

Edición 18 | Octubre 2024 | Perú

# REVIEWS LEGAL INDUSTRY



**Patricia Brocos**, Legal Director en **Credicorp Capital**, comenta sobre el rol estratégico de la gerencia legal en los negocios.



**LIR**

The image features the letters "LIR" in a bold, black, sans-serif font. To the right of the letters is a red square frame. The frame is composed of four thick red lines. The top and bottom lines are solid. The left and right lines are partially cut off by the letters "L" and "I" respectively, creating an open frame that encloses the letters "R" and the right side of "I".

# Interactive **Index**

---

## SPECIAL GUESTS

Column by  
Patricia Brocos

---

## APPLIED LAW



**Payet Rey Cauvi Pérez**  
Antitrust/Competition

**Estudio Echeopar (Baker McKenzie)**  
Banking & Finance



**Rodrigo Elias & Medrano**  
Capital Markets



**CMS Grau**  
Energy



**BARLAW**  
Intellectual Property

**Fragomen**  
Immigration



**Garrigues**  
M&A



**Rebaza Alcázar & de las Casas**  
Restructuring & Insolvency



**Hernández & CIA**  
Tax

**Wagemann**  
Claim Management

**Arbe Abogados**  
Corporate

**Bullard Falla Ezcurrea +**  
Dispute Resolution

**Porto Legal**  
TMT

**Porto Legal**  
Venture Capital

Other Specialties

---

## INTERNATIONAL DESKS

**Goodmans**  
Canada

**Fangda Partners**  
China

**Nishimura & Asahi**  
Japan

**Tigges**  
Germany

**Pinsent Masons**  
France

---

## FEATURED CASES

**Payet Rey Cauvi Pérez**

**Estudio Echeopar (Baker McKenzie)**

**Rodrigo Elias & Medrano**

**CMS Grau**

**Rebaza Alcázar & de las Casas**

# Contributing **Law Firms**



**Estudio  
Echecopar.**  
Asociado a Baker & McKenzie International



**CMS**  
law·tax·future





WATCH NOW

# FRAGOMEN

Fragomen in Peru is affiliated with Godoy Cordoba Migratorio S.A.C.

# GARRIGUES



WATCH NOW

REBAZA,  
ALCÁZAR  
& DE LAS  
CASAS



WATCH NOW

# Hernández & Cía.



WATCH NOW

# Contributing **Law Firms**

**Goodmans** <sup>LLP</sup>

INTERNATIONAL DESK

**CANADA**



**FANGDA PARTNERS**  
方達律師事務所

INTERNATIONAL DESK

**CHINA & HONG KONG**



**NISHIMURA  
& ASAHI**

INTERNATIONAL DESK

**JAPAN**



**TIGGES**

INTERNATIONAL DESK

**GERMANY**



  
Pinsent Masons

INTERNATIONAL DESK

**FRANCE**



 **WAGEMANN** | CONSULTING

**ARBE ABOGADOS**  
CORPORATIVOS FINANCIEROS

**Bullard Falla Ezcurrea +**

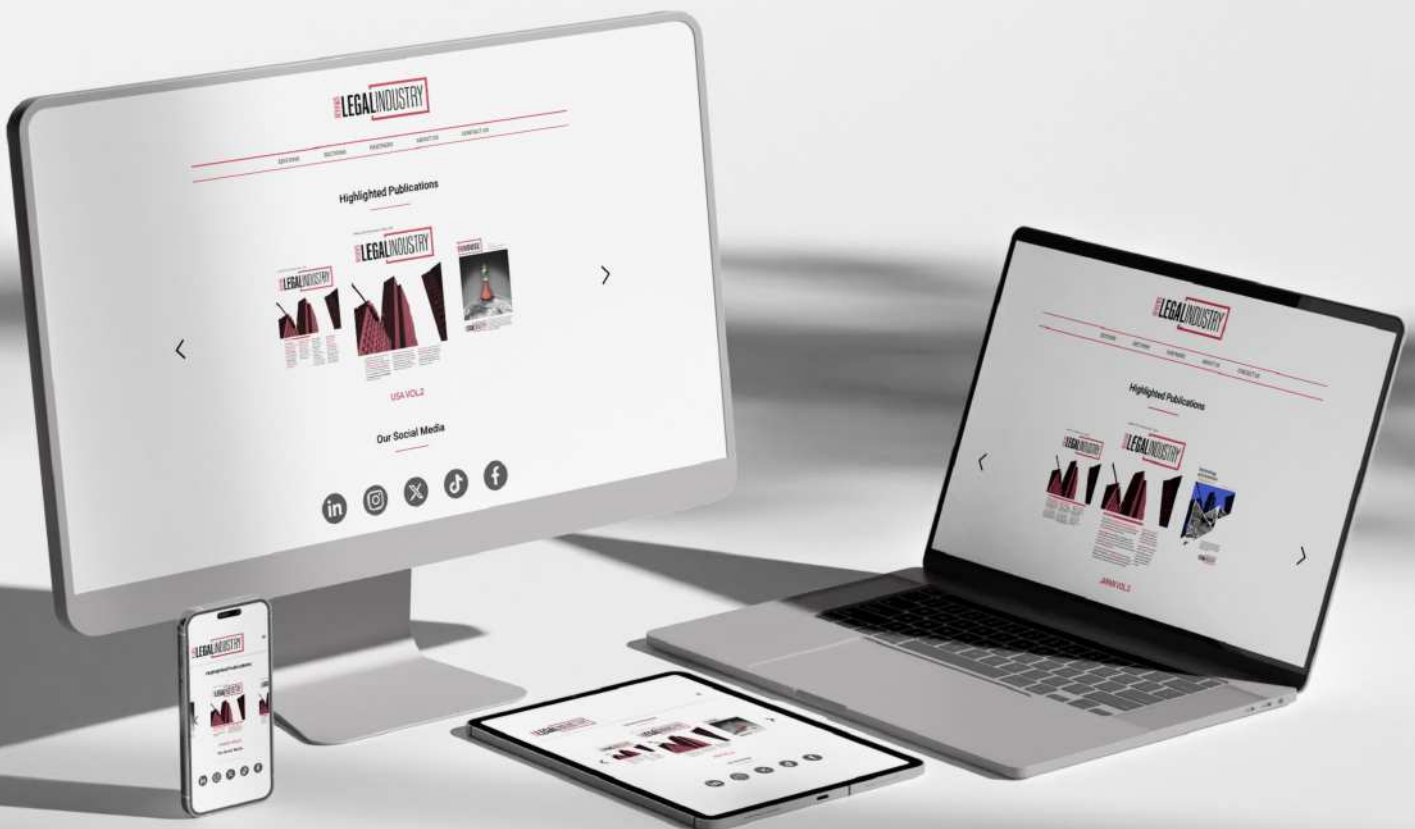
  
**PORTO-LEGAL**

# REVIEWS **LEGALINDUSTRY**

Do you want to be featured in our next publication?

## CONTACT US

# HERE





## Patricia Brocos

Legal Director - Perú en Credicorp Capital

## ¿Qué tipo de Gerencia Legal quiero ser?

Atrás quedaron los tiempos en los cuales las Gerencias Legales eran percibidas por sus "clientes internos" o los negocios a los que brindaban asesoría legal como un equipo burocrático, un paso necesario para poder continuar con un proyecto y únicamente por la obligación de contar con el "visto bueno de legal".

La agilidad que requieren los negocios es fundamental (y en particular los negocios financieros) y nuestros clientes finales no pueden darse ese lujo. No necesitan más burocracia, procesos tediosos o un equipo legal que les diga lo que no pueden hacer. Todo lo contrario, necesitan un aliado estratégico que con transparencia, ética y eficiencia los pueda guiar en nuevas iniciativas, entendiendo y advirtiendo los riesgos, para poder sacar adelante sus negocios y nuevos productos.

La realidad es que el equipo legal de una compañía juega un papel fundamental en la cadena de valor. El reto que tenemos todas las Gerencias Legales es que seamos percibidas de esa forma por los equipos de negocio a los que atendemos, como un jugador necesario (e indispensable) que es capaz de crear y

generar valor para los equipos de negocio a los que atiende y para los clientes finales de la industria a la que asesora.

Nosotros como abogados hemos sido formados para identificar, analizar y mitigar riesgos y/o potenciales contingencias legales. Sin duda, esta parte es un "given" en nuestro rol como asesores legales y es parte de nuestro *expertise* como abogados, por lo que se asume que mostremos excelencia en ese aspecto.

Sin embargo, eso no es todo. Nosotros como Gerencia Legal, y con el objetivo de ser un equipo que sume valor a los negocios de la compañía a la que asesoramos, debemos ser también capaces de entender el enfoque comercial que moviliza a los equipos de negocio a los que atendemos. Con ello, me refiero a entender sus objetivos comerciales, entender a sus clientes finales, entender los "pain points" que enfrentan sus negocios y ayudarlos a que sus proyectos e ideas se hagan realidad siendo eficientes y mitigando los riesgos legales asociados a ellos.



Significa que queremos estar sentados en la mesa donde se toman las decisiones, donde nacen las estructuras y donde se "cocinan" los nuevos productos para poder aportar, desde el principio, nuestra visión legal y estar en la capacidad de sumar en eficiencia, creatividad y conocimiento en mejores productos y/o servicios para los clientes finales.

En estos años, desde el equipo legal de Credicorp Capital he podido aprender algunas lecciones que quisiera intentar resumir en algunas líneas (por si resultan útiles para alguien):

### **1. Entender desde muy cerca el negocio al que**

**asesoras:** Con esto me refiero a no únicamente conocer el resumen de una estructura o de un nuevo producto. Significa conocer desde cerca cuál es objetivo del negocio, a qué público está orientado, cuáles son los tiempos que manejan, cuáles son los drivers que los llevan a avanzar por un camino u otro. Únicamente entendiendo de cerca la industria, el detalle comercial y la parte operativa que existe detrás de cualquiera negocio, podemos estar en la capacidad de dar un servicio legal integral, el cual pueda enfocarse en analizar los potenciales riesgos asociados al negocio o nuevo producto, pero también en generar o sumar valor a la estrategia corporativa.

### **2. Generar relaciones transversales con las personas que conforman los distintos equipos de negocio y de soporte corporativo:**

Esto es sin duda algo difícil de hacer porque implica utilizar habilidades blandas que no siempre estamos "educados" o preparados para desplegar. Muchas veces, como abogados, y por la forma en la que hemos sido formados, las habilidades blandas no priman en nosotros. Sin embargo, estas habilidades son necesarias para poder conocer a las personas de distintos equipos, generar un vínculo, empatizar con sus propios retos, con la finalidad de que se generen sinergias y mejores oportunidades de trabajar en equipo de forma transversal. Solo así estaremos en capacidad de ofrecer en forma más eficiente mejores productos y servicios a nuestros clientes finales.

### **3. Trabajar en ofrecer un servicio legal homogéneo:**

Trabajar de forma consciente en tener un equipo legal en el que todos puedan brindar un servicio legal homogéneo, ofreciendo el mismo estándar de

calidad y enfocados en el "*client service*". Si bien cada uno tendrá su campo de *expertise* o características personales que lo identifiquen de forma individual, el servicio legal que brinda un área legal debe buscar ser estándar en términos de plazos de respuesta, calidad de la respuesta, etc. Solo así se evitarán "cuellos de botella" que puedan afectar la calidad y oportunidad del servicio legal y la percepción que tienen las personas y equipos a los que atendemos de nuestro rol y aporte.

El servicio que brinda una Gerencia Legal a las distintas áreas usuarias de una compañía (en nuestro caso, de servicios financieros) es un servicio que está orientado a las personas naturales y/o jurídicas como clientes finales y por ello como equipo legal debemos estar enfocados de forma consciente en crear valor y en ser un aliado estratégico que busca crear soluciones ágiles, creativas y mitigar la materialización de riesgos y/o contingencias legales.

Nadie quiere ser parte de una Gerencia Legal que sea considerada un "*stopper*", un mal necesario, un equipo lento. Considero que debemos aspirar a ser siempre una Gerencia Legal al servicio de nuestros clientes internos (los negocios a los que atendemos dentro de la compañía a la que asesoramos) y de los clientes finales de las compañías a los que les brindamos servicios legales. Una Gerencia Legal enfocada en ser eficiente, empática y que es capaz de mirar "*out of the box*" y de trabajar en equipo para ayudar a nuestros negocios y clientes finales a lograr sus objetivos.



---

WE LA

BELC



ALINDUSTRY

NDDED IN

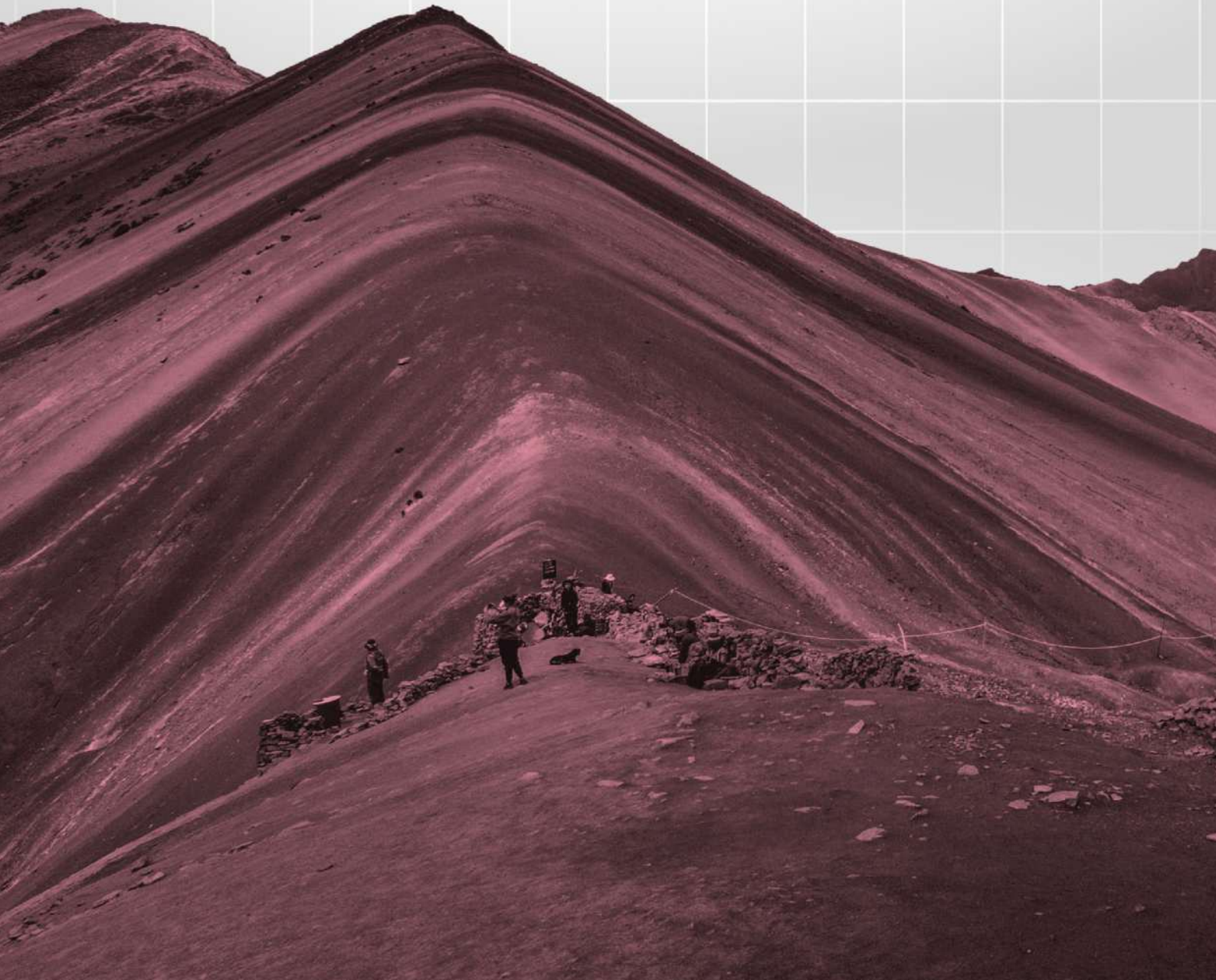
GIUM

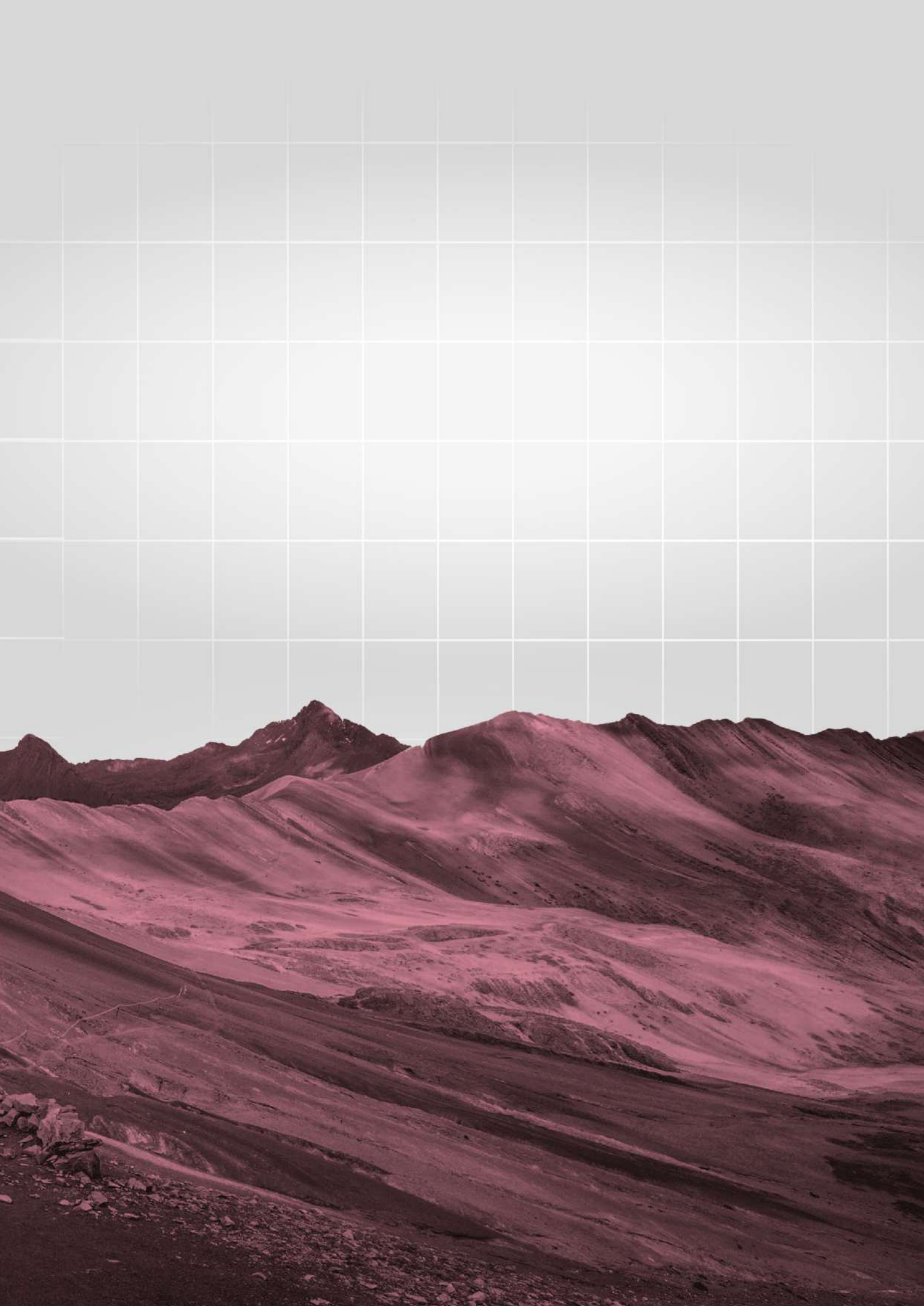




# APPLIED LAW

Easy to **write**, easy to **read**.





## ¿Nuevas reglas para la comercialización, publicidad y rotulado de productos de tabaco y otros?

Actualmente, la Ley General para la Prevención y Control de los Riesgos del Consumo del Tabaco, Ley N° 28705, y su Reglamento, constituyen el régimen normativo aplicable a los productos de tabaco. En particular, este régimen establece obligaciones en materia de rotulado con el objeto de informar sobre los riesgos asociados al consumo de estos productos, tales como el uso de frases e imágenes sanitarias. Asimismo, se prevén disposiciones que limitan su publicidad, más no la prohíben en su totalidad. A modo de ejemplo, se prohíbe la publicidad dirigida a menores, en medios de comunicación de televisión en señal abierta, radio u otro medio similar, en actividades deportivas, prendas de vestir, espectáculos o eventos que permitan el acceso a menores de edad, en establecimientos dedicados a la salud y, en general, publicidad exterior dentro de un radio de 500 metros de centros educativos.

Durante varios años se han presentado diversas iniciativas legislativas que buscaban derogar y/o modificar este régimen normativo, que data del año 2006, a efectos de incorporar otros productos; no obstante, ninguna de estas iniciativas había logrado ser aprobada hasta el 19 de septiembre de 2024, fecha en la cual el Pleno del Congreso aprobó en primera votación el Texto Sustitutorio de los Proyectos de Ley N° 3412, 3437, 3732, 4178 y 4717 que buscan derogar el régimen actual y aprobar una nueva Ley del Control de Tabaco, Nicotina y otros Productos Sucedáneos ("**Nueva Ley de Tabaco**").

La Nueva Ley de Tabaco introducirá un nuevo marco normativo aplicable a los proveedores de productos de tabaco, nicotina y sucedáneos. Entre los principales aspectos de esta Nueva Ley de Tabaco se destacan las siguientes:

- Se incorpora dentro de la regulación de los productos de tabaco a los denominados productos de nicotina, los cuales incluyen a los "cigarrillos electrónicos", "vapes", y cualquier otra forma de suministro de nicotina que no tenga fines terapéuticos.
- Se define el acto de "vapear" como aspirar y exhalar productos que tengan o no nicotina y otros productos electrónicos que tengan tabaco calentado. Asimismo, la Nueva Ley de Tabaco prohíbe "vapear" en —entre otros— lugares de trabajo, establecimientos públicos cerrados y en cualquier medio de transporte público, debiendo colocar la siguiente advertencia:

*"ESTÁ PROHIBIDO FUMAR Y VAPEAR EN ESTE ESTABLECIMIENTO POR SER DAÑINO A LA SALUD. AMBIENTE CIENTO POR CIENTO LIBRE DE HUMO Y EMISIONES DE VAPEO"*



**Luciana Márquez Ríos**

(Asociada)

[lma@prcp.com.pe](mailto:lma@prcp.com.pe)

- A diferencia del régimen actual, la Nueva Ley de Tabaco prohíbe todo tipo de publicidad, directa o indirecta, así como promociones y patrocinio de productos de tabaco, nicotina y sucedáneos.
- Se incrementa el porcentaje de ocupación de las frases y advertencias sanitarias, de 50% del empaque a 70% de cada una de sus caras principales. Cabe precisar que esta obligación se extiende a los productos de nicotina y lo sucedáneos.
- Los productos de tabaco, nicotina y sucedáneos no deberán utilizar saborizantes o aromatizantes, ni introducir nombres de golosinas o frases que sean atractivos para menores. No obstante, la Nueva Ley de Tabaco no define o delimita qué debe entenderse por "atractivos para menores".
- Se incrementa el número de unidades por empaque, siendo que, no se podría vender empaques de producto de tabaco, nicotina y sucedáneos de menos de 20 unidades.

Ahora bien, pese a que la Nueva Ley de Tabaco fue aprobada en primera votación, esta aún no es obligatoria debido a que debe ser sometida a segunda votación del Pleno del Congreso. De ser aprobada, será enviada al Poder Ejecutivo para su publicación o remisión de observaciones al Congreso. En consecuencia, aún existe un largo camino para definir si habrá o no una Nueva Ley de Tabaco.





# About the Firm

By clicking this button, you will unveil the Law Firm's history, success, biggest achievements, and more in an especially produced video. Welcome to the *Payet Rey Cauvi Pérez* experience.



## In the Firm

- **Nuevamente reconocidos por Latin Lawyer como firma Elite en Perú**

Nuevamente, hemos sido reconocidos como Elite Firm 2025 por Latin Lawyer. Este reconocimiento es otorgado a firmas líderes en Latinoamérica por su excelencia y compromiso en sus servicios brindados.



- **Chambers Diversity & Inclusion Awards 2024**

Una vez más hemos sido nominados en los Chambers Latin America Awards 2024, siendo la única firma de la región considerada en las tres categorías de Diversity and Inclusion. Nuestra socia Giovanna García fue nominada como «*Outstanding Contribution*» y nuestro asociado Marcelo Castilla como «*Future Leader*».



### Capitalizando intereses: contradicciones en el ordenamiento jurídico peruano

La posibilidad de capitalizar intereses es una de las grandes interrogantes que se plantean en el mundo de los financiamientos entre particulares. En primer lugar, ¿a qué nos referimos con la capitalización de intereses? En resumen, es la aplicación de una tasa de interés a una deuda pendiente, incluyendo los intereses devengados por dicha deuda, lo cual, como consecuencia, aumenta el capital adeudado. Desde el ámbito financiero, la capitalización de intereses existe a fin de conservar el valor del capital ante supuestos de fluctuaciones por el paso del tiempo (por ejemplo, la inflación).

Partiendo de la regla general que establece el Código Civil – “No se puede pactar la capitalización de intereses al momento de contraerse la obligación, salvo que se trate de cuentas mercantiles, bancarias o similares.” Parece ser una regla sencilla; sin embargo, se ha discutido cuáles son los alcances exactos de este artículo y, particularmente, si la excepción prevista abarca los financiamientos entre particulares.

Lo señalado se exagera cuando consideramos que el Banco Central de la Reserva del Perú (el “BCRP”), dentro de sus facultades legales, publica únicamente una tasa de interés legal efectiva – tanto para personas jurídicas que forman parte del sistema financiero y aquellas fuera del mismo. A diferencia de una tasa de interés nominal, la tasa de interés efectiva incluye comisiones, costes, intereses explícitos, implícitos y escalonados; es decir, representa una tasa de interés compuesta (i.e. permitiendo la capitalización de intereses). El BCRP reitera esta posición a través de la Circular N° 021-2007-BCRP sobre la aplicación de la tasa de interés aplicable a las personas ajenas al sistema financiero, en la cual precisa que la capitalización sí estaría permitida. Ello genera una clara contradicción en nuestro sistema jurídico.

Entonces, ¿qué prima al momento de dilucidar si se pueden capitalizar los intereses?

Resulta relevante señalar que, en el ámbito procesal, el poder judicial suele priorizar la prohibición al anatocismo regulado bajo el Código Civil. En consecuencia, desconoce las directrices del BCRP y las publicaciones que se hacen en su página. Este desconocimiento es



**Lara Sarlui Lam**

(Asociada)

lara.sarlui@

bakermckenzie.com

especialmente visible en casos de pagos previsionales, laborales y de consumidor.

Sin perjuicio de ello, mediante Casación 9713-2012 Lima, se precisó que el Código Civil prohíbe que los particulares pacten la capitalización de intereses, salvo en casos determinados. Ahora, eso no impide que la capitalización sea resultado de la aplicación de las tasas efectivas que fija el BCRP y publica la SBS en virtud de sus facultades legales. Con ello, podríamos decir que la capitalización se permite entre particulares cuando la tasa sea la fijada por el BCRP. De lo contrario, las partes deberán limitarse a pactar una tasa de interés simple.

Lo anterior genera la discusión sobre si lo dispuesto por el BCRP puede convivir armónicamente con la prohibición a la capitalización del Código Civil. No obstante, consideramos que esta armonía, en la práctica, no suele representar una problemática tan importante como el debate legal subyacente. A fin de cumplir con los límites establecidos en el Código Civil, los prestamistas meramente fijan tasas simples mayores, lo cual termina acomodando la totalidad de sus expectativas de retorno. Esto nos lleva a una sola solución para simplificar la problemática: siendo que el mercado financiero ha encontrado una forma de convivir con las restricciones legales, no existe mayor sustento para mantenerlas vigentes.





## • Lideramos el ranking de Chambers and Partners

Nuestra Firma ha sido reconocida una vez más por su liderazgo en el mercado legal peruano en el ranking de Chambers Latin America 2025. Este reconocimiento refleja nuestro compromiso con la excelencia en el servicio legal, destacando en 19 áreas de práctica y con 33 de nuestros abogados reconocidos en el ranking. De estos, el 52 % son mujeres y el 48 % son hombres, lo que refleja la diversidad que caracteriza a nuestro equipo.



## • Evento: Pro Bono a favor de los derechos de los niños y adolescentes

El pasado 22 de agosto tuvimos nuestro primer evento ProBono: "Pro Bono a favor de los derechos de los niños y adolescentes". El objetivo era reunir a los actores del Pro Bono: asociaciones sin fines de lucro que trabajan a favor de la niñez; los *clearinghouses*, como Trust Law y la Alianza Pro Bono; los abogados de nuestra Firma que aportan en el día a día su trabajo a los proyectos Pro Bono y finalmente, los departamentos legales y abogados in house de empresas que comparten en su ADN la responsabilidad social y las ganas de impulsar el Pro Bono en nuestro país.



## • Nuestro equipo tributario fue reconocido por ITR World Tax

Nuestra práctica Tributaria fue reconocida en cinco categorías en el ranking de ITR World Tax 2025 para Perú. Asimismo, nuestro socio Rolando Ramírez-Gastón fue reconocido como *Highly Regarded* y nuestra asociada principal Cristina De la Piedra como *Rising Star*.



### Alcance de la obligación de reportar Hechos de Importancia sobre operaciones de adquisición: necesaria revisión

La Superintendencia del Mercado de Valores (SMV) tiene como uno de sus objetivos para este año: "evaluar la pertinencia de alinear la regulación de revelación de Hechos de Importancia a los mejores estándares internacionales de la región" (Agenda Temprana 2024). Para tal propósito, revisará la regulación comparada y la experiencia supervisora y sancionadora de los últimos años.

Coincidimos con el propósito del regulador de actualizar nuestras normas sobre Hechos de Importancia. Convendría, sin embargo, conocer si este esfuerzo estará enfocado en detectar estándares de revelación más altos e implementarlos en Perú, o si el trabajo de actualización considerará la posibilidad de reducir costos regulatorios en aquellos casos en que las obligaciones de revelación hayan demostrado ineficiencia y potenciales perjuicios para los emisores y el mercado.

Una obligación cuyo estándar vigente ha demostrado consistentemente no ser eficiente para el mercado y, por el contrario, resultar costosa, es la de revelar eventos relacionados con procesos de fusiones y adquisiciones en etapas tempranas.

Al respecto, el Anexo 1 del Reglamento de Hechos de Importancia, que contiene un listado enunciativo de eventos a ser revelados, incluye, entre otros, al **conocimiento de planes** que impliquen un cambio en la unidad de control o la adquisición o incremento de participación significativa en el emisor. La obligación del emisor de revelar estos eventos debe interpretarse conjuntamente con la presunción legal de que el emisor conoce de los mismos cuando se originen en su accionista de control, o cuando existen indicios razonables de que sus principales funcionarios han tomado conocimiento de tales eventos o si razonablemente el emisor pudo conocerlos.

Adicionalmente, en algunos pronunciamientos emitidos por la SMV en procedimientos sancionadores, se han establecido criterios para interpretar algunas de estas disposiciones (e.g., que la etapa de *due diligence*, o reuniones en locales del emisor con la presencia del Gerente General, son indicios del conocimiento de eventos de cambio de control).

Lo anterior ha generado diversas interpretaciones en el mercado, las que han sido necesarias porque la realidad económica de estas transacciones, y los estándares de regulaciones similares en otras jurisdicciones (con cuyos términos se encontraban familiarizados los eventuales



**José Villafuerte**

(Asociado)

[jvillafuerte@](mailto:jvillafuerte@estudiorodrigo.com)

[estudiorodrigo.com](http://estudiorodrigo.com)

RODRIGO,  
ELIAS  
& MEDRANO  
ABOGADOS

actores internacionales involucrados), no siempre han sido compatibles con la regulación peruana.

Por ejemplo, no en pocas transacciones ha sido necesario presentar una solicitud a la SMV para mantener un Hecho de Importancia en reserva por un plazo determinado. El argumento planteado al regulador ha sido, con algunas variaciones, casi siempre el mismo: la revelación temprana de esta información puede impactar la percepción del mercado respecto del futuro de la compañía, y llevar a los inversionistas a tomar decisiones basadas en un evento potencial. Es importante tener en cuenta que este argumento se ha repetido constantemente no porque sea un atajo fácil para los emisores, sino porque revela la realidad de este tipo de transacciones, demostrando que no es razonable que una posible operación en etapas tempranas de negociación, cuyo resultado es poco predecible, deba ser revelada, ya que podía generar un efecto adverso para la compañía y los inversionistas.

Es importante que los esfuerzos de la SMV consideren la realidad de estas operaciones, los argumentos planteados en las diversas solicitudes de reserva presentadas, los costos que estas solicitudes generan, y las experiencias en jurisdicciones donde esto ya ha sido analizado.





• **Reconocimientos en Chambers and Partners.** Chambers and Partners nuevamente posiciona a Rodrigo, Elías & Medrano Abogados como la firma líder en el mercado legal peruano y dentro de las firmas líderes en la región, siendo el único estudio rankeado en la totalidad de áreas de práctica evaluadas en Perú.

Nuestro Estudio ha sido posicionado como Banda 1 en 16 áreas, como Banda 2 en 4 áreas y como Banda 3 en 3 áreas.

Asimismo, 64 abogados de nuestra firma se encuentran destacados en el ranking y 2 abogados han sido considerados como *Star Individuals*.

• **Nuestra socia, Nydia Guevara, ha sido reconocida en Chambers & Partners.** Nydia Guevara, socia de nuestra área de M&A y Financiamiento, ha sido destacada por Chambers and Partners en Banda 1 en Capital Markets y FinTech en Banda 1 y en Banda 5 en Banking & Finance.

• **Firma peruana del año en los IFLR Americas Awards 2024.** Rodrigo, Elías & Medrano Abogados ha sido reconocido como la Firma Peruana del Año en los premios IFLR Americas Awards 2024. Con este logro, nos posicionamos por sexta vez en la categoría de firma peruana del año, en los últimos nueve años.

• **ITR World Tax 2025.** Rodrigo, Elías & Medrano Abogados ha sido reconocido como la única firma peruana destacada como "Tier 1" en todas las categorías de los rankings de ITR (International Tax Review) World Tax 2025, de acuerdo a las siguientes categorías: General Corporate Tax, Indirect Tax, Tax Controversy, Transactional Tax y Transfer Pricing.

**Chambers and Partners** nuevamente nos posiciona como **la firma líder en el mercado legal peruano** y dentro de las firmas líderes en la región, siendo el único estudio rankeado en la totalidad de áreas de práctica evaluadas en Perú.

<b>16</b> Áreas de práctica en Banda 1	<b>4</b> Áreas de práctica en Banda 2	<b>3</b> Áreas de práctica en Banda 3	<b>64</b> Rankings individuales	<b>2</b> Stars Individuales
---	--	--	------------------------------------	--------------------------------

**Nydia Guevara**  
Socia | Área de M&A y Financiamiento

- Banda 1** Capital Markets | FinTech
- Banda 5** Banking & Finance

**IFLR AWARDS 2024 AMERICAS**  
**WINNER** >>> PERÚ

**Firma Peruana del Año**

Con este logro, nos posicionamos por **sexta vez en la categoría de firma peruana del año**, en los últimos nueve años.

**ITR WORLD TAX**

Única firma peruana destacada como **"Tier 1"** en todas las categorías

- General Corporate Tax
- Indirect Tax
- Tax Controversy
- Transactional Tax
- Transfer Pricing

### Reflexiones sobre la prevalencia de los topes mínimos en las multas impuestas por OSINERGMIN

En los procedimientos sancionadores iniciados por el OSINERGMIN, la imposición y graduación de las sanciones se realiza conforme a los lineamientos establecidos en la Guía Metodológica para el Cálculo de la Multa Base, aprobada mediante Resolución de Consejo Directivo N°120-2021-OS-CD.

Como sabemos, la Guía Metodológica aprueba una fórmula que busca calcular la multa óptima en cada caso, pero a su vez, la Resolución N°028-2003-/OS-CD que aprueba la tipificación de infracciones y escala de multas y sanciones del OSINERGMIN contempla rangos mínimos y máximos que muchas veces no se conciben con el resultado obtenido de la fórmula.

El problema surge cuando la multa óptima es menor al límite mínimo. En esos casos, ¿Cómo actúa el regulador? El numeral 2 del artículo 4° de la Guía Metodológica establece la exigencia de que la multa final debe encontrarse dentro de los rangos mínimos y máximos, por lo que el regulador reconduce la multa, incrementándola desproporcionalmente. Esta situación genera un desconocimiento del cálculo establecido por la metodología aprobada.

Ahora, ¿Cómo debería actuar el regulador? Debería hacer prevalecer la multa óptima. Recordemos que este cálculo aprobado por el propio regulador se realiza considerando los hechos, características y naturaleza de cada caso concreto. En otras palabras, es el resultado de aplicar todos los criterios de graduación, manteniendo una efectiva proporción con la finalidad que persigue la sanción y los hechos del caso. Es importante incidir en que la preferencia de la multa óptima, aun cuando sea menor que el tope mínimo, de ninguna manera puede significar una sanción ínfima o no disuasiva. Ello, pues el monto derivado de la metodología de cálculo proporciona una cuantificación ad hoc mediante una fórmula matemática que determina el valor específico y óptimo para desincentivar el incumplimiento. De otro modo, ¿cuál sería el sustento de la base metodológica?

La falta de razonabilidad y proporcionalidad del numeral 2 del artículo 4 de la Guía Metodológica es aún más evidente en aquellos casos donde la multa calculada supera el tope mínimo, pero se reduce por la aplicación de una atenuante de responsabilidad.



**Soraya Lopez-Torres Ahomed**

(Asociada)

soraya.lopez-torres@

cms-grau.com

Nuevamente, el regulador reconduce la multa hasta el tope mínimo, dejando sin efecto el porcentaje disminuido. Esta situación no solo desvirtúa la aplicación de las atenuantes, sino que también desincentiva a las empresas concesionarias a ejecutar acciones que permitan la aplicación de un porcentaje de reducción de la sanción, como acciones correctivas, por ejemplo. Al no reflejarse estas medidas en una disminución efectiva de la multa, las empresas pierden motivación para adoptar conductas que corrijan o mitiguen el incumplimiento, afectando así la eficacia de los incentivos que buscan promover las atenuantes de responsabilidad.

Dicho todo ello, vale la pena cuestionarse la legalidad de la existencia de la disposición. Si bien la entidad cuenta con sustento normativo para reconducir la multa al mínimo legal, el principio de legalidad no es absoluto. Así ya lo han entendido otras entidades, como por ejemplo, OEFA y SERFOR han indicado que el principio de razonabilidad debe primar por los topes establecidos para las multas. En este caso, se está permitiendo el sobredimensionamiento de la multa ad hoc que devela no solo un exceso de punición, sino también una falta de predictibilidad y seguridad jurídica para los administrados al inaplicarse la multa calculada conforme a la metodología.





# About the Firm

By clicking this button, you will unveil the Law Firm's history, success, biggest achievements, and more in an especially produced video.  
**Welcome to the CMS Grau experience.**



## In the Firm

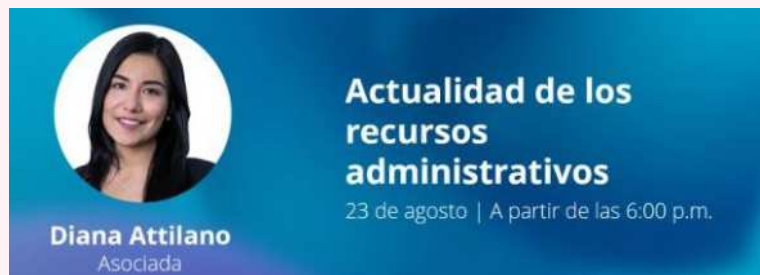
### • La responsabilidad objetiva en la contratación pública

Nuestra asociada Melisa Linares publicó el libro "La Responsabilidad objetiva en la contratación pública: Análisis crítico e impacto regulatorio." El cual examina en profundidad la figura de la responsabilidad objetiva en el régimen sancionador de la normativa de contratación pública.



### • Curso de Actualización en Procedimiento Administrativo

Nuestra asociada Diana Attilano participó en el curso de actualización en procedimiento sancionador como ponente, abordando el tema "Actualidad de los recursos administrativos".



### • 6th ICC Peruvian Arbitration Day

Nuestro socio Ramón Huapaya participó en el evento organizado por ICC Perú.



### • Energía y Cambio climático en banda 2

Nuestro equipo de energía y cambio climático fue reconocido como banda 2 en el ranking de Chambers and Partners Latin America 2025.



# Intellectual Property

## ¿Qué hacemos con la falsificación marcaria en entornos digitales?

La falsificación y piratería son acciones que afectan a titulares de propiedad intelectual, comprendiendo principalmente a los de marcas y los de derechos de autor, respectivamente.

Como se ve en la definición brindada por la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual – OMPI, implica la reproducción no autorizada de materiales protegidos por derechos de propiedad intelectual que se realiza con fines comerciales y para su comercio no autorizado.

Entonces, ¿qué se puede falsificar o piratear? Las marcas y las obras protegidas por los derechos de autor.

La piratería y falsificación de productos siempre han existido, pero se han trasladado de un entorno únicamente físico a un entorno digital, debido a la pandemia COVID-19. Estas circunstancias permitieron que crezca aceleradamente el comercio digital, donde no siempre se ofrecen productos originales.

Es así, que plataformas de uso diario como *marketplaces*, *redes sociales* o páginas de *streaming*, ofrecen varias formas de acceso a productos y contenidos protegidos por derechos intelectuales que, muchas veces, no ofrecen garantías de calidad o no retribuyen a sus titulares y/o creadores por no ser circuitos de venta o acceso oficiales.

Actualmente, los titulares de marcas deben tener una estrategia de defensa de sus derechos en las distintas plataformas digitales, tales como redes sociales, *marketplaces*, páginas web, aplicativos, nombres de dominio y hasta los 'metaversos'.

Existen ventajas para reforzar la observancia de los derechos marcarios y otros signos distintivos, no solo para los titulares de dichos derechos, sino también para el sistema legal en general, tales como:

- Incrementar la confianza de los consumidores en el comercio electrónico.
- Protección del valor y la reputación de la marca.
- Reducción de pérdidas económicas para negocios legítimos.
- Mejora del entorno comercial digital general.
- Mejora de la cooperación transfronteriza en materia de protección de la propiedad intelectual.

En el ordenamiento jurídico peruano, existen diversas herramientas legales y tecnológicas para poder luchar contra las infracciones y/o delitos marcarios. Tenemos un conjunto de normas que permite denunciar a los responsables directos e indirectos de la comisión de estos actos ilícitos y pedir que se ordenen diversas medidas cautelares. La normativa en el Código Penal, la Decisión



**Adriana Barrera Taboada**

(Socia Gerente)

[abarrera@barlaw.com.pe](mailto:abarrera@barlaw.com.pe)

486 de la Comunidad Andina y/o el Decreto Legislativo 1075° son las que nos ayudarán al cese de estos ilícitos.

Cabe resaltar el artículo 115° del D.L 1075 mediante el cual la Autoridad puede exigir, vía medida cautelar o resolución que ponga fin a la instancia, a las personas naturales o jurídicas, así como a entidades públicas o privadas, estatales o no estatales, con o sin fines de lucro, la adopción de medidas que impidan la continuación o perpetración de actos practicados por terceros que supongan el uso no autorizado de elementos protegidos por la propiedad industrial.

Esta disposición deja una puerta abierta para responsabilizar a las diversas plataformas digitales donde terceros infringen derechos marcarios.

Finalmente, consideramos deben promoverse herramientas para fortalecer la defensa de las marcas en el entorno digital, como:

- Cursos de capacitación sobre identificación de falsificaciones de marcas en el entorno digital.
- Soporte técnico para reportar y dar de baja la oferta de productos falsificados en línea.
- Acuerdos de cooperación con plataformas de comercio electrónico y redes sociales. Por ejemplo, con Amazon, Mercado Libre, Facebook, Instagram, entre otras.
- Campañas de sensibilización pública sobre los riesgos de los productos falsificados.





# About the Firm

By clicking this button, you will unveil the Law Firm's history, success, biggest achievements, and more in an especially produced video. Welcome to the *BARLAW* experience.



## In the Firm

### NUESTRO EQUIPO



### NUESTROS SERVICIOS



Marcas y otros signos distintivos



Patentes



Derechos de autor



Modelos de utilidad y diseños industriales



Protección contra la falsificación y piratería



Estudios de mercado e investigaciones



Litigios de PI



Valuación de PI



Publicidad y competencia desleal



Derechos del entretenimiento



Protección al consumidor



Licencias y franquicias



Protección de datos personales



Internet, comercio electrónico y nombres de dominio



Variedades vegetales



Asuntos regulatorios

### RECONOCIMIENTOS RECIENTES



**PERUVIAN IP FIRM OF THE YEAR**

WINNER 2024  
ALSO 2019, 2020 & 2022



SHORTLISTED  
LATIN AMERICA AWARDS 2024

**OUTSTANDING FIRM**  
ENVIRONMENT AND SUSTAINABILITY



**TRADEMARK FIRM OF THE YEAR PERU**

SHORTLISTED 2024  
WINNER 2020 & 2023

## Consideraciones migratorias para viajes de negocios de corta duración

Los viajes de negocios de corta estancia son una herramienta esencial para empresas que buscan expandirse y fortalecer sus relaciones comerciales. Esto permite a los profesionales maximizar su tiempo y recursos, logrando sus objetivos clave. La planificación estratégica es fundamental para garantizar el éxito en este tipo de viajes, facilitando la toma de decisiones en plazos reducidos.

A continuación, revisaremos brevemente las consideraciones migratorias clave para planificar la movilidad de personal entre países de Latinoamérica en asignaciones de negocios. Las actividades de negocios generalmente incluyen: participación en reuniones en instalaciones de la compañía o clientes, asistencia a eventos culturales o deportivos, participación en convenciones, capacitaciones, entrevistas, entre otras.

La nacionalidad del viajero y el país de destino son determinantes claves, ya que tenemos nacionalidades restringidas que deberán obligatoriamente tramitar una visa anticipada, sin importar el propósito o la duración de su estancia; mientras que las nacionalidades no restringidas, podrán ingresar libremente al país de destino para actividades de turismo, mas no necesariamente para actividades de negocios.

Otro aspecto esencial es aprovechar los convenios y tratados fronterizos en Latinoamérica que faciliten el ingreso libre para actividades de negocios, como la Alianza del Pacífico, el de libre tránsito entre Perú y Brasil, o el tratado de Sao Borja entre Argentina y Brasil, por poner unos ejemplos. Además, es útil conocer que países permiten actividades de negocios bajo un permiso de turista para nacionalidades no restringidas, como Colombia o Chile; sin embargo, es fundamental actuar con cautela en este último punto, dado que no todos los países permiten actividades de negocios con permisos de turismo.

Por otra parte, verificar el tiempo de estancia permitido según la nacionalidad es crucial al no ser uniforme para todos los casos, pudiendo variar en función de convenios o criterios de reciprocidad entre países.

Para aquellos que requieren una visa de negocios, es claro que deben obtenerla previo al viaje, sin



**Daniela Carreon Zecevic**

*(Client Services Manager)*

[dcarreon@fragomen.com](mailto:dcarreon@fragomen.com)

embargo, incluso los viajeros con ingreso libre para negocios deben considerar ciertos aspectos para asegurar un ingreso exitoso bajo este estatus. En estos casos, es aconsejable contar con una carta de invitación que contenga el detalle de la asignación y su duración; poder demostrar solvencia económica suficiente para cubrir los gastos durante la estancia, y; tener a mano la información sobre el lugar de hospedaje y puntos de contacto, en caso de que se requieran verificaciones adicionales.

No quiero dejar de mencionar que, el asesoramiento legal migratorio es crucial en este contexto, ya que, aunque se cuente con el beneficio de ingreso libre bajo el estatus de negocios, en muchos países será necesario solicitar explícitamente la visa correspondiente al momento del control migratorio, de lo contrario, el viajero podría ingresar al país de destino bajo el estatus de turista, lo que pondría en riesgo la asignación. Esto podría implicar la necesidad de salir del país para reingresar correctamente, o en el mejor de los casos, realizar trámites adicionales para rectificar la calidad migratoria.

Finalmente, surge la inevitable pregunta: ¿qué tan riesgoso es llevar a cabo actividades de negocios bajo un estatus de turista? Aquí debemos tener en cuenta que siempre existe riesgo, aunque bajo, de una eventual fiscalización migratoria o laboral, o de la ocurrencia de accidentes laborales que podrían conllevar sanciones y multas tanto para la empresa como para el extranjero.





- **Fragomen obtiene el reconocimiento más importante de Law360 como líder en equidad de género**

Fragomen se destaca como una empresa líder en la promoción de la diversidad y la equidad de género, con el puesto número 1 en el informe "Women in Law" de Law360 en 2024.

- **Fragomen es premiado por Hall Group por la mejor capacitación en cumplimiento normativo y el mejor programa de liderazgo**

Fragomen fue premiado con oro y plata en reconocimiento a las mejores prácticas en recursos humanos y se presentará formalmente en la Conferencia de Excelencia en HCM de Brandon Hall Group, del 28 al 30 de enero de 2025 en West Palm Beach, Florida.



- **Conferencia en México: Navegando por el complejo panorama electoral mundial**

Fragomen lideró en la ciudad de México, el pasado 18 de septiembre, una conferencia sobre el complejo panorama electoral global, conversando sobre los impactos en migración y el rol fundamental de las elecciones en los aspectos de la movilidad global.

- **Fragomen fue un socio estratégico del *Global Mobility Executive Leaders Exchange*, que se llevó a cabo el 19 de septiembre en Atlanta**

Nuestros socios participaron activamente analizando cómo las funciones de la movilidad global continúan adaptando y transformando sus estrategias en la fuerza laboral global. Los principales aspectos revisados fueron, cómo las organizaciones pueden prepararse eficazmente para los posibles cambios en políticas de inmigración y como hacer frente a las incertidumbres geopolíticas por los resultados electorales de este 2024.

## Inteligencia artificial y acuerdos de confidencialidad en M&A

Uno de los temas de más frecuente discusión es el impacto o potencial impacto que la inteligencia artificial (IA) tendrá, entre otros, en los procesos de fusiones y adquisiciones (M&A). Es innegable que existe una tendencia en empezar a analizar los aspectos vinculados a la IA, existiendo, por ejemplo, discusiones en torno a la incorporación de cláusulas vinculadas, entre otros, al tratamiento de información por IA o a la protección de las obras generadas a través de la propiedad intelectual.

En este caso, nos centraremos en un tema que es pocas veces discutido. ¿Es relevante incluir en los acuerdos de confidencialidad alguna disposición vinculada a la IA? Los acuerdos de confidencialidad (NDA), si bien son considerados por muchos como contratos estandarizados, son acuerdos que ameritan ser revisados, ya que deben adecuadamente limitar el uso de la información entregada a efectos de mantener su confidencialidad.

Lo cierto es que en el marco de procesos de auditoría cada vez serán más personas las que recurrirán a la IA para procesar eficientemente la información. Y, ¿qué ocurre con dicha información?, ¿un modelo tradicional de NDA cubre dicho supuesto?

Hay quienes sostienen que usar un modelo abierto de inteligencia artificial para procesar información contravendría la limitación de entrega "a terceros" y que los NDAs son lo suficientemente generales para generar esta protección. Ahora, como en todo contrato, lo mejor es evitar interpretaciones, más si somos la parte que busca cuidar la información confidencial.

En tal sentido, si bien no es una práctica estandarizada a la fecha, hay un sector que empieza



**Sergio Amiel**

(Socio)

[sergio.amiel@garrigues.com](mailto:sergio.amiel@garrigues.com)

a discutir la necesidad de revisar los NDAs al amparo de la IA. Por ejemplo, resulta relevante evaluar la posibilidad de impedir el procesamiento de información por herramientas de IA que (i) corran en servidores de terceros sin suficientes garantías de confidencialidad; (ii) permita el acceso a los datos a terceros diferentes al receptor, y/o (iii) es utilizada para entrenar a la IA. Tomemos esto como un punto de partida de que existen temas que deben ser reanalizados con base en la creciente interacción entre el derecho y la tecnología.





# About the Firm

By clicking this button, you will unveil the Law Firm's history, success, biggest achievements, and more in an especially produced video. Welcome to the *Garrigues* experience.



## In the Firm

### • *'Financial Times'* premia a Garrigues por su transformación digital

En el marco de los *Financial Times Innovative Lawyers Awards 2024*, Garrigues ha sido premiado en la categoría de *Skills and Development* por el impulso de la transformación digital de sus profesionales, que se traduce en proyectos de impacto tanto internos como para los clientes. Además, el informe *FT Innovative Lawyers 2024* sitúa al despacho entre las 10 firmas legales más innovadoras de Europa.

Concretamente, la publicación ha valorado que, por una parte, los abogados han sido clave en el desarrollo de nuevas herramientas para su trabajo (como nuestra propia plataforma de inteligencia artificial generativa, Garrigues GA\_IA). Y, por otra parte, que están contribuyendo al desarrollo de nuevos productos y servicios para empresas (como **GoCertius**). *Financial Times* destaca que la firma asignó a 140 personas en 18 oficinas como "embajadores digitales" para fomentar el uso de servicios digitales. En 2023, casi el 90% de los profesionales recibieron formación, acumulando un total de 14.000 horas.

Además, el **informe elaborado por Financial Times y RSGI** otorga a Garrigues otros tres reconocimientos como firma destacada en las categorías *Gen AI tools (standout)*; *Dispute resolution (highly commended)*; y *New legal products (highly commended)*.



## Restructuring & Insolvency

### ¿Amenaza o concurso? El creciente uso estratégico del procedimiento concursal por parte de los acreedores

Recientemente, el Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Propiedad Intelectual (INDECOPI) ha publicado la décima edición del Anuario de Estadísticas Institucionales, correspondiente al año 2023. En este informe, se observa una tendencia interesante en materia concursal: el número de solicitudes presentadas para iniciar procedimientos concursales ha venido en aumento, pero el número de concursos efectivamente publicados (iniciados) sigue siendo muy bajo, representando menos del 30% de las solicitudes presentadas.

Este fenómeno no solo se debe al incumplimiento de los requisitos formales exigidos por la ley para la admisión de una solicitud de inicio de procedimiento concursal, sino a una práctica estratégica que los acreedores vienen adoptando cada vez más. En lugar de buscar que efectivamente se declare e inicie el concurso de su deudor, los acreedores presentan sus solicitudes como una forma de presión para que su deudor pague sus obligaciones antes de que se inicie el concurso. En otras palabras, lo que vemos es un "págame o te someto a concurso".

Las empresas deudoras, al ver el riesgo que supone el concurso, suelen preferir pagar las deudas que mantienen con el acreedor o los acreedores solicitantes, a fin de que estos no continúen con el trámite del procedimiento concursal y este concluya sin que se publique. Esto se debe a que el procedimiento concursal, lejos de ser visto por el deudor como una oportunidad para la superación de una situación de insolvencia, es percibido como una amenaza, ya que podrían perder el control de la compañía o enfrentarse a una liquidación, dependiendo de los acuerdos que adopten los acreedores, una vez iniciado el concurso.

La Ley General del Sistema Concursal establece que los acreedores pueden solicitar el inicio del concurso de su deudor si demuestran que mantienen créditos vencidos por más de 30 días que superen el monto de 50 UIT (S/257,500). Aunque el trámite de dicha solicitud ante el

REBAZA,  
ALCÁZAR  
& DE LAS  
CASAS



**Carla Cervantes Villacorta**

(Asociada)

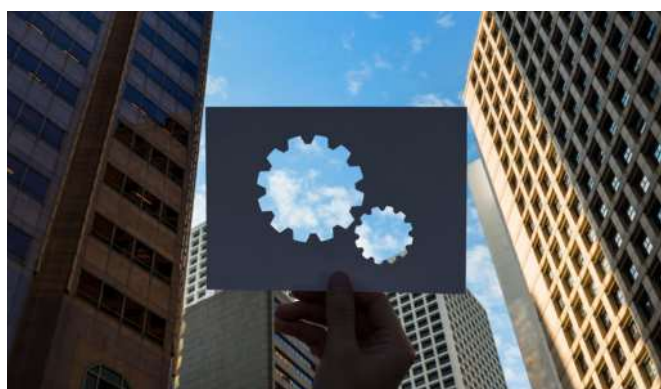
carla.cervantes@

rebaza-alcazar.com

INDECOPI puede durar entre 4 a 10 meses, el temor al concurso es una herramienta que los acreedores utilizan para asegurar el pago antes de que avance el procedimiento y se publique el concurso.

El aumento de las solicitudes de inicio de concurso presentadas (en su gran mayoría por parte de acreedores) refleja este uso del procedimiento concursal como una táctica de presión. Los costos involucrados en iniciar el proceso, como son principalmente la acreditación de la existencia y cuantía del crédito que mantienen frente al deudor, así como el tiempo del trámite de la solicitud, pueden ser considerados por los acreedores menores en comparación con el beneficio potencial de obtener el pago de sus acreencias.

Si bien el procedimiento concursal tiene como objetivo principal permitir una recuperación colectiva de los créditos de los acreedores, este uso estratégico del procedimiento concursal distorsiona su finalidad, transformándolo en un mecanismo de cobro individual más que en una solución integral para la insolvencia.





# About the Firm

By clicking this button, you will unveil the Law Firm's history, success, biggest achievements, and more in an especially produced video.  
Welcome to the *Rebaza Alcázar & de las Casas* experience.



## In the Firm

• Nuestra área de Bankruptcy/Restructuring ha sido reconocida un año más como "Banda 1" en el ranking Chambers and Partners Latin America 2025.

Agradecemos la confianza y el apoyo incondicional de nuestros clientes.

• Nuestros socios Gonzalo De Las Casas y José Jiménez han sido reconocidos un año más en Banda 1 y Daniel Gonzales como Banda 3 en la práctica de Bankruptcy/Restructuring en el ranking Chambers and Partners Latin America 2025.

¡Felicitaciones al equipo!

• Celebramos el ascenso a Banda 3 de nuestra socia Marcia Arellano en la práctica de Bankruptcy/Restructuring en el ranking Chambers and Partners Latin America 2025.

¡Felicitaciones Marcia!



REBAZA,  
ALCÁZAR  
& DE LAS  
CASAS

### BANKRUPTCY/RESTRUCTURING BAND 1

“The Rebaza, Alcázar & De Las Casas firm is spectacular. Its lawyers are excellent and studious. I appreciate the strong chemistry and positive dynamic between their teams.”



REBAZA,  
ALCÁZAR  
& DE LAS  
CASAS

### LEADING LAWYERS



GONZALO DE LAS CASAS  
BAND 1



JOSÉ JIMÉNEZ  
BAND 1



DANIEL GONZALES  
BAND 3



REBAZA,  
ALCÁZAR  
& DE LAS  
CASAS



### MARCIA ARELLANO

“Marcia Arellano has vast knowledge of corporate reorganisations and is highly aware of delicate business issues. If I need help, I will definitely call her.”

Band 3: Bankruptcy/Restructuring

## Esquemas de Alto Riesgo Fiscal de la SUNAT v.3

A inicios del año 2020, en cumplimiento de lo dispuesto en la Segunda Disposición Complementaria Final del Decreto Supremo No. 145-2019-EF, la Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria (SUNAT) publicó en su portal web una primera versión del documento "Esquemas de Alto Riesgo Fiscal", con el objetivo de hacer de conocimiento público aquellas operaciones y/o situaciones que, a su criterio, podrían generar un potencial riesgo de incumplimiento tributario. Dicho documento contuvo originalmente cinco (5) esquemas.

Durante el mes de julio de 2024, la SUNAT ha compartido una actualización de dicho documento (su tercera versión), siendo que en esta versión ya contamos con un total de veinticuatro (24) esquemas de alto riesgo. Todas estas operaciones involucran, qué duda cabe, esquemas de prioritaria atención en las fiscalizaciones emprendidas por el ente recaudador frente a los contribuyentes.

Con base en la caracterización general que se expone sobre estas operaciones, la SUNAT estimaría que significarían planteamientos ilegítimos que le habilitan a utilizar los distintos mecanismos que el ordenamiento jurídico le permiten para determinar correctamente las obligaciones tributarias de los contribuyentes, tales como la aplicación de la Norma Antielusiva General contenida en la Norma XVI del Título Preliminar del Código Tributario, de normas antielusivas específicas o incluso la aplicación de reglas de precios de transferencia.

Debemos señalar que si bien algunos de estos esquemas describen situaciones en las cuales se carece totalmente de sustancia económica, otros esquemas no parecen representar necesariamente tal situación y bien podrían ser consecuencia de una legítima elección de economía de opción por parte de los contribuyentes.

Por lo tanto, de advertir que se ha incurrido en alguno de estos esquemas, esto no debe ser concluyente para que la operación sea obligatoriamente observada por la SUNAT (no se trata necesariamente de una lista de operaciones "satanizadas"), pues dicho ente tiene el deber de realizar un análisis concreto, teniendo en consideración todas las particularidades de la operación realizada, para determinar si finalmente la operación debe ser o no objetada en sus efectos fiscales.



**José David  
Santa Cruz Díaz**  
(Asociado Senior)  
dsantacruz@  
ehernandez.com.pe

Así, es hoy por hoy una tarea relevante que las personas y/o empresas evalúen —conjuntamente con sus asesores fiscales— si sus operaciones incurridas en los últimos años abiertos a fiscalización pueden perfilarse con base en estos esquemas destacados por la SUNAT; notando que, de identificar alguno de estos esquemas, podría requerirse una justificación más profusa y/o detallada para evitar un riesgo fiscal.

Consideramos saludable que la SUNAT siga compartiendo información sobre aquellas operaciones que considera de alto riesgo. Esto permite predictibilidad a los contribuyentes, permitiéndoles tomar decisiones oportunas en relación con el tratamiento tributario dispensado a sus operaciones.

No obstante, tocará también advertir que la utilidad de estos esquemas informados no sustituya el adecuado y razonable ejercicio de la facultad de fiscalización de la SUNAT, más aún, cuando puede comprometer la habilitación de aplicar herramientas sensibles, como bien supone la aplicación de la norma antielusiva general.

Descarga el documento [AQUÍ](#).





# About the Firm

By clicking this button, you will unveil the Law Firm's history, success, biggest achievements, and more in an especially produced video. Welcome to the *Hernández & Cía* experience.



## In the Firm



### Nuestro equipo tributario:



**Socio**  
Luis Hernández B.



**Socia**  
Milagros Bustillos



**Socio**  
Leonardo López



**Socio**  
Fernando Nuñez



**Socio**  
Rodrigo Flores



Patricia Tamashiro



Alejandra Frias



Dante Matos



Vicente Robles



David Santa Cruz



Marialejandra Fedalto



Yanira Miranda



Nicol Huaynate



Carlos Vidal

## Amigables componedores y *Dispute Boards*, cada vez más cercanos

**D**entro del ámbito sudamericano, Colombia pareciera - en el papel - ser el país con la mayor resistencia a implementar *Dispute Boards*.

Lo anterior debido a la existencia de una figura propia contenida en su Ley 1.563 sobre Arbitraje Nacional (2012), denominada "amigable componedor", que se instituye como una alternativa a la resolución de disputas ante tribunales ordinarios o arbitrales.

De acuerdo con el artículo 60 de la Ley, "la decisión del amigable componedor producirá los efectos legales propios de la transacción". Con esta norma, junto con aquella contenida en el artículo 59 de la misma Ley, se permitió especialmente al Gobierno Colombiano utilizar este recurso y evitar las dificultades asociadas a la interpretación de la obligatoriedad de las Decisiones de los *Dispute Boards*, o de las Composiciones de los componedores, situación sobre la cual ya existe cierta historia a propósito de las discrepancias sucedidas en el Aeropuerto El Dorado de Bogotá, cerca de 15 años atrás.

Hoy, la institución de los amigables componedores en Colombia está plenamente vigente y en muchos aspectos cubre el espacio de los *Dispute Boards*; de hecho, hemos tenido la oportunidad de participar en alrededor de siete presentaciones en esta materia en el último par de años. Sin embargo, es posible notar algunas diferencias.

### Amigables componedores vs *Dispute Boards*: principales diferencias

En primer término, el último párrafo del Artículo 60 de la Ley 1.563 indica que "Salvo convención, en contrario, la decisión del amigable componedor estará fundamentada en la equidad, sin perjuicio de que el amigable componedor haga uso de reglas de derecho, si así lo estima conveniente". No obstante, el Capítulo 17 del Manual de los *Dispute Boards* de la Dispute Resolution Board Foundation (DRBF) es muy claro en recomendar que la equidad no debiera tener lugar en el proceso, sino más bien las circunstancias de hecho, las disposiciones contractuales y la Ley Aplicable.

En segundo lugar, la Decisión de un *Dispute Board* no produce cosa juzgada, a diferencia de la Composición de un amigable componedor, que equivale a una transacción, que a su vez es un equivalente jurisdiccional y un modo de extinguir obligaciones contractuales bajo el *Civil Law*.

Sin embargo, la diferencia más relevante consiste en que la Ley no establece la figura de un amigable componedor



**Alex Wagemann**

awagemann@

wagemann-consulting.com

"permanente". Ello tiene sentido, ya que su contexto está referido a la resolución de controversias y no a su prevención. No obstante, con ello se pierde toda la dimensión preventiva de los *Dispute Boards* "standing", o que acompañan a las partes durante la ejecución del proyecto.

Lo anterior ha generado discusiones entre aquellos que consideran que el marco legal existente no impide de manera alguna establecer un amigable componedor permanente a través de una cláusula contractual y quienes creen más sano que exista una regulación normativa clara sobre esta dimensión.

Sin pretender tomar posición al respecto, consideramos importante evidenciar el crecimiento en Colombia de la figura de los amigables componedores y cómo se está empezando a utilizar de manera preventiva, lo que se observa en el uso que se le ha estado dando en los proyectos de Metro en Medellín y Bogotá.

Con ello, la brecha entre los amigables componedores y los *Dispute Boards* se reduce significativamente, lo que a mi juicio va en el sentido correcto, ya que lo importante al final del día no es el color del gato ni cómo se llama, sino que sea eficiente cazando ratones.





## Practice Area News

**CIADI: Informe “Compliance with and Enforcement of ICSID Awards 2024”.** En junio de este año, la Secretaría del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (CIADI) publicó el informe “Compliance with and Enforcement of ICSID Awards. June 2024”, que analiza el cumplimiento y la ejecución de los laudos dictados en virtud del Convenio del CIADI.

El documento concluye que la gran mayoría de los laudos se satisfacen, ya sea mediante cumplimiento, transacción o ejecución.

El informe incluye además un estudio de los laudos con obligaciones pecuniarias dictados hasta el 31 de diciembre de 2021, así como las decisiones nacionales sobre el reconocimiento, la ejecución y el cumplimiento de los laudos CIADI.

En este sentido, el informe revisa 124 decisiones y órdenes de tribunales nacionales de acceso público relacionadas con la ejecución, que se clasifican por jurisdicción en un anexo.

Entre las conclusiones del informe se destaca que:

Cuando se pide a los tribunales nacionales que reconozcan y ejecuten un laudo CIADI, una abrumadora mayoría lo hace;

En el 66% de los 151 laudos de daños y perjuicios incluidos en el estudio se cumple voluntariamente con las obligaciones, o las partes llegan a acuerdos posteriores al laudo;

Los beneficiarios obtuvieron satisfacción mediante el cumplimiento voluntario, la transacción posterior al laudo o la ejecución en el 97% de las indemnizaciones por daños y perjuicios.

## In the Firm

• **Directores de WAGEMANN Consulting son distinguidos en el ranking «Who’s Who Legal Construction Chile 2024» como dos de los mejores especialistas de la industria nacional**

Mientras que Alex Wagemann fue considerado en como uno de los mejores abogados de la plaza, Fernando Landeros fue elegido como uno de los tres mejores expertos técnicos en materia de peritajes para proyectos de construcción en Chile.



 **WAGEMANN** | CONSULTING

### La exigencia de la pluralidad de socios en las sociedades anónimas, ¿momento de un cambio legislativo?

La Ley General de Sociedades peruana (Ley 26887) (LGS) establece, en su artículo 4°, que se requiere de al menos dos socios para constituir una sociedad. Esta pluralidad de socios debe mantenerse durante la vigencia de la sociedad. Si la sociedad se queda con un solo socio, y la pluralidad de socios no se reconstituye dentro de los seis meses siguientes (salvo en las sociedades donde el Estado peruano es el único socio, que es una excepción legal), ésta incurre de pleno derecho en causal de disolución según el numeral 6° del artículo 407° de la LGS, es decir sin necesidad de proceso previo que así lo declare.

Vemos que el Perú no ha seguido la tendencia de otros países. Así, en España existe la Sociedad Limitada Unipersonal (SLU), y en México, Colombia y Argentina existe la Sociedad por Acciones Simplificada (SAS), en donde las acciones pertenecen a único socio quien toma las decisiones en la empresa.

En el año 1976, mediante Decreto Ley 21621, el Perú optó por darle personería jurídica a la empresa individual en lugar de crear una sociedad unipersonal. La Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (EIRL) es la única persona jurídica que se asemeja al tipo de sociedad en donde se requiere un solo socio al momento de constitución. Entonces, ¿por qué se requeriría regular sociedades unipersonales, cuando ya se tiene a la EIRL? Porque la EIRL fue creada para la promoción exclusiva de las actividades económicas de las pequeñas empresas. Esto presenta limitaciones para los empresarios individuales que desean desarrollar actividades de mediana y gran empresa, quienes tendrían que transformar sus EIRLs o constituir una nueva sociedad que requiere de la pluralidad de socios (sociedad anónima, sociedad comercial de responsabilidad limitada, entre otras), fomentando con ello las denominadas sociedades de favor, en las que participan uno o más personas que no tienen la vocación societaria o el *affectio societatis*, sino que ocupan esa posición de favor para quien en la práctica es el único socio.

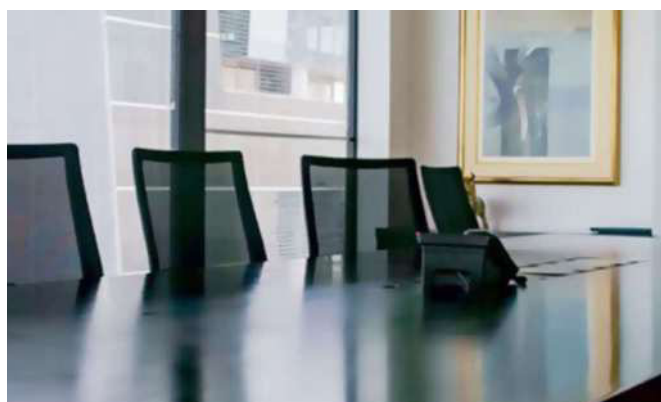
Durante el primer trimestre de 2024, en el Perú, las sociedades anónimas inscritas fueron del 16.53% (11 749), seguidas de las EIRLs cuyo porcentaje fue del



**Cristhina Speicher  
Mendiola**

cristhina.speicher@  
arbe.com.pe

13.96% (9 923), según data del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). Si bien esta relación proporcional es relativamente constante en el tiempo, las sociedades anónimas terminan sobreviviendo en mayor cantidad en nuestro país que a la extinción de las EIRLs, debido a que su actividad empresarial crece por encima de la pequeña empresa, viéndose afectados por la limitación regulatoria. Por ello, en la práctica, muchos empresarios individuales constituyen sociedades anónimas donde tienen el 99.99% de las acciones y el otro accionista de favor tiene el 0.01%, con la sola finalidad de cumplir la pluralidad de socios. En estas sociedades de favor, el accionista mayoritario es el único que toma las decisiones, por lo que estas sociedades terminan creando una ficción de la pluralidad de socios. Por ello se hace necesario modificar la LGS para atender la realidad y necesidades de personas individuales que buscan desarrollar negocios de envergadura con la protección de la responsabilidad limitada, y, por otro lado, evitar costos externos relacionados con la participación de terceros como accionistas de favor que no tienen el ánimo societario.





## Practice Area News

### Proyecto de Ley que propone modificar el artículo 410 de la Ley 26887, Ley General de Sociedades (LGS)

El Proyecto de Ley 7818/2023-CR propone modificar el artículo 410 de la a fin de prevenir que las sociedades realicen meter actos ilícitos yendo en contra de su objeto social, por lo que con la propuesta de modificación de la LGS, ahora el Ministerio Público podrá solicitar judicialmente la disolución de aquellas sociedades que sus actividades o fines resulten contrarias al orden público o a las buenas costumbres, dentro de las cuales se encuentran actividades ilícitas o recibir financiamiento de entidades, asociaciones u otro tipo de organización, pública o privada, nacional o extranjera, que financie, promocióne, realice o desarrolle actividades en el extranjero consideradas ilícitas en territorio peruano.

## In the Firm

### • Sobre el estudio

Arbe Abogados es una firma legal con 13 años en el mercado peruano, reconocida principalmente en el sector corporativo y financiero, así como por rankings internacionales como Leaders League y Legal 500.

Vea más información [AQUÍ](#).

ARBE ABOGADOS  
CORPORATIVOS FINANCIEROS

### El arbitraje en la nueva Ley General de Contrataciones Públicas

En junio de 2024, se publicó la Ley No. 32069, Ley General de Contrataciones Públicas ("LGCP"), que debería entrar en vigencia en marzo de 2025. Esta norma introduce cambios al régimen de las contrataciones públicas en Perú, regulado por la Ley No. 30225, Ley de Contrataciones del Estado vigente. Dentro de las novedades de la LGCP, se encuentran las modificaciones en materia arbitral.

Específicamente, a través del Título V de la LGCP, se regula la solución de controversias en el marco de la contratación de bienes, servicios y obras por parte del Estado peruano. Por un lado, respecto a las controversias previas al perfeccionamiento del contrato, se prevé el recurso ante la entidad o el Tribunal de Contrataciones Públicas, dependiendo de la materia y la cuantía. Por otro lado, respecto a las controversias posteriores al perfeccionamiento del contrato, la LGCP prevé cuatro mecanismos de solución de controversias: (i) la junta de prevención y resolución de disputas; (ii) la conciliación; (iii) el arbitraje; y, (iv) otros mecanismos que puedan prever los contratos estandarizados.

Si nos centramos en el arbitraje, por un lado, encontramos que el artículo 84.1 expresamente contempla la posibilidad de acudir a "cortes arbitrales en otros países o foros de reputación reconocidos internacionalmente, sin necesidad de que se encuentren en el registro" en caso hubiese arbitraje internacional. Ello resulta beneficioso para la práctica arbitral en materia de contrataciones con el Estado al habilitar el arbitraje institucionales en centros e instituciones sofisticadas a nivel internacional. No obstante, esta norma también establece que el reglamento de la LGCP incluirá las condiciones para acudir al arbitraje internacional, por lo que de momento no es totalmente clara esta cuestión.

Por otro lado, el artículo 84.3 introduce la regla de que, a falta de acuerdo, resolverá un solo árbitro la controversia, salvo que la complejidad o cuantía de las controversias justifique la conformación de un tribunal arbitral. Sin embargo, no se detallan los parámetros para determinar cuándo la complejidad y/o la cuantía justifican la resolución por tres árbitros.



**Thais Arroyo**

tarroyo@  
bullardfallaezcurrea.com

Asimismo, resultan llamativos los requisitos que el artículo 77.7 de la LGCP establece para los árbitros. En particular, el literal (a) señala que los árbitros deben contar con un título profesional o equivalente, registrado en la Superintendencia Nacional de Educación Superior Universitaria (SUNEDU). Esta regla tendría como consecuencia que los árbitros extranjeros no sean designados en arbitrajes en materia de contrataciones públicas, a pesar de que los contratistas pretendiesen su nombramiento.

En conclusión, la LGCP introduce modificaciones relevantes en la regulación de la solución de controversias. Las novedades en el ámbito arbitral, como la posibilidad de recurrir a instituciones arbitrales internacionales reconocidas representan un avance, aunque la falta de claridad en la regulación en esta cuestión, así como en otras, tales como los requisitos de los árbitros, podrían limitar la eficiencia en la resolución de este tipo de controversias. A medida que se aproxime la fecha de vigencia de la LGCP, será crucial observar cómo se desarrollan y aclaran estos aspectos.





## Practice Area News

**Inversionistas del Gasoducto Sur Peruano inician arbitraje de inversión contra el Perú.** Un grupo de inversionistas del Gasoducto Sur Peruano S.A. en liquidación, presentaron una solicitud de arbitraje de inversión contra el Perú ante el CIADI, alegando el incumplimiento del contrato del proyecto de construcción de transporte de gas natural en el Perú. Dicha reclamación se registró el pasado 30 de julio de 2024. Ver [AQUÍ](#).

**Nike presenta arbitraje contra Alianza Lima por incumplimiento de Acuerdo.** El pasado 14 de agosto, el Centro de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Lima comunicó el inicio del arbitraje contra Alianza Lima, por parte de Nike.

La controversia radica en que, aparentemente, el club de fútbol habría vulnerado el contrato con Nike al asociarse con Adidas para que sea el auspiciador oficial de los uniformes del equipo para la nueva temporada. Ver [AQUÍ](#).

**Se reconstituye el Tribunal Arbitral del caso entre Telefónica SA y el Perú.** Telefónica presentó un arbitraje de inversiones contra el Perú en el 2021, ante el CIADI, por una reclamación vinculada al cobro de impuestos a Telefónica.

El aquel entonces, se conformó un Tribunal Arbitral que incluía a Hugo Perezcano como co-árbitro. No obstante, fue recientemente reemplazado por Attila Tanzi, luego de su renuncia en julio de este año. Ver [AQUÍ](#).

**Se registra anulación de laudo en el caso IC Power Ltd. Y Kenon Holdings Ltd. v. Perú.** El 28 de agosto, se registró una solicitud de anulación parcial del laudo del caso IC Power Ltd and Kenon Holdings Ltd v. República del Perú.

En el 2019, ambas empresas presentaron una demanda de arbitraje de inversiones contra el Perú a raíz de controversias relacionadas a dos proyectos eléctricos ante el CIADI. Finalmente, el laudo ordenó el pago de más de USD 100,000,000 por parte del Estado Peruano. Ver [AQUÍ](#).

## In the Firm

### • Reconocimiento Chambers and Partners 2025

Estamos felices de anunciar que, por décimo séptimo año consecutivo, seguimos liderando en las categorías Dispute Resolution: Arbitration y Competition & Antitrust en la publicación anual que hace Chambers and Partners. Asimismo, seguimos siendo destacados en las áreas de Public Law y TMT en la guía Latin America 2025. Agradecemos al #EquipoBFE+ y a nuestros clientes y amigos por la confianza depositada en nosotros.



## Decreto Legislativo 1627 ¿una solución al cierre de brecha digital?

Una de las noticias más resaltantes de los últimos meses es el Decreto Legislativo No. 1627 para Promover el Despliegue de los Servicios Públicos de Telecomunicaciones mediante Tecnología de Quinta Generación (5G) o Superior, el cual permite la asignación de bandas de frecuencias de espectro radioeléctrico a solicitud de parte. Uno consideraría al Decreto Legislativo No. 1627 como una excelente noticia, ya que la brecha de infraestructura del Perú es amplia y se requiere con urgencia de mecanismos que permitan un despliegue ágil y rápido de infraestructura que permita modernizar y actualizar los servicios públicos de telecomunicaciones. Sin embargo; al analizar la propuesta de asignación de espectro a solicitud de parte que permite realizar el Decreto Legislativo No. 1627, ciertos aspectos llaman la atención.

En primer lugar, según el Plan Nacional de Asignación de Frecuencias, la totalidad de las bandas de frecuencias (salvo aquellas asignadas para servicios punto a punto, punto multipunto y servicios satelitales) deben ser asignadas mediante concurso público. Dicho instrumento técnico normativo no distingue si la banda de frecuencias cuenta con espectro disponible o si este recurso se encuentre escaso o si la asignación de la banda de frecuencias se encuentra asignada a un servicio específico para que la asignación a un operador se realice mediante concurso público, restricción que se impuso en el año 2018 considerando que las bandas identificadas para servicios IMT (Sistemas de telecomunicaciones móviles) generarían un incremento de demanda de espectro.

Esta restricción ha generado un desincentivo en el despliegue de la infraestructura de telecomunicaciones, puesto que el acceso a las bandas de frecuencias de espectro radioeléctrico (uno de los insumos principales para la provisión de los servicios públicos de telecomunicaciones) se encuentra restringido. Al encontrarnos en un escenario de despliegue de infraestructura de telecomunicaciones rezagado con dificultades de acceso al insumo principal para la provisión de los servicios, el Ministerio de Transportes y Comunicaciones, utilizando las facultades delegadas por el Congreso de la República para legislar, ha tomado acción al respecto y ha publicado el Decreto Legislativo 1627; que únicamente permite el despliegue de servicios de quinta generación o superiores (incluidos dentro de la clasificación de servicios IMT).



**María Lucia  
Bellido Bertie**

lbellido@porto.legal

¿Qué sucede con los otros servicios que no califican como de quinta generación o superiores (como servicios móviles de tercera generación, de cuarta generación, servicios troncalizados, entre muchos otros)? Estos servicios son necesarios, sobre todo para el cierre de brecha digital en zonas rurales, en donde, a la fecha, aún existen localidades que no cuentan con conectividad porque ningún servicio público de telecomunicaciones llega.

El despliegue de estos servicios continuará relegado, ya que, en lugar de levantar la restricción impuesta en el Plan Nacional de Asignación de Frecuencias en el año 2018 para todas las bandas de frecuencias y permitir la asignación de bandas de frecuencias a solicitud de parte (cuando no exista escasez de espectro radioeléctrico) y así incentivar el despliegue de todos los servicios de telecomunicaciones, el Decreto Legislativo No. 1627 únicamente incentiva el despliegue de los servicios de telecomunicaciones de quinta generación y superiores. Esta, más que una solución, es un paliativo que requerirá de acciones posteriores para generar un impulso de despliegue de infraestructura para todos los servicios de telecomunicaciones y así poder cerrar la brecha digital.





## Practice Area News

**Publicación del Nuevo Reglamento de Calidad.** El pasado 4 de septiembre, mediante Resolución de Consejo Directivo No. 0214-2024-CD/OSIPTTEL, se publicó el nuevo Reglamento de Calidad de los Servicios Públicos de Telecomunicaciones, el cual, a su vez, deroga el Reglamento de Calidad aprobado mediante Resolución de Consejo Directivo No. 123-2014-CD/OSIPTTEL.

**Publicación para comentarios del Proyecto de Norma de Sandbox Regulatorio.** Mediante Resolución Ministerial No. 467-2024-MTC/01.03 se publicó para comentarios el proyecto de Decreto Supremo que aprueba el Reglamento del Decreto Legislativo 1599 para Promover la Innovación Tecnológica, la reducción de brecha de infraestructura y de acceso a los servicios públicos de telecomunicaciones. El plazo para la presentación de comentarios vence el 17 de septiembre de 2024.

**Suspensión (hasta nuevo aviso) de la fase III del Renteseq.** El pasado 22 de julio de 2024 OSIPTTEL oficializó la suspensión de la fase III de la implementación del Registro Nacional de Equipos Terminales Móviles para la Seguridad, cuya implementación tiene como efectos estimados el bloqueo de aproximadamente 1 millón de equipos terminales.

**Grupo Optical Networks vende Win.** Mediante un comunicado de prensa publicado el pasado 22 de agosto de 2024, el grupo Optical Networks anunció el acuerdo de venta de acciones de su empresa dedicada al internet residencial por fibra óptica Wi-net, que opera bajo la marca "Win" a Linzor Capital Partners.

## In the Firm

• **Porto Legal y José Miguel Porto fueron reconocidos por Chambers and Partners**

Chambers and Partners reconoció a Porto Legal como firma referente en TMT y a José Miguel Porto como referente en la misma categoría.

• **IFLR1000 reconoce a socios de la firma**

IFRL1000 International Financial Law Review destacó el trabajo de nuestros socios, Jessica Valdivia y Francisco Gálvez.



# Venture Capital

## Media for equity, un nuevo esquema de inversión

En la etapa de crecimiento de una empresa es necesario contar con campañas de marketing en medios de comunicación para obtener mayores niveles de visibilidad en el mercado. Dichas campañas son necesarias para que la empresa comparta su visión y las bondades de sus productos y servicios, permitiéndole ser diferenciada frente a sus competidores; así, permitirle adquirir clientes de forma más costo eficiente y fidelizar a los existentes. El problema es que estas campañas de marketing son costosas y no todos los emprendimientos tienen los recursos suficientes para implementarlas.

Una solución es recurrir a las estructuras de “*media for equity*”, donde la empresa obtiene espacios publicitarios; a cambio de entregar acciones en favor de los inversionistas —entiéndase, empresa de medios de comunicación— sin desembolsar recursos monetarios, manteniendo su liquidez. A su vez, el inversionista obtiene participación en el capital social de la empresa, lo que permitirá compartir las ganancias en caso de que sea exitosa y diversificar su cartera de inversión en negocios innovadores.

En este mecanismo, se negociará el valor de los servicios, pues usualmente se ofrece una tasa de descuento por ser socios comerciales, y el valor de la compañía, pues de ello dependerá la participación en el capital social. Para la formalización de estos acuerdos se suscribirán los documentos de inversión por los cuales la empresa se obliga a crear y emitir las acciones en favor del inversionista; y, el contrato de servicios por el cual el inversionista se obliga a otorgarle espacios publicitarios por el monto de la inversión acordado; así los servicios serán brindados a medida que éstos sean requeridos por la empresa hasta la consumación del monto de la inversión. Es usual que las acciones se reciban de la empresa matriz, en tanto que los servicios se brinden a afiliadas locales operativas.

Es importante mencionar que los servicios estarán afectos al impuesto general a las ventas (el “IGV”), debiendo ser contemplado en el comprobante de pago que emita el inversionista; y, una vez que éste sea emitido, se gatillará la obligación de pago del IGV. Ahora bien, el comprobante de pago es emitido cuando (a) se culmine la prestación de servicios; o, (b) se perciba el pago, total o parcial; lo que ocurra primero. Por ello, resulta fundamental determinar



**Andrea Cristina  
Collazos Delgado**

acollazos@porto.legal

la oportunidad en la cual el inversionista recibirá las acciones a cambio de los servicios, pues ésta será la contraprestación, gatillándose de manera inmediata la obligación de pagar el IGV. Como ya hemos mencionado anteriormente, las empresas no cuentan con la liquidez suficiente para realizar estas contrataciones, por lo que, podrá pactarse que el inversionista sea quien asuma el pago del IGV, el cual deberá formar parte del monto de la inversión; y, consecuentemente, dentro del costo de adquisición de las acciones. Cuando el IGV es pagado por la empresa, la empresa lo toma como crédito fiscal, y en este caso el IGV no forma parte del monto de la inversión.

Ahora bien, los documentos de la inversión podrán contemplar que la suscripción de las acciones será de manera inmediata (y con ello, se gatillará la obligación de pago del IGV); o de manera diferida, a medida que los servicios se vayan prestando efectivamente (mes a mes) o bajo el cumplimiento de ciertas condiciones (por ejemplo: bajo el esquema de un simple *agreement for future equity - SAFE*). Dicha decisión deberá estar basada en las necesidades de las partes involucradas, considerando los efectos fiscales que estén dispuestas a asumir.





## Practice Area News

**Alcances de la llamada "Tasa Netflix".** El Decreto Legislativo No. 1623 modificó la Ley del IGV introduciendo mecanismos para la recaudación del IGV respecto de aquellas operaciones que sean efectuadas por personas naturales para el uso servicios digitales y/o adquisición de bienes intangibles a través de internet provistos por empresas no domiciliadas, determinado los criterios y supuestos para la afectación del IGV. Es denominada la "tasa Netflix" pues se advierte que empresas como Netflix, Amazon Prime Video, MAX, Disney+, Apple TV, Spotify, Uber, entre otras, se verán sujetas a estas provisiones.

Además, tiene previsto que las empresas no domiciliadas sean, en principio, los agentes de retención, para lo cual deberán inscribirse en el registro único del contribuyente y declarar el impuesto retenido; en caso no cumplieran con lo mencionado, serán los facilitadores de pago los obligados a retener. Con la publicación del Decreto Supremo No. 157-2024-EF, que modifica el reglamento de la Ley del IGV, se esperaba mayor claridad sobre los alcances de la obligación de retención (oportunidad y forma) que recae en los facilitadores de pago, sin embargo, deberemos esperar a las opiniones de SUNAT para tener mayores luces al respecto.

**Supervisión de la UIF Perú en criptomonedas y activos digitales.** Mediante la Resolución SBS No. 02648-2024, se aprobó la norma para la prevención del lavado de activos y del financiamiento del terrorismo aplicable a los Proveedores de Servicios de Activos Virtuales (PSAV) bajo supervisión de la UIF-Perú, en la que se disponen los lineamientos y requisitos de las obligaciones y deberes de reportaría de los PSAV ante la UIF en su calidad de sujetos obligados ante la UIF, así como, señalar las posibles sanciones y modelos aplicables para las políticas de prevención.

## In the Firm

- **Porto Legal y José Miguel Porto fueron reconocidos por Chambers and Partners**

Chambers and Partners reconoció a Porto Legal como firma referente en TMT y a José Miguel Porto como referente en la misma categoría.

- **IFLR1000 reconoce a socios de la firma**

IFRL1000 International Financial Law Review destacó el trabajo de nuestros socios, Jessica Valdivia y Francisco Gálvez.



## Análisis y opinión del Proyecto de Ley N° 8603/2024-CR

Por Rabeth Pareja Torres y Daniela Bernui Garcés desde Osterling Abogados.

El 13 de agosto se presentó el Proyecto de Ley N° 8603/2024-CR, "Proyecto de Ley que precisa la actuación del Ajustador de Siniestros y promueve el reconocimiento oportuno de los Siniestros a los Asegurados", que pretende modificar varios artículos de la Ley del Contrato de Seguro, Ley N° 29946 (LCS).

Esta propuesta se presenta bajo el velo de una nueva iniciativa en favor de los asegurados, sin embargo, basta una simple lectura para advertir los graves riesgos que se esconden detrás de esta simulación y los exiguos beneficios que podría generar. Aquí mencionamos algunos ejemplos:

1. Las Aseguradoras, de manera obligatoria, deben contratar Ajustadores para la liquidación de los siniestros de riesgos patrimoniales.
2. Si la Aseguradora solicitó un segundo ajuste, este es definitivo, por lo que, ante cualquier incumplimiento, las partes podrán acudir a la vía arbitral.
3. En cualquier caso, el Ajustador sólo puede ser designado por el Asegurado o su Corredor de Seguros.

Es cierto que los asegurados suelen tener dificultades para comprender el contenido de sus pólizas y es por eso que la LCS y los Reglamentos establecen parámetros informativos obligatorios a cargo de las aseguradoras, tales como la fijación del tamaño mínimo de las letras en los condicionados, el contenido mínimo de las pólizas; toda una serie de deberes durante el proceso de contratación, emisión y entrega de la póliza.

Algo similar sucede cuando se produce algún siniestro, ya que, de ordinario, el asegurado no tiene idea de qué es un Ajustador de Siniestros, ni cuál de todos aquellos autorizados por la SBS sería el idóneo para atender su siniestro. Entonces, acuden a sus Corredores, quienes son profesionales especializados y deben asesorarlos en todas las etapas del seguro. Como contraprestación por este servicio, los Corredores cobran una comisión sobre la prima.

Cuando ocurre un siniestro que requiere la intervención de un Ajustador, no lo elige el asegurado sino su Corredor, quien está especialmente facultado para representarlo en este acto. Consecuentemente, si por ejemplo, prosperase la propuesta mencionada en el punto 3, los Corredores tendrán el monopolio de la designación de los Ajustadores.

La Ley asume que el asegurado es la parte débil de la relación asegurativa y procuran corregir dicha desigualdad. Por eso, también establecen una serie de obligaciones y responsabilidades a cargo de los Corredores, ya que un error u omisión en su asesoría, podría ocasionar una grave consecuencia para el asegurado, quien incluso podría quedar sin cobertura para su siniestro, si fue mal asesorado.

Por eso, no es conveniente que los Corredores tengan el monopolio de la designación de los Ajustadores, porque esto conllevaría indefectiblemente a un sometimiento económico de quienes, por disposición de la Ley, deben ser independientes e imparciales. Esto podría generar fácilmente un escenario perverso en el que el Corredor sólo designará a los Ajustadores que previsiblemente opinarán a favor de la cobertura de los siniestros, aunque no la tengan, e incluso cuando dicha deficiencia técnica de la póliza sea producto de un error u omisión profesional del Corredor.

Además de soslayar las obligaciones y responsabilidades de los Corredores, esto, sin duda, generará distorsiones en la siniestralidad de distintos productos de seguros, las que tendrán que ser corregidas con el incremento de las primas en los periodos subsecuentes. Claro que estos incrementos no perjudicarán a los Corredores y/o Ajustadores, sino, exclusivamente, a los asegurados, quienes se verán forzados a pagar primas más caras, mientras los Ajustadores "confiables" (para los Corredores) tienen mucho trabajo y las eventuales negligencias de los Corredores pasan desapercibidas.





---

## Practice Area News

**Modifican el reglamento de pago de primas de pólizas de seguro.** Mediante Resolución SBS N° 02378-2024 se modificó el Reglamento de Pago de Primas de Pólizas de Seguro (Resolución SBS N° 3198-2013) con la finalidad de reiterar las precisiones realizadas sobre las condiciones en las que se aplica la extinción del contrato de seguro.

A través de esta, se modifica el pago de primas, la suspensión de la cobertura resolución por falta de pago y extinción del contrato.

---

Avenida Santo Toribio 143, oficina 301, San Isidro, Lima, Perú.

# Mining

## El Proyecto de Ley de pequeña minería y la minería artesanal

Por Sergio Cueva desde Philippi Prietocarrizosa Ferrero DU & Uria.

**E**l Proyecto de Ley N° DGFM-001-2024-MINEM ("Proyecto") elaborado por el MINEM el 19 de julio de 2024 es un esfuerzo del gobierno por ordenar las actividades mineras de pequeños productores mineros (PPM) y productores mineros artesanales (PMA) y para concluir definitivamente con el proceso de formalización minera integral en curso, cuyo plazo —ya tantas veces extendido— culmina el 31 diciembre 2024 según el Decreto Legislativo N° 1293. El Proyecto debe ser visto en el contexto actual: el REINFO tiene a la fecha 84,566 registros, de los cuales 64,753 están suspendidos y 19,813 vigentes. Según la última actualización del 1 de setiembre de 2024, hay un total de solo 2,081 mineros formalizados. Como se puede apreciar, los resultados del proceso de formalización no han sido alentadores, por lo que se debe reenfocar la estrategia y regulación.

El Proyecto contiene una serie de medidas que, si es promulgada la ley, entrarían en vigencia. Por ejemplo, se establece procedimientos simplificados para obtener los permisos para desarrollar actividades de PPM y PMA. Además, se implementa programas de capacitación para el uso de técnicas de explotación segura y buenas prácticas operativas. También menciona el establecimiento de zonas especiales para estos regímenes mineros y exoneraciones al derecho de vigencia durante los primeros cinco (5) años desde la entrada en vigencia de la ley. También se propone beneficios, tales como una tasa de 0% de Regalía Minera e Impuesto Especial a la Minería. También se establece incentivos para la suscripción de contratos de explotación entre concesionarios y PPM y PMA.

Finalmente, con respecto a cómo se culminaría el proceso de formalización, la sexta disposición complementaria transitoria del Proyecto establece un plazo adicional de 90 días siguientes a la entrada en vigencia para que se continúe con los procedimientos

de formalización bajo las leyes actualmente vigentes. Luego hay un plazo para que las DREM/GREM envíen al MINEM los expedientes y luego este último tendrá 180 días para tramitar y resolver los procedimientos bajo las normas actualmente vigentes, asumiendo para ello las competencias de formalización hasta que culmine el proceso. En particular, la mecánica de esto dependerá de la fecha de promulgación de la ley, considerando que el proceso actual culminaría a fin de este año.

El MINEM tiene previsto presentar este mes (setiembre) el Proyecto al Congreso. No obstante, hay intentos por ampliar el plazo del proceso de formalización, tales como el proyecto de ley que el Bloque Magisterial de Concertación Nacional presentó ante el Congreso, que propone la ampliación del plazo del proceso de formalización hasta el 31 de diciembre de 2026. Ante estas distintas posiciones es fundamental que se defina una estrategia concreta y efectiva que permita culminar con el proceso de formalización, por un lado, y tener reglas claras sobre las consecuencias o procedimientos para los involucrados, es decir los mineros formalizados y aquellos que no se hayan llegado a formalizar para la fecha límite.

El eventual fin del proceso de formalización es una oportunidad para regular correctamente este segmento, considerando los (pocos) avances logrados en estos años, así como las experiencias y lecciones aprendidas. Solo si se tiene un marco legal claro y serio, que el Estado haga cumplir a través de sus instituciones, se podrá gozar realmente de los beneficios de la pequeña minería y minería artesanal.





## Practice Area News

**Decreto Supremo N° 014-2024-EM del 27 de julio de 2024: aprueban modificaciones al reglamento para el cierre de minas.** Modificaron los artículos 13 y 71 del Decreto Supremo N° 033-2005-EM, Reglamento para el Cierre de Minas, para optimizar el procedimiento de evaluación de los planes de cierre, sus modificaciones y/o actualizaciones.

**Decreto Supremo N° 011-2024-EM del 27 de junio de 2024: sobre la capacidad instalada de tratamiento de mineral diario.** Modifican el artículo 3 del Decreto Supremo N° 030-2016-EM, que establece el margen de tolerancia para la determinación de la capacidad instalada de tratamiento mineral diaria. Ahora se establece que el titular de una concesión de beneficio puede obtener hasta un máximo de 10% adicional, variando el tope anterior (5%).

**Proyecto de Ley N° DGFM-001-2024-MINEM del 19 de julio de 2024 de la pequeña minería y de la minería artesanal.** Su finalidad es la protección, promoción e incentivo del desarrollo de actividades (social, económica y ambientalmente sostenible) y con estándares de seguridad y salud en el trabajo; establecer procedimientos administrativos simplificados para obtener permisos para el desarrollo de sus actividades; y promover la asociatividad de estas.

**Proyecto de Ley N° 08899/2024-CR, del 12 de septiembre de 2024, que dispone la ampliación del plazo del proceso de formalización de la pequeña minería y minería artesanal.** Presentado por Paul Silvio Gutiérrez Ticona del Bloque Magisterial de Concertación Nacional, que amplía el plazo de vigencia del Proceso de Formalización Minera Integral de las actividades de pequeña minería y minería artesanal.



# Intern **DESK**

Easy to **write**, e



INDUSTRY

# International KS 2024

easy to **read.**





**ELEVATE YOUR FIRM  
TO A GLOBAL SCALE!**



REVIEWS

# LEGALINDUSTRY

With **International Desks**, your firm becomes the exclusive representative of its country, sharing its experience and knowledge across borders

[CONTACT US](#)



## The Canadian REIT Structure

The modern Canadian REIT industry commenced in the early 1990s with the establishment of open-end real estate mutual funds specifically created to invest in real estate. Over the past thirty years, the industry has evolved considerably in response to changes in the Canadian legal and economic landscape, and Canadian REITs have become a well-established investment class. REITs are an attractive vehicle for investment in real estate as they offer investors the advantage of holding a publicly traded security that provides a tax-efficient distribution of income – Qualifying Canadian REITs are flow-through vehicles that generally do not pay entity-level tax on their income. Today, there are over 40 publicly listed REITs in Canada covering all the major asset classes of commercial real estate, including industrial, office, multi-family and retail, with an aggregate market capitalization of over C\$72 billion. Opportunities exist for further growth in the Canadian REIT sector through the emergence of more specialized REITs focused on “niche” sectors of the commercial property market such as data centers, self-storage or institutional healthcare.

Canadian REITs are structured as trusts rather than corporations or partnerships, which gives rise to some unique features. For example, unlike Canadian corporations, there is no comprehensive federal or provincial statute governing Canadian REITs. REITs are governed by their declaration of trust, essentially a contract between the trustees of the REIT and its unitholders, and principles established under common law and applicable provincial trust laws. Rather than directors, REITs have trustees that settle the trust to create the REIT and who are responsible for dealing with the REIT property and entering into transactions with third parties on behalf of the REIT. Although trustees’ duties and responsibilities are not set out in a Canadian corporate statute, REIT trustees are subject to very similar duties and responsibilities, which are

set out in the REIT’s declaration of trust. Like directors of a public corporation, a REIT’s trustees are elected annually at a meeting of unitholders of the REIT.

A REIT’s declaration of trust provides unitholders with rights similar to those of shareholders of a corporation, which generally include the right to participate pro rata in trust distributions, elect and remove trustees, and requisition the trustees to call a meeting of unitholders. In the early years of Canadian REITs, some uncertainty existed whether unitholders had the benefit of limited liability equivalent to shareholders of a corporation or limited partners of a limited partnership. To alleviate this uncertainty, most Canadian provinces have passed legislation expressly providing for limited liability of unitholders of publicly traded REITs.

REIT declarations of trust generally specify the general investment guidelines and operating policies by which the trustees are bound in conducting the REIT’s affairs. Certain of these guidelines and policies are designed to ensure the REIT maintains its desired status for Canadian tax purposes, while others are included for the general protection of unitholders and the preservation of the REIT’s capital. Changes to a REIT’s investment guidelines or operating policies require an amendment to its declaration of trust, which requires the approval of unitholders.

Canadian REITs are a well established investment structure that has supported the growth of a vibrant real estate asset class in the Canadian capital markets. Canadian REITs provide investors with a tax efficient vehicle to invest in real estate through publicly traded securities without the complications that come from owning real estate directly. These benefits are expected to promote the continued growth of the Canadian REIT sector well into the future.

\*The authors would like to thank **Patrick Conlon** Articling, Student-At-Law, for his assistance in writing this article.



**Stephen Pincus**  
[spincus@goodmans.ca](mailto:spincus@goodmans.ca)



**Brenda Gosselin**  
[bgosselin@goodmans.ca](mailto:bgosselin@goodmans.ca)



**Bill Gorman**  
[bgorman@goodmans.ca](mailto:bgorman@goodmans.ca)



**Well-Known Seasoned Issuer Program.** In September 2023, the Canadian Securities Administrators announced proposed amendments to National Instrument 44-102 – *Shelf Distributions* that provide a permanent expedited shelf prospectus regime for well-known seasoned issuers (“WKSIs”) in Canada. The proposed amendments would formalize a program which has been in effect under blanket orders since January 2022. Under the proposed WKSI regime, qualifying issuers will be permitted to forego filing a preliminary base shelf prospectus and undergoing a regulatory review with the Canadian securities regulators and instead directly file a final base shelf prospectus that is effective upon filing. Prospectuses filed under the WKSI regime would also be permitted to omit certain disclosures otherwise required in a base shelf prospectus (such as the aggregate dollar amount and number of securities qualified under the prospectus). Under the proposed amendments, the final base prospectus would permit the conduct of offerings for up to 37 months (in contrast to the 25-month period under the ordinary shelf prospectus regime). An issuer qualifies as a WKSI if, among other requirements, it **(i)** has qualifying public equity of at least C\$500 million or qualifying public debt of at least C\$1 billion, **(ii)** has been a reporting issuer in Canada for the previous three years, **(iii)** is eligible to file a short form prospectus under applicable securities laws, and **(iv)** has no outstanding asset-backed securities. Investment funds are not eligible under the proposed WKSI regime. The proposed amendments are currently subject to a comment process and are expected to be adopted by the end of 2024.

**Securities Settlement Cycle Shortened to T+1.** Effective May 27, 2024, Canada will be shortening the settlement period for securities trades in North America from transaction date plus two business days (T+2) to transaction date plus one business day (T+1). The shortened cycle will be adopted via amendments to National Instrument 24-101 – *Institutional Trade Matching and Settlement*. Because of a statutory holiday in the United States, the Canadian rule change will occur one day earlier than those made by markets and regulators in the United States. The move to a shortened trade settlement cycle is designed to reduce credit and counterparty risk during the period between trade execution and settlement.



- **Goodmans** is Canada's leading advisor in the REITs sector and a pioneer in innovating highly bespoke structures for income generating securities, offering unparalleled expertise to REIT clients and other participants in the sector.
- **Top-tier REITs practice:** Goodmans is consistently ranked in Band 1 (highest tier) in *Chambers Canada* since the introduction of the table eight years ago.



## China Reforms Regulatory Regime for Both Equity and Debt Markets

### China Fully Implements Registration-based System Across Equity and Debt Markets

On February 17, 2023, the China Securities Regulatory Commission ("CSRC"), along with the Shanghai Stock Exchange ("SSE"), the Shenzhen Stock Exchange ("SZSE"), the Beijing Stock Exchange ("BSE") and other regulatory bodies, officially announced full implementation of registration-based system for share offerings across the A-share market by issuing 165 rules, opening up a new vista for the development of China's capital market.

The registration-based system reform was initiated in 2018 and subsequently adopted on a pilot basis by SSE STAR Market in 2019, SZSE ChiNext in 2020, the BSE in 2021. Unlike the previous approval-based system, where the listing of a company shall be approved by CSRC, the registration-based system further improves efficiency by clarifying the functions of stock exchanges and CSRC. Significant characteristics of the registration-based system include:

- The IPO application will be first reviewed and approved by the stock exchanges and then registered with CSRC.
- The registration-based system applies to all market segments of national securities trading platforms.
- The registration-based system applies to A-share IPOs, follow-on offerings by listed companies and all types of public offerings.
- The essence of the registration-based system is to leave the right of choice to the market, and the authorities will focus on limited statutory requirements for offering and information disclosure.

Besides, the Main Boards introduced three sets of financial requirements to A-share IPO, further clarified the criteria for listing of red-chip companies, and accept listing of companies with weighted voting rights. ChiNext accepts listing of non-profitable companies, including non-profitable red-chip companies and companies with weighted voting rights.

On the debt market, the publication of two guidance opinions by CSRC in June 2023 relating to registration of debt offerings marks the full implementation of the registration-based regime for debt securities on China's stock exchange market. Further, the regulatory authority over "enterprise bonds" was consolidated from the National Development and Reform Commission ("NDRC") into CSRC in March 2023 with a six-month transition period. This shift of regulatory authority consolidated the split markets for enterprise bonds and corporate bonds. CSRC and the stock exchanges subsequently amended the relevant rules for corporate bonds so that they apply to enterprise bonds equally.

### NDRC Introduces New Regime for Foreign Debt Issuances

NDRC published a new rule for the review and registration of medium- and long-term foreign debt (the "NDRC Measures") in January 2023, replacing the previous NDRC circular on foreign debt registration. In addition to the requirements under the previous NDRC circular, the NDRC Measures further imposes ongoing and current reporting obligations on Chinese foreign debt borrowers, tightening its supervision over the use of foreign debt proceeds. This new rule also sets out the legal liabilities of overseas service providers (underwriters, legal counsel, etc.) for their misconduct in their services to Chinese issuers, and empowers NDRC to manage the total size and mix of foreign debt of Chinese enterprises.

### SHFTZ Bond Market

As the cost for USD funding surged, offshore RMB bonds issued in the Shanghai Free Trade Zone ("SHFTZ") gained popularity among Chinese issuers. However, the SHFTZ market shrank quickly in mid-2023, as Chinese issuers outside the SHFTZ were restricted from issuing SHFTZ offshore bonds. This restriction almost brought the SHFTZ market to a halt. As a result, SHFTZ issuances have become scarce since mid-2023.



Leo Lou  
llou@fangdalaw.com



Christine Chen  
christine.chen@fangdalaw.com



Dong Wu  
dong.wu@fangdalaw.com



**CSRC Announced a New Era of Unified Filing System for Overseas Listings by Chinese Companies.**

On **February 17, 2023**, CSRC released a set of new rules on overseas listing, stipulating that filing with CSRC is necessary for both direct listing (overseas listing by companies registered domestically) and indirect listing (overseas listing by companies registered overseas but mainly carries out business activities domestically). The new rules are effective from **March 31, 2023**. Previously, indirect listing was not under supervision of CSRC.

**Regulators Reform Independent Director System.** On **August 1, 2023**, the State Council released the *Administrative Measures for Independent Directors of Listed Companies*, further optimizing the independent director system of listed companies. The measures, effective **September 1, 2023**, provides support for a standardized, transparent, open, dynamic and resilient capital market.

**NDRC publishes new rule for foreign debt issuance.** On **January 5, 2023**, NDRC published a new rule (**NDRC Order No. 56**) on review and registration of medium- and long-term foreign debt borrowed by PRC enterprises. The new NDRC rule requires Chinese issuers to: **(i)** register their foreign debt before issuance; **(ii)** report to NDRC after each issue; **(iii)** submit periodic and current reports; and **(iv)** report to NDRC after the expiry of each registration.

**China Steps Up Efforts to Address Hidden Government Debt.** China formulated a “full package” plan in **July 2023** to resolve hidden government debt, including special government bond quota approved for 29 provinces and designated municipalities, especially for certain debt-saddled regions with limited fiscal strengths. This discouraged debt issuance by certain local government financing vehicles, a traditionally popular sector in China’s debt markets.



**• Awards**

Fangda Partners was awarded the “National Law Firm of the Year: China” recognition at the prestigious IFLR Asia-Pacific Awards in March 2023 for the second consecutive years.

**• Rankings**

Fangda Partners was accredited and highly ranked by Chambers & Partners in Greater China Region Guide 2024 for 30 practice areas and 69 outstanding lawyers.



## Establishment of Advisory Committee on Structural Issues and Competition in the P&C Insurance Industry

Recent cases involving fraudulent insurance claims by Big Motor Co., Ltd., a non-life insurance agent, and insurance premium adjustments cases conducted by major P&C insurers which led to the imposition of administrative orders by Japan's Financial Services Agency ("FSA"), revealed structural issues and problematic business practices in the P&C insurance industry that induce inappropriate conduct and impede appropriate competition among P&C insurers, insurance agents, and related companies. In response, on March 16, 2024, the FSA established the "Advisory Committee on Structural Issues and Competition in the P&C Insurance Industry" ("Committee") to consider necessary measures, mainly in terms of systems and supervision, from the perspective of encouraging customer-oriented business operations in the P&C insurance market and the realization of a sound competitive environment.

The Committee is discussing various issues; those raised among the members at the first meeting include:

(1) Despite what the Insurance Business Act (the "IBA") requires, in the relationship between large-scale independent agents acting on behalf of multiple P&C insurers (*dairibo noriai dairi-ten*, "LSIA") and P&C insurers, the P&C insurers may not be able to supervise and manage LSIA properly, and may be prioritizing relationships with the LSIA instead, based on the LSIA's influence on the P&C insurers' business. This prioritization leads to inappropriate supervision and management of LSIA's, and potential distortion of the competitive environment, for example, through inappropriate assessment of LSIA insurance claims by P&C insurers. Also, the establishment of inappropriate agency commission point systems led to the inappropriate incentive for LSIA's;

(2) When LSIA's solicit the insurance products they handle, the IBA requires the LSIA's not to make misleading statements to customers about the features of their insurance policies, in comparison with other policies, but this rule might not have been implemented properly, resulting in distortion of appropriate product selections by customers;

(3) Insurance agents that concurrently operate other businesses, such as automobile repair shops, might involve conflicts of interest, damaging the interests of policyholders;

(4) The corporate co-insurance underwriting business practice whereby the P&C insurer that offers the lowest premium becomes the lead manager, and is structured based on such insurance premiums offered by the lead manager, may risk violating the Antimonopoly Act;

(5) In corporate insurance, facts other than policy terms, such as cross-shareholding and P&C insurers' support of a client's business, including through purchases of a client's goods and services, secondment of employees to the client, etc., had a considerable impact on the market share of the relevant P&C insurer, which may have distorted the fair competition environment;

(6) "In-house insurance agents" present a conflict of interest issue, as they are part of the group companies of corporate policyholders as well as agents of P&C insurers, are responsible for acting on behalf of P&C insurers, and receive commissions from those insurers.

After additional discussions among the Committee members, a report is expected to be compiled by the end of June 2024.



Takuya Oshida  
[t.oshida@nishimura.com](mailto:t.oshida@nishimura.com)



Masashi Ueda  
[m.ueda@nishimura.com](mailto:m.ueda@nishimura.com)



**Administrative Disposition Against Sampo Japan and Sampo Holdings.** On January 25, 2024, the FSA issued business improvement orders to Sampo Japan Insurance Co., Ltd. ("SJ") and Sampo Holdings Co., Ltd. ("SHCL"), finding serious deficiencies in the internal control of SJ's governance system and three-line management system in the case of fraudulent insurance claims by Big Motor Co., Ltd. as well as insufficient function of the internal control and other monitoring systems of SHCL for its subsidiaries, including SJ.

**Amendment of Comprehensive Supervisory Guidelines for Insurance Companies.** On February 15, 2024, the FSA amended its comprehensive supervisory guidelines for insurance companies to deal with IFRS 17 (insurance contracts) applied from January 2024 to clarify that if an insurance company uses the financial statements of its overseas subsidiaries prepared in accordance with IFRS for the purpose of its consolidated financial statements, the amount of income shall be appropriately reclassified when recording insurance premiums, etc. therein.



---

• **Delivering Diverse Solutions Across Asia**

Nishimura & Asahi is Japan's largest full-service international law firm. We have a strong global presence, particularly in Southeast Asia with our experienced and locally qualified lawyers. Read more [HERE](#).

• **Our Dedicated Insurance Team**

We are best known for providing our clients with optimal solutions for insurance disputes and regulatory issues and leading complex insurance M&A transactions to successful completion. Read more [HERE](#).



## Megatrends Driving M&A in the Logistics Sector

The logistics sector, crucial to global trade, is undergoing significant changes driven by megatrends such as digitalization, automation, IoT, sustainability, labour shortages, and shifting consumer behaviour. Concurrently, a slowing global economy and geopolitical uncertainties impact the market environment and transaction activities. This article explores current megatrends in the sector and examines whether M&A can help companies navigate these transformations and remain future-ready.

### M&A Activities in the Sector

After robust years during the COVID-19 pandemic, M&A activity in the logistics sector declined significantly in 2023. There were 185 deals valued over USD 50 million, a 29% decrease from the previous year. The total deal value dropped from USD 181.3 billion in 2022 to USD 74.6 billion in 2023, the lowest in a decade. Average deal value fell 40% to USD 404.3 million, and mega-deals halved from 32 in 2022 to 16 in 2023.

The downturn also impacted startups. The main reasons were the cooling global economy, geopolitical uncertainties, and increased borrowing costs due to high interest rates. Financial investors, more reliant on borrowed capital, were particularly cautious. However, strategic investors were willing to pay higher prices for strategically fitting targets.

Despite a declining transaction environment, M&A remains crucial for transforming the logistics industry. It enables acquiring innovative companies, divesting loss-making divisions, or raising capital during crises. Early and structured M&A engagement offers valuable perspectives, particularly regarding key megatrends.

### Megatrends Transforming the Sector

Supply chains and logistics are experiencing changes driven by evolving consumer behaviour, regulations, and rapid technological advancements. Four key trends stand out:

- 1. Digitalization of Supply Chains:** Logistics providers are becoming strategic partners, integrating deeper into clients' supply chains. This trend drives digitalization, with AI facilitating smart route planning and predictive inventory management. IoT enables real-time tracking and interaction of shipments and assets, leading to efficiency gains.
- 2. Sustainability:** This is crucial, with transportation accounting for about 20% of global CO<sub>2</sub> emissions. The EU's Green Deal mandates a 90% reduction in transport sector emissions by 2050. Logistics providers are exploring alternative fuels and rail transport. The EU aims to double

rail freight traffic by 2050, requiring intelligent digital solutions for intermodal transport and ESG data collection.

**3. Labour Shortages:** The logistics sector faces labour shortages, accelerating automation and demand for digital skills. Automation and robotics reduce dependency on human labour while increasing efficiency. Automated systems and self-driving vehicles decrease reliance on human workers, supported by flexible work models enabled by AI.

**4. Resilience:** Geopolitical uncertainties impact the logistics sector, prompting companies to make supply chains more resilient. IoT-enabled transparency allows real-time data capture and risk analysis, enabling quick responses to changes. Flexible logistics solutions help companies react swiftly to geopolitical events.

### Outlook

The logistics sector faces significant challenges in stabilizing business, digitizing operations, and implementing technological advancements. M&A is a tool to address these challenges, offering clear advantages. Companies can access strategic business areas or technologies through acquisitions, often better than in-house development. Successful post-merger integration is crucial for sustainable success, requiring careful planning and consideration of integration depth to maintain agile startup cultures.

A recovery in M&A activities is expected for 2024 as interest rates stabilize and global inflation declines. Moderate global economic growth is anticipated alongside robust global trade. Transformative M&A deals will likely increase as companies adapt to major shifts like digitalization, sustainability, and labour shortages, enhancing their resilience and future viability.

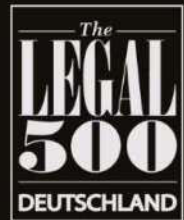


**Marius Rosenberg**  
(Partner)  
[rosenberg@tigges.legal](mailto:rosenberg@tigges.legal)



# TIGGES

TIGGES 2025  
RECOGNIZED BY  
**Best Lawyers**



LEADING FIRM  
2024

BEYOND BORDERS,  
BEYOND EXPECTATIONS.

DÜSSELDORF | BERLIN | WARSZAWA | KATOWICE

[www.tigges.legal](http://www.tigges.legal)



## How to Articulate GDPR and AI Act Requirements?

The long awaited Artificial Intelligence Act has entered into force on 1 August 2024. As the GDPR, it is at the core of the digital strategy of the European Union which could lead to questioning the articulation of both texts.

The AI Act is built as a complementary regulation for the GDPR. GDPR scope considers any personal data processing that can affect the rights of individuals. The AI act covers a large variety of AI systems and models.

Because many AI models are based on the use of personal data for their training, a number of the systems and models regulated by the AI Act will process personal data. In this case, affected companies will need to comply both with the GDPR and AI act.

Of course, a system or model which does not process personal data won't need to comply with the GDPR but only with the AI act. Last, an AI model with minimal risks that does not process personal data will not need to comply with any of these texts.

The AI Act and the GDPR govern different aspects and necessitate distinct approaches.

However, for the models and systems that will fall within the scope of both regulations, it should be noted that these regulations share the same ultimate goal to protect individuals.

Generally, the governance to be implemented to ensure compliance with the two texts will have a lot in common. As such, organizations that invested a lot of time and resources to ensure compliance with the GDPR should find it easier to organize their compliance to the AI Act. For example, organizations that have appointed a DPO will no doubt find that they can be a tremendous asset in driving their AI Act compliance process.

The French data protection authority ("CNIL") is summarizing in a new communication the differences between the two texts, but also how to optimize their similarities. For example, both texts create significant obligations in relation to transparency on the specificities of each data processing for GDPR and on systems intended to interact with individuals for the AI Act.

More generally, both governance will rely on common principles such as accountability. In both cases, organizations will need to document their compliance at each step to demonstrate they adequately took the protection of individuals rights into consideration. They also both focus many obligations on risks assessments, to determine the relevant obligations or potential restrictions and implement adequate risks mitigation measures.

Beyond similarities, the AI Act complements the GDPR to better address the AI sector's needs. For example, the Act exceptionally allows the processing of sensitive data to detect and correct bias that could cause harm to individuals. This data processing must be strictly necessary and subject to safeguards. Another example could be the re-use of personal data, including sensitive ones in the context of "regulatory sandboxes". These sandboxes will facilitate the development of public interest projects under the supervision of an authority.

The CNIL has declared it *"is actively involved in the work of the European Data Protection Board (EDPB) on the interplay between the rules applicable to the protection of personal data and the AI Act, currently underway. This work is intended to provide more clarity on the points of articulation, while consolidating a harmonised interpretation between the CNIL and its European counterparts"*.



**Annabelle Richard**  
[annabelle.richard@pinsentmasons.com](mailto:annabelle.richard@pinsentmasons.com)



**Vinted is Fined €2,3 Million for GDPR Infringements.** On July 2, 2024, Vinted was sentenced to pay a €2.3 million fine for a GDPR infringement. It is the result of a tight cooperation between the Lithuanian and the French data protection authorities.

Since 2020, the French data protection authority has received a lot of complaints about the second-hand platform. The complaints were transmitted by the CNIL to the Lithuanian authority that was competent to investigate.

Several infringements to the GDPR led to this fine. Notably, the requests for data deletion and access were not handled with fairness and transparency. Also, the company unlawfully put in place a "*shadow blocking*". With this system, a person who violated the platform's rules was made invisible for other users without being aware in order to push the person to leave the platform.

**Guidance on the Use of Generative AI Systems.** The French data protection authority (CNIL) recently published a Q&A to help companies and organizations to use or deploy generative AI systems. Read more [HERE](#).

These systems often rely on large language models and require vast amounts of data from diverse sources. The Q&A sets the basis about the benefits and risks of generative AI systems. In 10 steps the authority is sharing guidance and recommendations to understand GenAI, choose and use it in compliance with the global regulatory framework.



#### • Pinsent Masons is diving deeper in GenAI

Pinsent Masons has entered into an agreement with AI software firm, V7 Labs, to deploy their new GenAI automation platform, 'V7 Go'. V7 Go will enable Pinsent Masons to enhance the analysis of natural language sources across its various practice areas, embedding the advantages of Generative AI directly within the firm's legal services - in line with the firm's broader R&D strategy to pilot technologies that deliver tangible benefits to its people and clients.

REVIEWS **LEGALINDUSTRY**

**FEATURED  
CASES**



Easy to **write**, easy to **read**.

# Contributing **Law Firms**

**Payet  
Rey  
Cauvi  
Pérez**



WATCH NOW

**Estudio  
Echecopar.**

Asociado a Baker & McKenzie International

**RODRIGO,  
ELIAS  
& Medrano**  
ABOGADOS



WATCH NOW

**CMS**  
law·tax·future



WATCH NOW

**REBAZA,  
ALCÁZAR  
& DE LAS  
CASAS**



WATCH NOW

**Payet  
Rey  
Cauvi  
Pérez**



### **Payet, Rey, Cauvi, Pérez Abogados Asesora al BCP en Oferta de Notas Subordinadas por 600 Millones de Dólares**

Payet, Rey, Cauvi, Pérez, Abogados asesoró al Banco de Crédito del Perú (BCP) en el lanzamiento de una oferta de 600 millones de dólares en notas subordinadas, con un interés fijo del 5.800%, vencimiento en 2035 y opción de redención en 2030. Esta emisión se realizó bajo el programa de notas a mediano plazo del banco, cumpliendo con la Regla 144A y la Regulación S de la Ley de Valores de Estados Unidos. Los fondos recaudados se destinarán a fines corporativos generales, incluido el refinanciamiento de obligaciones existentes y el fortalecimiento del capital.

La operación se llevó a cabo el 10 de septiembre, con Davis Polk & Wardwell (Nueva York y California) y Payet, Rey, Cauvi, Pérez Abogados representando a BCP. Por otro lado, Milbank LLP (Nueva York y Brasil) y Miranda & Amado Abogados (Lima) asesoraron a BofA Securities, Inc., JP Morgan Securities LLC y Goldman Sachs & Co., quienes participaron en la transacción.

BCP, con sede en Lima, es el banco comercial más grande de Perú y ofrece una amplia gama de productos bancarios corporativos, minoristas y de inversión a través de su extensa red de distribución nacional, lo que refuerza su posición en el mercado financiero.

Fuente: [Lex Latin](#).

## **Estudio Echecopar.**

Asociado a Baker & McKenzie International

### **Asesoramos en Ofertas Públicas de Adquisición de NUAM y GBVL**

Actuamos como asesores legales en dos ofertas públicas de adquisición en el marco del proceso de integración regional de las bolsas de valores de Perú, Chile y Colombia.

Asesoramos a Holding Bursátil Regional S.A. ("NUAM") en la oferta pública de adquisición para adquirir el 7.86% restante de las acciones emitidas por Grupo BVL S.A.A. ("GBVL"). La oferta se lanzó simultáneamente con otra dirigida a los accionistas minoritarios de CAVALI S.A. ICLV, subsidiaria de GBVL, gatillada por el mismo hecho.

Asimismo, asesoramos a Grupo BVL, bajo la responsabilidad solidaria de NUAM, en la oferta pública de adquisición para adquirir el 2.68% restante de acciones emitidas por CAVALI S.A. ICLV ("CAVALI"). Esta oferta se enmarcó en el mismo proceso de integración regional y se emitió simultáneamente con la oferta pública de adquisición dirigida por NUAM a los accionistas minoritarios de GBVL.

Nuestro socio Alonso Miranda y asociados Adrián Tovar y Ana Paula Saavedra asesoraron a NUAM y GBVL durante todo el proceso.



RODRIGO,  
ELIAS  
& MEDRANO  
ABOGADOS



### Pluspetrol realiza oferta de US\$ 500 millones en Perú

Rodrigo, Elías & Medrano Abogados asesoró a Pluspetrol Camisea S.A. y Pluspetrol Lote 56 S.A. en calidad de co-emisores en la oferta internacional de notas senior bajo las regulaciones 144A/Reg S por un monto total de US\$ 500'000,000.00, al 6.240% y con vencimiento en el año 2036.

BofA Securities, Inc., Citigroup Global Markets Inc. y J.P. Morgan Securities LLC actuaron como coordinadores globales y colocadores conjuntos de las notas, mientras que Scotia Capital (USA) Inc. también participó como colocador conjunto. Además, Citibank, N.A. actuó como trustee.

Pluspetrol Camisea y Pluspetrol Lote 56 poseen un 25% de participación en los contratos de licencia relacionados con uno de los mayores campos productores de gas natural en Perú.

El equipo de nuestra firma que participó en la emisión fue conformado por Nydia Guevara, Fernando Molina y José Villafuerte, miembros de nuestra área de M&A y Financiamiento.

**CMS**  
law·tax·future



### CMS Grau asesora a Interbank en préstamo de PEN 80 Millones a tiendas Aruma

CMS Grau asesoró a Banco Internacional del Perú S.A.A. (Interbank) como prestamista en la estructuración, negociación y desembolso de un préstamo a mediano plazo de hasta PEN 80 millones en favor de Tiendas Aruma S.A.C. ("Aruma"). Este préstamo será utilizado por Aruma para diversos fines corporativos.

El préstamo está respaldado por un paquete de garantías, que incluye un contrato de fideicomiso con Interbank y BCP como fideicomisarios, Aruma como fideicomitente y La Fiduciaria S.A. como fiduciario. En este fideicomiso se transfirieron los derechos de cobro y flujos de efectivo de ciertas tiendas operadas por Aruma. El cierre de la operación y el desembolso de los recursos se realizó el 29 de agosto de 2024.

Aruma, parte del Grupo Lindcorp, es la primera tienda de belleza en Perú, con cerca de 100 establecimientos a nivel nacional. Esta operación es crucial para el grupo, ya que, según Marco Pastor, CFO & Business Development de Grupo Lindcorp, "potenciará el crecimiento acelerado de Aruma en dicho sector, generando oportunidades de desarrollo profesional para cientos de mujeres y dinamizando el retail formal".

Fuente: **CMS Grau**.



# REBAZA, ALCÁZAR & DE LAS CASAS



## **Rebaza, Alcázar & De Las Casas asesora a Nexa Resources en venta de compañía minera Cerro Colorado a Olympic Precious Metals**

Rebaza, Alcázar & De Las Casas asesoró a Nexa Resources Perú en la firma del acuerdo, el 4 de septiembre de 2024, para la venta de todas las acciones de Compañía Minera Cerro Colorado S.A.C. a Olympic Precious Metals Ltd. Se espera que el cierre de la transacción ocurra en diciembre de 2024, sujeto a condiciones precedentes. Pukaqaqa, un proyecto minero de cobre y molibdeno en fase de exploración en Huancavelica, Perú, está incluido en esta venta.

La contraprestación total comprende pagos en efectivo de USD 4.3 millones al cierre y hasta USD 25 millones adicionales, condicionados al cumplimiento de ciertos hitos del proyecto. Ignacio Rosado, CEO de Nexa Resources, destacó que la venta de Pukaqaqa es parte de su estrategia para maximizar el valor para la compañía y sus accionistas, mejorando así el flujo de caja.

Nexa Resources, con más de 65 años de experiencia, es un productor de zinc a gran escala, operando cinco minas y tres fundiciones en América Latina. Olympic Precious Metals Ltd., por su parte, se enfoca en el desarrollo responsable de oportunidades de cobre y oro, beneficiando a las comunidades locales.

Fuente: **Rebaza Alcázar & de las Casas**.

# Become part of LIR FEATURED CASES

**CONTACT US**



FEATURED  
CASES

 **NELSONCONTADOR**  
ABOGADOS & CONSULTORES

 **WATCH NOW**

Con fecha 18 de abril de 2024, nuestro Estudio presentó la Propuesta de Acuerdo de Reorganización Judicial de la sociedad MKR S.A., sociedad que se dedica a la compra y venta de artículos de bicicleta. Dicha propuesta será votada en la Junta Deliberativa de acreedores en el mes de mayo. En particular, la referida propuesta contiene una propuesta de pago para los Acreedores Bancarios, así como proveedores estratégicos; adicionalmente, se contempla la venta de activos de la Compañía. Esto permitirá darle viabilidad a la Compañía en el corto y largo plazo.

Autor: **Daniel Gatica V.**

  
**zapata**

 **WATCH NOW**

**Fidi levanta capital de la mano de relevantes actores del mercado**

El equipo de Estudio Zapata lideró la estructuración y asesoramiento legal en la reciente ronda de inversión de Fidi. Esta fintech, especializada en servicios de procesamiento, infraestructura y soluciones para emisores y adquirentes, concluyó exitosamente la captación de capital por un total de US\$300.000. Destacados líderes de la industria participaron en esta ronda, incluyendo a San Feng de Hauimer, Roberto Chame, ex CEO de REDELCOM, y Patricio Alarcón de Factor IT.

Autor: **Andrés Milano**

REVIEWS **LEGALINDUSTRY**

**FEATURED  
CASES**

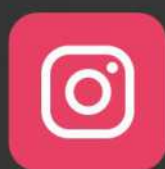
REVIEWS

# LEGALINDUSTRY

Easy to **write**, easy to **read**.



**Follow our social media!**



REVIEWS

# LEGAL INDUSTRY

