nivel de incumplimiento de las reglas y procedimientos internos de las empresas.
b. La cantidad y jerarquía de los funcionarios, empleados y colaboradores implicados en el delito.
c. La omisión de vigilancia sobre las actividades de los autores y participes.
d. La extensión del daño causado.
e. El monto de dinero involucrado en la comisión del delito.
f. El tamaño, naturaleza y capacidad económica de la persona jurídica.
g. La autodenuncia a la fiscalía de la persona jurídica como consecuencia de una actividad de propia detección (auditoria) o investigación interna (denuncia).
h. Disposición para mitigar o repara el daño

Asimismo, se señala que en caso no pueda ser aplicable el eximente de responsabilidad por que la comisión del delito es realizada por un socio, director, administrador de hecho o derecho, representantes legales, o apoderados, el Juez solo podrá imponer una multa administrativa, la cual podrá ser reducida hasta en un 90%. Otro factor importante, es lo señalado por el Art. 12° de Ley N° 31740 al establecer las condiciones en las que se aplicaría las circunstancias atenuantes. Siendo estas las siguientes:

- La colaboración objetiva, sustancial y decisiva en el esclarecimiento del hecho delictivo, hasta



antes del inicio de la etapa intermedia.
- b. El impedimento de las consecuencias dañosas del ilícito.
- c. La reparación total o parcial del daño.
- d. La adopción e implementación por parte de la persona jurídica, después de la comisión del delito y antes del inicio del juicio oral, de un modelo de prevención.
- e. La acreditación parcial de los elementos mínimos del modelo de prevención.

SOBRE FREDY GUERRA

Gerente Corporativo de Ética, Riesgos y Cumplimiento en COSAPI
Compliance Officer Senior Certificado por la World Compliance Association - España, Magister en Finanzas y Derecho Corporativo por la Universidad Esan, Magister en Cumplimiento Normativo por la Universidad Castilla - La Mancha, Postgrado en Derecho Administrativo Avanzado & Legaltech por la Universidad de Palermo, Cursos de alta especialización en Derecho Corporativo por la Universidad Alcalá de Henares. Miembro de la Comisión Técnica Normativo de Sistemas de Gestión de Calidad para Promover la Integridad – INACAL, Miembro de la Junta Directiva de la World Compliance Association Capítulo Perú.

¿CUMPLIMIENTO **TRANSFORMADO?**

por nancy yong ch.

La inteligencia artificial junto con la inteligencia artificial generativa está evolucionando de manera vertiginosa y empezando a generar grandes cambios en mayor o menor medida en casi todos los aspectos vinculados al entorno empresarial; por ello las organizaciones que generan credibilidad a través de su marca, productos y servicios pueden y deben mejorar su resiliencia corporativa y las relaciones con todos sus grupos de interés internos y externos.
Por ello es importante que las empresas estén preparadas para enfrentar los diversos cambios, no sólo en términos de administrar los nuevos o renovados requisitos de cumplimiento, sino también para mantenerse a la vanguardia de los riesgos y cambios regulatorios, entre otros aspectos relevantes.
Una pregunta que siempre debe estar en mente de los altos directivos y alta gerencia es: ¿nuestro enfoque o estructura de cumplimiento es adecuado para nuestra visión de futuro? Ya sea en materia de impuestos o comercio, energía o medio ambiente, cibernética o seguridad, el costo del cumplimiento actual debería ser una de las áreas presupuestarias más importantes de una organización y que no siempre se toma en consideración, pues no se tiene una real conciencia de sus impactos e implicancias empresariales.
En ese sentido es evidente que una estructura de cumplimiento insuficiente o ineficaz influye en la salud general de una organización a través de diferentes factores, tales como:

1. Fallas / ausencias de cumplimiento: incidentes importantes que afectan significativamente la imagen y reputación empresarial o la capacidad de hacer negocios de una organización
2. Cargas de cumplimiento: procesos manuales, ineficientes o menos efectivos que afectan negativamente la experiencia, los costos y la cultura de los clientes

En esa línea, como parte de su metodología de trabajo, PwC ha identificado 5 atributos de enfoques altamente efectivos para propósitos de cumplimiento, como parte de la amplia experiencia con las diversas autoridades reguladoras globales, regionales y locales; logrando de esta manera una estructura de cumplimiento transformada y adaptable a las circunstancias actuales y futuras, que ayuda a mejorar la eficacia de los esfuerzos de cumplimiento regulatorios, legales, de tecnología de información, financieros, fiscales y comerciales, entre otros:

1. Cumplimiento alineado con

la estrategia organizacional, su propósito y sus valores, no sólo con las leyes y regulaciones. Los procesos y soluciones de cumplimiento que están estrechamente alineados con los objetivos comerciales generales son más efectivos para generar confianza. Se deben considerar tres formas prácticas en cómo esto se puede tangibilizar: saber el "por qué", el "cómo" y el "dónde".

2. Considerar una experiencia diferenciada de los clientes. Los procesos de cumplimiento deben estar diseñados pensando en el cliente, para así respaldar una experiencia diferenciada. La confianza es clave para competir con eficacia y efectividad y se fortalece mediante un cumplimiento sólido y confiable.
3. Los procesos de cumplimiento están soportados por la tecnología y los datos. La estructura de cumplimiento impulsado por la tecnología ayuda a aumentar y mejorar los resultados al reducir tanto el costo de los procesos de cumplimiento como la probabilidad de costosas fallas en el cumplimiento. Hoy en día es más difícil lograr una alta confiabilidad y eficiencia en el cumplimiento sin tener la tecnología y los conjuntos de datos completos disponibles para impulsar estos resultados. Desde estructuras y sistemas de gobierno corporativo, gestión de riesgos y cumplimiento (GRC) de última generación hasta reconocimiento de lenguaje natural y análisis avanzado; las organizaciones están implementando una amplia gama de tecnologías para desarrollar un cumplimiento más eficiente, automatizado y efectivo.
4. Diseño centrado en el ser humano. Los procesos de cumplimiento se construyen utilizando principios de diseño centrados en el ser humano, para ayudar a las personas a impulsar los resultados de cumplimiento.
5. Cumplimiento predictivo y preventivo. Las actividades de cumplimiento son predictivas, preventivas y proactivas, y no solo de detección; bien dice una frase popular: la confianza ganada con esfuerzo puede tardar años en desarrollarse, pero puede perderse en un solo momento.; tenemos muchos ejemplos al respecto.

Finalmente, es importante tener siempre presente que debemos permanentemente revisar y actualizar las actividades de cumplimiento de tal manera que permitan disminuir los altos costos relacionados con los clientes, las finanzas y la cultura organizacional para así construir confianza y generar ventajas competitivas.

Al final del día se trata de constituir y mantener una organización sostenible, basada en altos estándares medio ambientales, sociales y de gobernanza (ASG) para una anhelada sobrevivencia empresarial.

SOBRE NANCY YONG CH.

Socia de la Línea de Advisory
Líder de Servicios de Gobierno Corporativo, Riesgos & Cumplimiento - GRC

Líder de Servicios Forenses
PwC

Nancy Yong es socia de la línea de Advisory, líder de servicios de Gobierno Corporativo, Riesgo & Cumplimiento y líder de servicios Forenses en PwC. Cuenta con más de 30 años de experiencia en organizaciones de diversos sectores económicos. Experta en gobierno corporativo, gestión de riesgos, cumplimiento y controles; así como actividades de investigación forense, tecnología de información y servicios de auditoría externa e interna. Asesora de Directorios, Comités de Auditoría y Riesgos, y Alta Gerencia. Cuenta con Maestrías en Administración de Negocios y en Dirección de Marketing y Diplomados en Finanzas. Conferencista internacional y acreditada con las más relevantes certificaciones en su ámbito de competencia, incluyendo aspectos de innovación y transformación digital. Nancy es profesora de postgrado en universidades del Perú; así como articulista permanente en medios especializados y de negocios..

COMPLIANCE-ESG EN LAS POLÍTICAS CORPORATIVAS: UN ENFOQUE **ESTRATÉGICO PARA LA SOSTENIBILIDAD EMPRESARIAL**

por rosana madrid montoro

En un mundo empresarial cada vez más interconectado y consciente de la sostenibilidad, las políticas de Compliance y ESG han emergido como pilares fundamentales para la gestión empresarial. Compliance se refiere al cumplimiento de leyes, regulaciones y autorregulación, mientras que ESG abarca criterios ambientales, sociales y de gobernanza que impactan en la sostenibilidad y la responsabilidad corporativa. La intersección de ambos conceptos se conoce como " Compliance-ESG". La integración de estas políticas no solo es crucial para mitigar riesgos legales y reputacionales, sino que también se ha convertido en un imperativo estratégico para atraer inversiones y mejorar la relación con los stakeholders.

Beneficios de la sinergia " Compliance-ESG"

La relación entre Compliance y ESG es sinérgica y esencial pues ambos conceptos abordan desafíos críticos que las empresas enfrentan en el contexto actual de gobernanza y sostenibilidad.

Esto implica que las empresas no solo deben cumplir con las regulaciones existentes, sino también tener en cuenta criterios ESG al desarrollar sus políticas de cumplimiento. Por ejemplo, las normativas sobre reducción de emisiones no solo son un requerimiento legal, sino un aspecto crítico del componente ambiental de ESG. Una violación en esta área podría conllevar no solo sanciones financieras, sino también daño a la reputación y pérdida de confianza de los stakeholders.

La implementación de políticas de Compliance y ESG ofrece múltiples beneficios. En primer lugar, mejora la reputación de la empresa, lo que puede traducirse en una mayor lealtad de los clientes y una mejor relación con los inversores; las empresas con altos estándares ESG tienden a atraer más inversiones, ya que los inversores están cada vez más interesados en la sostenibilidad y la responsabilidad social.

Además, estas políticas ayudan a mitigar riesgos legales y financieros. Las empresas que no cumplen con las normativas pueden enfrentar sanciones severas, lo que puede afectar su viabilidad a largo plazo. Por lo tanto, la integración de Compliance y ESG no solo es una cuestión de ética, sino también de supervivencia empresarial.

Las empresas deben realizar

una evaluación exhaustiva de los riesgos asociados con el Compliance y ESG. Esto implica identificar áreas vulnerables y establecer mecanismos para abordarlas. En España, por ejemplo, la Ley de Prevención del Blanqueo de Capitales exige a las empresas evaluar sus riesgos de manera continua.

Una vez identificados los riesgos, las empresas deben desarrollar políticas claras y específicas que aborden estos desafíos. En Estados Unidos, la implementación de políticas de ESG se ha visto impulsada por regulaciones como la Ley Dodd-Frank, que exige transparencia en la divulgación de información ESG.

La formación de empleados es crucial para garantizar que todos comprendan la importancia del Compliance y ESG. Las empresas deben implementar programas de capacitación que fomenten una cultura de cumplimiento y responsabilidad social.

Establecer mecanismos de seguimiento y auditoría es esencial para evaluar la efectividad de las políticas implementadas. En Inglaterra, el Código de Buen Gobierno exige a las empresas cotizadas realizar auditorías regulares de sus prácticas ESG.

Transparencia de resultados
Las empresas deben ser transparentes en sus informes ESG, lo que no solo mejora la confianza de los inversores, sino que también permite a las empresas identificar áreas de mejora respecto de:

- Mitigación de Riesgos: Las empresas que cumplen con normativas y prácticas ESG minimizan el riesgo de sanciones legales significativas y reputacionales. Transparentar estos resultados es especialmente relevante en un contexto de creciente regulación ambiental y social, donde las sanciones pueden ser severas.
- Sostenibilidad: Las políticas ESG ayudan a las empresas a operar de manera sostenible, por lo que transparentarlas garantiza que las decisiones comerciales no solo se focalicen en el beneficio económico, sino también en el bienestar social y la protección del medio ambiente.
- Acceso a Capital: Los inversores están cada vez más utilizando criterios ESG para tomar decisiones de inversión. Las empresas que adoptan estas prácticas pueden tener acceso más fácil a capital y financiamiento favorable. La tendencia hacia la inversión transparente y responsable está creciendo, y las empresas que no implementan prácticas ESG pueden ver limitadas sus fuentes de financiamiento.
- Reputación y Lealtad de Clientes: La conciencia social está en aumento, y los consumidores están más inclinados a apoyar a empresas transparentes, con buenas prácticas ESG. Cumplir con estas expectativas puede fomentar la lealtad del cliente y mejorar la percepción de la marca.

Desafíos en la Implementación
A pesar de los beneficios, las empresas enfrentan varios desafíos en la implementación de políticas de Compliance y ESG. La resistencia al cambio es uno de los principales obstáculos, ya que muchos empleados pueden ver estas políticas como una carga adicional. Además, la falta de recursos y capacitación puede dificultar la implementación efectiva. Además, a dia de hoy se presentan nuevos desafíos para las empresas:

- Regulaciones en Evolución: El entorno regulatorio para Compliance y ESG es cada vez más complejo. La introducción de nuevas leyes y regulaciones puede obligar a las empresas a adaptarse rápidamente, lo que plantea desafíos operativos y financieros.
- Cambio Climático: El cambio climático representa un desafío crítico. Los stakeholders son cada vez más críticos con las empresas por sus impactos al calentamiento global. De acuerdo con el informe del Intergovernmental Panel on Climate Change - IPCC, se espera que las empresas tengan que reportar sus emisiones de carbono y demostrar cómo sus políticas impactan el cambio climático, especialmente al 2030.
- Tendencias Sociopolíticas: Los cambios en las expectativas sociales y políticas pueden impactar

en cómo se implementan las políticas ESG. Las empresas deben ser ágiles y responder proactivamente a las inquietudes de los stakeholders, al mismo tiempo que se alinean con los principios de responsabilidad social.

- Tecnología y Datos: La digitalización y la necesidad de gestionar grandes volúmenes de datos también presentan un desafío significativo. Las empresas tienen que encontrar formas efectivas de recopilar, analizar y reportar datos que respalden sus esfuerzos en Compliance y ESG.

Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible

La Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible de la ONU establece objetivos claros que las empresas deben adoptar, particularmente en relación con la reducción de la pobreza, el cambio climático y la sostenibilidad ambiental. La implementación de políticas de Compliance y ESG alineadas con estos objetivos no solo es un imperativo moral, sino también una cuestión de supervivencia empresarial en un entorno que sigue evolucionando.

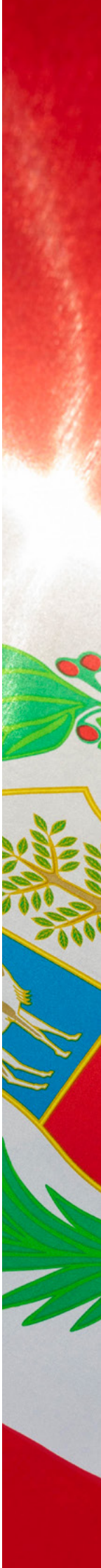
Estas perspectivas y análisis destacados subrayan la importancia de integrar Compliance y ESG en la estrategia empresarial y la necesidad de que las empresas naveguen los desafíos y oportunidades que enfrentan en este contexto en constante cambio.

Conclusiones

- La integración de políticas de Compliance y ESG en las empresas es más que una tendencia; es una necesidad estratégica en el contexto empresarial actual.
- A medida que las expectativas de los stakeholders evolucionan y las regulaciones se vuelven más estrictas, las empresas deben adoptar un enfoque proactivo para gestionar sus riesgos y oportunidades en estas áreas.
- Integrar Compliance y ESG no es solo una cuestión ética, sino estratégica. Las empresas que lo hagan estarán mejor preparadas para enfrentar los desafíos actuales, atraer inversión, fortalecer la confianza de los stakeholders y prosperar en un entorno empresarial en constante cambio.
- La Agenda 2030 de la ONU refuerza esta necesidad, instando a las empresas a alinear sus prácticas con objetivos de desarrollo sostenible.

SOBRE ROSANA MADRID MONTORO

Abogada, Magister en Compliance por la UCLM-España. Especialista en Regulatory Compliance and U.S. Law por la Fordham University School of Law - NY -EEUU. Miembro del Comité Técnico Normativo de Sistema de Gestión de Calidad para la Integridad del INACAL PERU y representante titular ante el ISO/WS ESG/GT, Grupo Internacional ISO encargado de evaluar el Marco para la implementación de principios ambientales, sociales y de gobernanza (ESG). Se ha desempeñado como consultora para Proética, Capítulo Peruano de Transparency International en Evaluación de Riesgos de Corrupción en Industrias Extractivas - Minería y Pesca. Ha participado en la elaboración de la herramienta The Mining Awards Corruption Risk Assessment (MACRA) para Evaluación de Riesgos de Compliance en el sector Minero, elaborada conjuntamente con 20 países (Mining for Sustainable Development Programme M4SD) Phase I of the Programme, Berlín 2016 – 2017, BHP Billiton Foundation y the Australian Government through the Department of Foreign Affairs and Trade. Consultora en Riesgos y Cumplimiento en pesca INDNR para Sea Shepherd Legal. Ha sido directora de Integridad y Lucha Contra la Corrupción en los Ministerios de Transportes y Comunicaciones, Trabajo e Interior, y en la Superintendencia Nacional de Control de Servicios de Seguridad, Armas, Municiones y Explosivos de Uso Civil – SUCAMEC. Docente universitaria de pre y post grado en diversas facultades de derecho. Miembro de la Junta Directiva y directora Académica de la World Compliance Association.



Becker

IBERIAN LAWYER

CREMADES & CALVO-SOTELO
ABOGADOS

USA ELECTION OUTLOOK

The future of the United States federal policy

Cremades & Calvo-Sotelo
Auditorium «Ruth Bader Ginsburg»
Calle de Jorge Juan, 30, Madrid

18:45 CHECK-IN
19:00 ROUNDTABLE
20:30 COCKTAIL

7 November 2024

REGISTER HERE

Info: chiara.rasarivo@lcpublishinggroup.com

LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL **EN COMPLIANCE**

por teresa tovar mena

La inteligencia artificial (IA) supone que un sistema de IT es capaz de "aprender" y tomar decisiones de manera independiente, simulando el razonamiento y patrones de comunicación de la mente humana.

En particular, la IA generativa, en boga a raíz del ChatGPT, implica el uso de herramientas informáticas basadas en un modelo generalizado de comunicación humana o de lenguaje (Natural Language Processing - NLP) a fin de interpretar una instrucción humana (prompt) y generar una respuesta. Es decir, la IA puede crear contenido original a partir de dicha instrucción, simular escenarios y predecir resultados. La IA es útil cuando se necesita procesar grandes volúmenes de datos pues los algoritmos inteligentes pueden hacer en segundos aquellas tareas que a las personas nos tomarían varias horas o días.

Así, puede ayudar a los compliance officers a revisar grandes cantidades de datos de transacciones, procesos, files de empleados, reportes de gastos, entre otros, para identificar riesgos que pueden ser pasados por alto por revisores humanos. A continuación, incluimos algunos de los usos de la IA en Compliance.

1. **Políticas de cumplimiento**

Según las Gartner Legal Technology Predictions Through 2025, un 42% de los empleados no recuerda, por ejemplo, las políticas de regalos y atenciones de su empresa. A través de chatbots que funcionan con IA, es posible difundir de forma amigable las políticas de cumplimiento, así como brindar soporte y responder preguntas sobre su contenido, en tiempo real y con disponibilidad 24/7, evitando incumplimientos.

2. **Formación y entrenamiento**

La IA permite generar un entrenamiento personalizado, creando módulos de capacitación ad hoc que tengan en cuenta el rol, responsabilidades, entrenamientos previos, etc. de los colaboradores. También puede simular escenarios realistas y complejos, a fin de capacitarlos de manera dinámica en la toma de decisiones a su cargo. Ello permite que el colaborador interiorice mejor los mensajes y se comprometa con la cultura de cumplimiento de la empresa.

3. **Gestión de riesgos de terceros**

La aplicación de IA puede facilitar la evaluación de riesgos de cumplimiento en las relaciones con terceros, mediante la recolección, evaluación y correlación de datos de muchas fuentes internas y externas. Algunos usos específicos son: el análisis de contratos complejos, la automatización de procesos de screening de clientes, la revisión de terceros contra listas de sanciones, reportes con categorización de riesgo, entre otros.

4. **Cumplimiento normativo**

Las empresas requieren adaptarse a los cambios normativos; los sistemas de IA pueden ser programados para estar actualizados con ellos y ajustar los procesos de Compliance de manera concordante. También permiten filtrar la legislación y estándares para la identificación de brechas y generar reportes de cumplimiento, así como priorizar la información más

relevante, ahorrando tiempo a los compliance officers y ayudándolos a tomar decisiones más informadas.

5. Monitoreo y supervisión
La IA tiene un rol importante en la gestión de riesgos pues puede predecir riesgos de cumplimiento y sugerir medidas para mitigarlos. Particularmente, la IA es eficaz para monitorear transacciones en tiempo real y reconocer patrones ocultos que pueden escapar al análisis humano o software convencional, lo cual permitirá detectar anomalías y descubrir irregularidades rápidamente. Muchos bancos están usando estas funcionalidades para la detección del fraude.

Pese a sus ventajas, debemos resaltar que la IA no es una panacea y tiene limitaciones: será inteligente según la configuración del algoritmo subyacente que le dicta cómo interpretar la información y será tan buena como la calidad de los datos que la alimenten. Además, se maneja con un conjunto limitado de datos por lo que su capacidad es también limitada, debiendo "re-entrenarla" para incorporar nueva información. Asimismo, la IA carece de capacidad de análisis y síntesis al mismo nivel que la mente humana. Por ejemplo, no puede proveer el contexto necesario para una cabal comprensión de las situaciones. Por tanto, la IA es un complemento pero no reemplaza el criterio de un compliance officer.

Confiar ciegamente en la IA es peligroso, especialmente cuando no hay trazabilidad de las decisiones. Esto es el "efecto caja negra" por la falta de transparencia de las bases de datos empleadas y la forma en que se entrena al sistema. En algunos sistemas será imposible descifrar el sustento de una decisión. En tareas o sectores donde las políticas y regulaciones requieren un sustento razonado y trazable de la decisión, un sistema así no sería útil.

Existe también el riesgo de incumplimiento de la legislación de protección de datos personales. Por ejemplo, la IA puede incorporar información personal sensible en bases de datos más amplias, generando un data breach.

La implementación de IA en Compliance requiere planificación, debe identificarse las áreas donde pueda agregar más valor. Ello implica evaluar procesos y asegurarse que los sistemas de IA se alineen con los estándares regulatorios y consideraciones éticas. Asimismo, los compliance officers deben consultar a expertos técnicos para determinar si las soluciones ofrecidas cumplen con las expectativas.

Si bien la IA será una herramienta cada vez más empleada, no podemos anticipar adónde nos llevará. Para la función de cumplimiento, la IA es un reto y una oportunidad. Por un lado, ayudará a ser más eficientes y lograr objetivos pero, por otro, traerá nuevos riesgos que deberemos abordar.

SOBRE TERESA TOVAR

Socia Líder de la práctica de Compliance del Estudio Echecopar Asociado a Baker McKenzie International. Abogada por la Pontificia Universidad Católica del Perú y Máster en Derecho Empresarial por la Universidad de Lima. Especializada en Corporate Compliance, libre competencia y protección de datos personales. Miembro de los Comités Directivos de Compliance y Antitrust (Latinoamérica) de Baker McKenzie. Fundadora y Past -president del Comité de Compliance de AMCHAM. Vice Presidenta de la World Compliance Association - Capítulo Perú.
Es miembro del Comité Técnico del INACAL responsable de elaborar las versiones peruanas de la ISO 37001 ("Anti-bribery management systems"), ISO 37301 ("Compliance Management Systems - Requirements with Guidance for Use"), ISO 37002 ("Whistleblowing Management Systems"), entre otras. Participó como experta internacional en el Comité de la ISO que elaboró la norma ISO 37008 "Internal Investigations of organizations."

El Derecho de los Negocios Internacionales

por cecilia flores rueda

El derecho de los negocios internacionales es un campo dinámico y multifacético que regula las transacciones comerciales transnacionales. En un mundo cada vez más globalizado, entender y navegar estas leyes es esencial para cualquier empresa que aspire a operar en el ámbito internacional. Por ello, el sector jurídico se ha visto obligado a mantenerse en sintonía con las necesidades legales y de asesoramiento de los entes mercantiles internacionales. El estudio de los contratos mercantiles internacionales, necesarios para el desarrollo de negocios, confirma que el derecho internacional tiene un papel fundamental en la configuración de los mercados globales.

El derecho de los negocios internacionales abarca una amplia gama de aspectos, desde la celebración de contratos y relaciones comerciales, hasta los medios de pago, garantías, financiación, transporte de mercancías, la jurisdicción aplicable, y el reconocimiento de sentencias arbitrales extranjeras, entre otros. Pero, ¿cómo se refleja esto en la práctica? ¿Y cómo ha evolucionado el sistema jurídico para adaptarse a la constante transformación de este campo?

TRATADOS INTERNACIONALES Y NORMATIVAS GLOBALES

Los tratados internacionales juegan un papel crucial en la regulación del comercio global. Estos acuerdos establecen las reglas y normas que los países signatarios deben seguir en sus transacciones comerciales, promoviendo la cooperación y reduciendo las barreras al comercio. Por ejemplo, en el caso de México, el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) ha proporcionado beneficios clave que abarcan desde la estabilidad y certidumbre en el comercio hasta mejoras en las condiciones laborales y la protección del medio ambiente.

A nivel internacional, la Organización Mundial del Comercio (OMC) proporciona un marco para la negociación de acuerdos comerciales y un mecanismo para la resolución de disputas comerciales entre sus miembros. Asimismo, la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) se dedica a modernizar y armonizar las reglas del comercio internacional.

INSTRUMENTOS INTERNACIONALES CLAVE

La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (CISG) proporciona un marco uniforme para la compraventa de bienes entre empresas de diferentes países. Además, los International Commercial Terms (Incoterms) regulan los derechos y obligaciones de los compradores y vendedores en las ventas internacionales y relaciones contractuales, siendo

fundamentales para facilitar el comercio global.

Estos instrumentos internacionales proporcionan las herramientas necesarias para que los derechos comerciales internacionales se materialicen, promoviendo relaciones jurídicas comerciales entre personas establecidas en países diferentes. Sin embargo, el derecho de los negocios internacionales no se limita a la compraventa de mercaderías; también abarca actividades como la banca, la inversión extranjera, la propiedad intelectual, la competencia económica y el comercio electrónico.

SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS COMERCIALES

La diversidad de jurisdicciones en el comercio internacional ha generado la necesidad de contar con mecanismos efectivos para la resolución de controversias. El arbitraje comercial internacional se presenta como una solución popular y eficaz. Instituciones como la Cámara de Comercio Internacional (CCI), la Corte Permanente de Arbitraje (CPA) y el Centro Internacional para la Resolución de Disputas de Inversión (CIADI) administran el arbitraje comercial internacional, proporcionando reglas y procedimientos estandarizados. La Convención sobre el Reconocimiento y la Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras (Convención de Nueva York) ha sido crucial, vinculando a 172 jurisdicciones y promoviendo la ejecución de laudos arbitrales extranjeros.

CONCLUSIÓN

El derecho de los negocios internacionales es un pilar fundamental en el entorno globalizado actual, facilitando y regulando las transacciones comerciales entre países. La comprensión y aplicación adecuada de este marco legal permite a las empresas operar con mayor seguridad y eficiencia en el ámbito internacional.
Los tratados internacionales, como el T-MEC, y organismos como la OMC y la CNUDMI, juegan un papel crucial en la estandarización y armonización de las normas comerciales, promoviendo la cooperación y reduciendo las barreras al comercio. Además, la resolución de disputas a través del arbitraje comercial internacional, respaldada por instrumentos como la Convención de Nueva York, ofrece un mecanismo eficiente y confiable para gestionar conflictos en el comercio transfronterizo.
En definitiva, el derecho de los negocios internacionales no solo protege los intereses de las empresas, sino que también impulsa el crecimiento económico y la integración global, creando un entorno más predecible y equitativo para todos los actores del comercio internacional.

SOBRE
CECILIA FLORES RUEDA

Después de colaborar con importantes firmas de abogados, fundó su propia boutique de resolución de disputas, FloresRueda Abogados (2015), donde participa como árbitro y asesora en casos nacionales e internacionales grandes y complejos.
También representa a clientes ante tribunales federales en una amplia gama de asuntos civiles, comerciales, administrativos y constitucionales (amparo), laborales y familiares.
Obtuvo su título de abogada con honores de la Universidad Panamericana. También completó estudios de posgrado en Derecho Comercial Internacional en la Universidad Panamericana.
Obtuvo su LLM en Derecho Internacional con honores del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey.
Ostenta el cargo de consejera del Instituto de Arbitraje Transnacional (ITA) y es miembro del Comité Asesor sobre Disputas Comerciales Privadas del T-MEC (Comité 31.22).
Representó a México ante el Grupo de Trabajo de la CNUDMI sobre Conciliación y Arbitraje.

ICC Italia

ICC Dispute Resolution Services

2nd ICC Italia Arbitration Forum

Milan | Torre Gioia 22 | October 30, 2024

Why attend

- **The only official voice of the ICC International Court of Arbitration® in Italy**
  With the participation of Claudia Salomon, President of the ICC International Court of Arbitration
- **A high-level debate**
  Unique insights on new trends and new fields of application of ICC arbitration and ADR
- **Exclusive networking**
  Connect with +100 attendees: in-house lawyers, professionals, academics and representatives of the business and institutional world
- **A global perspective**
  The presence of the world's leading arbitration experts offers an international perspective

REGISTER NOW

www.iccitalia.org

Main Partners

ARB LIT · Bergs & More · CastaldiPartners · CHIOMENTI · DENTONS · Hogan Lovells · 20 Years LCA · PedersoliGattai · Valletta

Gold Partners

CDAA Coccia De Angelis & Associati · Osborne Clarke · Portolano Cavallo · Rödl & Partner · Trevisan & Cuonzo · Watson Farley & Williams

Media Partners

LEGALCOMMUNITY · INHOUSECOMMUNITY · LEGALCOMMUNITYGERMANY · LEGALCOMMUNITYCH · IBERIANLAWYER

Thanks to

INTESA SANPAOLO IMI Corporate & Investment Banking

LC PUBLISHING GROUP

THE LATIN AMERICAN LAWYER

MAG THE LATIN AMERICAN LAWYER

THE DIGITAL AND FREE MAGAZINE

DEDICATED TO THE LATIN AMERICAN BUSINESS COMMUNITY

Every issue includes:

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

Follow us on

Search for The Latin American Lawyer or IBL Library on

Download on the App Store | GET IT ON Google Play

N 39 | Setembro 2024

Directora
ilaria.iaquinta@iberianlegalgroup.com

Redactores
giselle.estrada@iberianlegalgroup.com
amanda.medeiros@iberianlegalgroup.com
gloria.paiva@iberianlegalgroup.com

Jefe de Redacción del Grupo
nicola.dimolfetta@lcpublishinggroup.com

Jefe de Administración
carlos.donaire@iberianlegalgroup.com

Diseñadores Gráfico
francesco.inchingolo@lcpublishinggroup.com
andrea.cardinale@lcpublishinggroup.com
riccardo.sisti@lcpublishinggroup.com

Gerente Internacional de Proyectos y Conferencias
anna.palazzo@iberianlegalgroup.com

CEO
aldo.scaringella@iberianlegalgroup.com

Group Communication and Business Development Director
helene.thiery@lcpublishinggroup.com

General Manager and Group HR Director
stefania.bonfanti@lcpublishinggroup.com

Group CFO
valentina.pozzi@lcpublishinggroup.com

Marketing & Sales Manager
chiara.seghi@lcpublishinggroup.com

Account Coordinator for Spain & Portugal
vincenzo.corrado@iberianlegalgroup.com

Events Assistant
chiara.rasarivo@lcpublishinggroup.com

Editor
Registered office:
C/ Manuel Silvela, 8
1º Dcha
28010 Madrid
T: + 34 91 563 3691
info@iberianlawyer.com
www.iberianlawyer.com
www.thelatinamericanlawyer.com

The publisher and authors are not responsible for the results of any actions (or lack thereof) taken on the basis of information in this publication. Readers should obtain advice from a qualified professional when dealing with specific situations. Iberian Lawyer is published 11 times a year by Iberian Legal Group SL.
© Iberian Legal Group SL 2020 - January 2022
Copyright applies. For licensed photocopying, please contact info@iberianlegalgroup.com

Legal Deposit
M-5664-2009
info@iberianlegalgroup.com