

REVIEWS LEGAL INDUSTRY



Kato Aerts, vicepresidenta primera de la **International Association of Young Lawyers (AIJA)**, comparte sus responsabilidades y objetivos dentro de la asociación.

Daniel del Río, vicepresidente de la División de Práctica Legal de la **IBA** y socio en **SMPS Legal** invita a la próxima Conferencia Anual de la IBA.

Antonella Salgueiro Mezgolits, socia en **FactorLegal**, ahonda en la política de la competencia dentro del rubro legal en Paraguay.

Pedro Lacasa, coordinador de asuntos legales y reglamentarios de la **Dirección de Proyectos Estratégicos en el Ministerio de Obras Públicas y Comunicaciones**, describe el marco jurídico de proyectos de Participación Público-Privada.

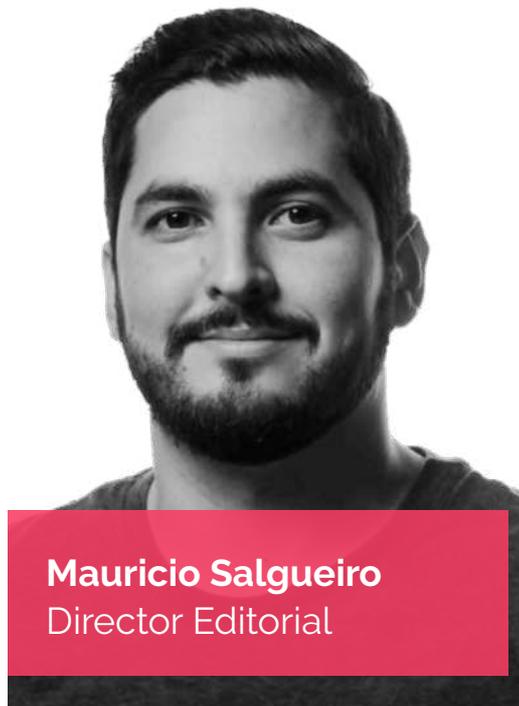
Inés Gómez, Senior Legal Counsel en **PedidosYa**, entrega detalles sobre las particularidades legales dentro del rubro del delivery.

Nota editorial

Me complace encontrarnos de nuevo en esta sexta edición de The Legal Industry Reviews – Paraguay. En esta ocasión los saludo durante el mes de mayo, el cual para nuestra nación es representa un sentido acentuado de patriotismo, ya que recordamos la revolución del 14 y 15 de mayo de 1811, cuando un grupo de jóvenes paraguayos se apoderó de los cuarteles principales de Asunción y reclamó la soberanía de nuestra nación. Es esta palabra, "soberanía" la que me gustaría que resuene en sus cabezas cuando lean esta edición de LIR, así como el resto del año.

Recordamos que en la edición pasada habíamos identificado determinados asuntos a los que deberíamos prestar atención durante el desarrollo de este año 2024. Uno de ellos, ya se vio materializado este mismo mes. Hablamos de la tarifa energética fijada por Itaipú Binacional. Esta tarifa, en palabras sencillas, es la tarifa que fija el precio unitario en la comercialización del servicio de electricidad de la central hidroeléctrica de Itaipú Binacional. El Gobierno Paraguayo anunció recientemente que logró acordar un aumento del 15,4 % con respecto a la tarifa vigente. Esto, a su vez, representa recursos públicos adicionales para poder enfrentar los grandes desafíos que pretende encarar el Paraguay. Pero más allá de ello, es un importante primer paso hacia la famosa "soberanía energética", lo cual permitirá realizar importantes inversiones en el sistema eléctrico para aprovechar aún más la energía que corresponde al Paraguay y apuntar más adelante a la venta directa en el mercado brasileño. Para ello, Paraguay aún debe revisar y negociar el acuerdo operativo de Itaipú, pero este paso ciertamente es alentador.

Pero la relevancia de la soberanía no se detiene allí, sino que la vemos en diversas formas, interactuando en nuestro sistema legal y a veces colisionando con otros asuntos. Vemos a través de ciertas publicaciones de esta edición como el concepto de soberanía será algo latente en



Mauricio Salgueiro
Director Editorial

el futuro cercano. Desde cuestiones como la colisiones de regulación municipal con legislación nacional, hasta las implicancias de negocios, emprendimientos transnacionales como lo puede ser un gasoducto que cruce 3 fronteras.

Por ello, cuando lean esta edición los quiero invitar a pensar en este concepto, no solo en el sentido tradicional de respetarla, sino también en el sentido revolucionario que lo hicieron los próceres de la patria. Pensemos en la siguiente gran revolución de nuestra generación de profesionales y desafíemos al *status quo* animándonos a cuestionar tanto las normas escritas como las no escritas y pensemos en el futuro. Durante el día a día, y en el ejercicio de nuestras profesiones (cualesquiera que sean), cuestionemos el impacto que generaremos en los próximos 50 años y si es el impacto que deseamos generar. Los dejo recordando a San Francisco de Asís y la siguiente frase "*empiece por hacer lo necesario, luego haga lo que sea posible y de repente estará haciendo lo imposible*".

Estoy seguro, que los padres de nuestra patria empezaron razonando de la misma forma y hoy celebramos 213 años de independencia del Paraguay.



IBA 2024 MEXICO CITY

15 - 20 Sept

ANNUAL CONFERENCE OF THE INTERNATIONAL BAR ASSOCIATION



Daniel Del Rio

Vicepresidente de la División de Práctica Legal («LPD») de la International Bar Association («IBA») Socio en SMPS Legal

Daniel cuenta con más de 40 años de experiencia asesorando a medianas y grandes empresas, centrándose en áreas como M&A, compliance, transacciones internacionales y estrategias empresariales. Actualmente, es Vicepresidente de la División de Práctica Legal («LPD») de la International Bar Association («IBA») y miembro de la Junta Directiva de la IBA. Daniel comenzó su carrera en la IBA hace más de 30 años, contribuyendo a diversas actividades dentro de la asociación internacional. Es uno de los miembros fundadores del Foro Latinoamericano, y como Vicepresidente de la División de Práctica Legal de la IBA, apoya y promueve activamente el intercambio de información y puntos de vista entre sus miembros en relación con la práctica del derecho en todo el mundo y sus últimos desarrollos. También es Copresidente del Comité Anfitrión de la Conferencia Anual de la IBA en Ciudad de México.



Official Corporate Supporter



LA CONFERENCIA ANUAL DE LA IBA EN LA CIUDAD DE MÉXICO

Este año la Conferencia Anual de la International Bar Association (IBA) se celebrará en Ciudad de México durante el mes de septiembre. México es la undécima economía del mundo, con una población de más de 130 millones de habitantes, con una gran historia cultural y abundantes recursos naturales, y el país de habla hispana más grande del mundo. La Ciudad de México es también un centro financiero muy importante en el continente americano.

La conferencia anual reunirá a unos 5,000 participantes en representación de más de 2,000 bufetes de abogados, empresas, gobiernos y reguladores de más de 130 jurisdicciones. Habrá más de 200 programas de especialidad organizados por todas las diferentes Divisiones y Secciones, incluidas exhibiciones en las que los asistentes escucharán a personalidades internacionales, funcionarios gubernamentales, consejeros generales y expertos de todas las áreas de práctica y continentes. Además, este evento ofrece una gran oportunidad para hacer nuevos amigos y conocidos con abogados de todo el mundo con el fin de desarrollar oportunidades de networking.

La IBA se fundó en 1947, poco después de la creación de las Naciones Unidas, con el objetivo de proteger y promover el Estado de derecho en todo el mundo. Desde su creación, la organización ha pasado de ser una asociación compuesta exclusivamente por colegios de abogados y sociedades jurídicas a incorporar abogados internacionales individuales y bufetes de abogados enteros. Sus miembros actuales son más de 80.000 abogados internacionales de la mayoría de los principales bufetes del mundo y unos 190 colegios y asociaciones de abogados de más de 170 países.

Todos los programas, incluido el acto inaugural y la fiesta de apertura, tendrán lugar en el Centro de Convenciones Citibanamex, por lo que será una gran oportunidad para conocer las últimas novedades jurídicas de la mano de expertos en sus respectivos campos.

Cualquiera que se una a la conferencia, también tendrá la experiencia de la calidez y amabilidad del pueblo mexicano, así como la gran oferta cultural y culinaria que tiene la Ciudad de México.

¡Los esperamos!



Índice Interactivo

SPECIAL GUESTS

Entrevista con
Kato Aerts

Columna por
Antonella Salgueiro Mezglolits

Columna por
Pedro Lacasa

Columna por
Inés Gómez

APPLIED LAW



Energy



Infrastructure
& Projects

Antitrust/Competition

Arbitration

Claim Management

Compliance

Consumer Law

Corporate/M&A

Environment

Public Law

Real Estate

TMT

FEATURED CASES

Casos destacados

Presiona cualquiera de los botones visualizados en esta página para visitar el contenido de cada área de práctica. En cada sección, si presionas el logo de la firma de abogados, serás dirigido a su sitio web. Al presionar la foto de un autor, te llevará a su perfil.

Firmas Colaboradoras



MERSAN
ABOGADOS

ALTRALEGAL
Especialistas en negocios


PERONI SOSA TELLECHEA
BURT & NARVAJA
ABOGADOS

 **WAGEMANN** | CONSULTING

VOUGA
ABOGADOS

OLMEDO
abogados

FERRERE

BKM | BERKEMEYER

Do you wish to receive

SUBSC

HERE

REVIEWS LEGAL

HOME

SECTIONS

EDITIONS

PARTNE

Highlighted



ve our **publications?**

CRIBE

RE

NDUSTRY

ERS ABOUT US OPINIONS CONTACT US

Publications





Kato Aerts:

“En la AIJA, pueden conocer a personas que no tienen miedo de mencionar sus nombres en una habitación llena de oportunidades y que están verdaderamente comprometidas en asegurarse de que otros abogados jóvenes también tengan un lugar en la mesa”.

Kato Aerts es Socia del departamento de Derecho Laboral, Pensiones y Beneficios en Lydian en Bélgica, y se especializa en derecho laboral internacional. Con un enfoque tanto en el derecho laboral individual como colectivo, asesora a clientes en diversos aspectos, incluyendo el establecimiento y la terminación de escenarios de división salarial y asignaciones internacionales. Kato cuenta con una amplia experiencia en la asistencia a grandes empresas multinacionales en proyectos de comisión de servicios para garantizar el cumplimiento de las leyes locales. Su experiencia también se extiende a asuntos de seguridad social, reflejada en sus artículos publicados sobre empleo transfronterizo. Además, Kato posee un título en mediación en asuntos sociales de KULeuven y asesora frecuentemente a corporaciones multinacionales en asuntos sensibles relacionados con el movimiento #metoo.

Como miembro activo de asociaciones profesionales, Kato es reconocida por su experiencia en derecho laboral transjurisdiccional. Actualmente, se desempeña como Vicepresidenta primera de la AIJA (*International Association of Young Lawyers*), habiendo sido elegida en agosto de 2023. Anteriormente, ocupó el cargo de Co-Presidenta del *Academic Program Committee* (APC). Kato también es miembro activo de la UIA (*Union International des Avocats*) y forma parte del Comité Editorial de la revista *Juriste International*.

En agosto de 2023, la *International Association of Young Lawyers* (AIJA) celebró su *61st International Young Lawyers' Congress* en Río de Janeiro, titulado *“Re-Thinking the Law in Four Dimensions: A Think-Tank to Predict Challenges that Clients will Face and Identify Legal Solutions to Meet Them”*. En dicho evento, Kato Aerts fue elegida como Vicepresidenta primera de la AIJA.

En esta entrevista, *The Legal Industry Reviews* tiene el placer de compartir las perspectivas de Kato Aerts sobre su rol en la dirección y las iniciativas de la AIJA, así como de su trabajo junto al liderazgo de la asociación para fomentar conexiones internacionales y empoderar a los abogados jóvenes en todo el mundo.

Como Vicepresidenta de la *International Association of Young Lawyers (AIJA)*, ¿podría contarnos más sobre su papel y responsabilidades dentro de la misma?

El liderazgo de la AIJA recae en el *Bureau*, compuesta por el Presidente, el Vicepresidente primero, el Secretario General, el Tesorero y el ex Presidente inmediato. El *Bureau* es asistido por el Comité Ejecutivo y varios comités permanentes que ayudan en la gestión de la Asociación.

Fui elegida para ocupar el cargo de Vicepresidenta primera de la AIJA durante el Congreso Anual en Río de Janeiro, en agosto de 2023, y ahora serviré a la asociación en los próximos 3 años. Durante este primer año como Vicepresidenta primera, luego como Presidenta después de nuestro Congreso Anual en Madrid, en septiembre de 2024, hasta el Congreso Anual en Washington D.C. a finales de agosto de 2025, y luego el año siguiente como ex Presidenta inmediata hasta nuestro Congreso Anual en agosto de 2026.

En mi capacidad como Vicepresidenta primera, mi tarea es asistir al actual Presidente de la asociación, Eduardo De la Peña, en representar a la asociación a nivel mundial mientras preparo mi presidencia el próximo año. Nuestro objetivo es mantener y expandir la red actual de la AIJA con socios y otras asociaciones legales internacionales. Por supuesto, apoyamos y trabajamos junto con nuestros miembros para organizar iniciativas y eventos actuales y futuros.

¿Ha sido miembro de la AIJA durante mucho tiempo? ¿Y cómo pueden involucrarse nuevos miembros?

Comencé mi trayectoria en la AIJA durante la Conferencia de Medio Año en Chicago, en mayo de 2016. Uno de los temas de esa conferencia fue el empleo internacional, que es mi área de especialización, y razón por la cual me interesó inmediatamente asistir a la conferencia al escuchar sobre ella a través de un antiguo colega.

Por supuesto, involucrarse en una red internacional y asistir a un evento al otro lado del mundo requiere el apoyo de tu firma. Como una asociada en ese momento, presentar esta idea a la asociación de la firma se sintió desafiante, e imagino que este también puede ser el caso para los abogados jóvenes que se unen a la AIJA hoy en día.

En primer lugar, es importante saber que unirse a la AIJA tendrá un impacto significativamente positivo en su carrera como abogados jóvenes. La red internacional de colegas (y en última instancia, amigos) que se construye, así como las habilidades profesionales que se desarrollan, superan con creces la inversión en términos de tiempo y presupuesto que realizan en ella.

Y después de eso, es solo cuestión de idear una estrategia apropiada para hacerlo realidad.

Comiencen identificando cómo creen que la red internacional puede ayudarlos a ustedes y a sus prácticas (o a la práctica de su firma), y destaquen esto ante sus firmas. Por ejemplo, podría ser la oportunidad de expandir sus



potenciales de referencia (o el de su firma) al conocer abogados de firmas con las que aún no han establecido relación, o desarrollar aún más contactos con la próxima generación de abogados en firmas que ya tienen una buena conexión con la suya. Otro ejemplo podría ser desarrollar habilidades como hablar en público o negociar, ampliando sus experiencias, promocionando sus prácticas y sus firmas en otro idioma y obteniendo una mejor comprensión de los desafíos legales, gestionando despachos de abogados y desarrollando negocios en todo el mundo.

El segundo paso es entonces comprometerse y utilizar al máximo los beneficios que ofrece la AIJA. Podrían, por ejemplo, comenzar identificando los eventos que mejor sirven a los objetivos que ustedes y sus firmas han identificado. Cada año, la AIJA organiza 3 eventos principales (el Congreso Anual a finales de agosto y dos Conferencias de Medio Año en mayo y noviembre), junto con alrededor de 12 seminarios organizados por más de 20 comisiones académicas. Involúcrense asistiendo a estos eventos, ofreciéndose como ponente o moderador, o ayudando a organizar un evento como miembro del Comité Organizador. El atractivo de la AIJA es que conocen a personas con ideas afines que están en etapas similares de su carrera, y que se apoyan mutuamente para lograr esos objetivos.

Y el último consejo que tengo para ofrecer es dar sin contar. Como abogados, nuestras vidas y trabajo a menudo están tan regulados por la hora, enfocados en maximizar las horas facturables. Por valioso que sea eso para nuestras firmas y nuestras carreras, asegúrense de hacer tiempo para el trabajo no facturable sea igualmente importante, particularmente a largo plazo. Hagan más de lo que se les paga por hacer, y pronto se les pagará por más de lo que hacen.

A medida que la AIJA continúa expandiendo su presencia e influencia global, ¿qué esfuerzos colaborativos o sociedades prioriza la asociación para avanzar en su misión de fomentar conexiones internacionales y conocimiento entre abogados jóvenes?

La AIJA es la única asociación global dedicada a abogados jóvenes y abogados in-house menores de 45 años. Por lo tanto, la AIJA otorga gran importancia a sus lazos estrechos con otras asociaciones legales internacionales, así como con asociaciones de abogados nacionales y regionales. A modo de ejemplo, la AIJA renovó su memorando de entendimiento con la UIA en octubre del año pasado, y en mi calidad de Vicepresidenta, asistí a la reunión de liderazgo con la UIA, IBA, ABA y CEE durante el Congreso Anual de la IBA en París, en noviembre de 2023.



Nuestro Presidente, Eduardo De la Peña, ha trabajado arduamente para implementar su visión de una AIJA global, asegurando que aumentemos nuestra base de miembros no solo en jurisdicciones donde ya somos bastante conocidos, sino también especialmente en regiones donde la AIJA aún no tiene muchos miembros. Una de sus muchas iniciativas sobresalientes es organizar reuniones regionales, garantizando que cualquier abogado joven, en cualquier parte del mundo, tenga la oportunidad de asistir regularmente a eventos de la AIJA "a la vuelta de la esquina" y participar activamente en la asociación.

La AIJA tiene como objetivo expandirse aún más en América, Asia y África en los próximos años, y estamos seguros de que fortalecer nuestras sociedades con asociaciones similares ayudará a difundir el mensaje sobre quiénes somos y cómo podemos apoyar a los abogados jóvenes para aprender, establecer redes y desarrollarse.

Con el próximo Congreso Anual de la AIJA programado para septiembre de 2024 en Madrid, ¿podría compartir algunos de los objetivos clave y temas que la asociación busca abordar durante este evento?

El tema del Congreso Anual en Madrid consiste en pensar globalmente y abordar el rol de los abogados internacionales en un mundo en búsqueda de respuestas. En el mundo de hoy, estamos más conectados que nunca. Esto significa que enfrentamos desafíos que se extienden más allá de las fronteras, como el cambio climático, los abusos contra los derechos humanos y los desafíos planteados por las tecnologías emergentes. Es por eso que el programa académico del evento abordará principalmente cinco pilares: Comercio, Defensa y Seguridad, Desigualdad, Tecnología y Transición Energética.

El papel de los abogados internacionales se ha vuelto aún más relevante. Los abogados internacionales saben cómo cerrar la brecha entre diversas culturas y sistemas económicos.

"La ventaja única que ofrece la AIJA es la plataforma creada para que los abogados jóvenes desarrollen habilidades legales y construyan una red internacional desde una etapa temprana en su carrera".

Regularmente, se encargan de las relaciones intergubernamentales. Los abogados internacionales están idealmente ubicados para aprovechar su experiencia colectiva y encontrar soluciones a los desafíos legales transfronterizos, soluciones que sean justas, equitativas y fomenten un orden internacional más armonioso.

La Sesión de Apertura del Congreso de Madrid, por ejemplo, ayudará a nuestros participantes a sumergirse en el tema principal del congreso, la Globalización, desde la perspectiva de los derechos humanos. El rápido avance de la tecnología y las complejidades que rodean la defensa y la seguridad nacional subrayan la necesidad crítica de marcos legales que equilibren la innovación, la seguridad y los derechos humanos.

Al profundizar en estos pilares desde la perspectiva de los derechos humanos, la Sesión de Apertura marca la base para una exploración holística de los desafíos y oportunidades presentados por estos problemas.

En su experiencia, ¿qué ventajas únicas ofrece la AIJA a los abogados jóvenes dentro de la Unión Europea, especialmente en términos de mejorar sus habilidades legales y expandir sus redes profesionales?

La ventaja única que ofrece la AIJA es la plataforma creada para que los abogados jóvenes desarrollen habilidades legales y construyan una red internacional desde una etapa temprana en su carrera. La AIJA realmente brinda a los abogados jóvenes una ventaja

“Creo firmemente que al escoger convertirse en abogado, se ingresa en una de las profesiones más hermosas del mundo. Pero también es una elección desafiante”.

inicial, o como confirma el proverbio: *“well begun is half done”* (empezar bien es tener la mitad hecha). Centrarse en la importancia de aspectos como el desarrollo de negocios, la oratoria pública y la comprensión de temas legales transfronterizos son cruciales para cualquier abogado, pero si comienzan a hacerlo tan pronto como entran en la profesión, se convierte en algo natural.

Y dicho esto, ini siquiera he mencionado la mejor parte! La AIJA ofrece todo esto en un entorno empoderador, donde pueden aprender y crecer con sus pares. Los abogados jóvenes que conocen en la AIJA están en las mismas etapas de su carrera, enfrentan desafíos similares y, al igual que ustedes, están ansiosos por convertirse en expertos en su campo y liderar las firmas de abogados del mañana. Como resultado, los contactos que hagan en la AIJA les servirán a lo largo de su carrera. Pero quizás incluso mejor que eso, muchos de ellos se convertirán en sus mejores amigos, de por vida.

Dado que su pregunta hace referencia a abogados jóvenes en la Unión Europea en particular, cabe destacar que alrededor del 55% de nuestros miembros activos actuales son de la UE. Teniendo en cuenta que todos los Estados miembros de la UE están sujetos a las mismas directivas y regulaciones, es particularmente interesante para los abogados jóvenes compartir conocimientos sobre la forma en que sus sistemas nacionales implementan esas directivas y aplican esas regulaciones al asesorar a empresas sobre cómo hacer negocios en la UE. De esta manera, la AIJA definitivamente también contribuye al intercambio de conocimientos y la expansión de negocios dentro de la UE.

Como abogada, ¿cómo ha influido su participación en la AIJA en su carrera y desarrollo profesional?

Me uní a la AIJA en 2016, cuando aún era asociada en mi firma. A lo largo de mi trayectoria en la AIJA, fui ascendida a Asociada Senior en 2017, Consejera en 2020 y Socia en 2023. Estoy completamente convencida de que las habilidades que necesitaba para avanzar en mi carrera y la confianza que adquirí para desarrollar mi historia de negocio y construir una red internacional, en gran medida, se las debo a la AIJA.

En más de una ocasión, fueron las personas que conocí en la AIJA quienes pensaron en mí al referir asuntos a Bélgica o quienes me recomendaron a mí y a mi firma para proyectos interesantes u oportunidades emocionantes. En la AIJA, pueden conocer a personas que no tienen miedo de mencionar sus nombres en una habitación llena de oportunidades y que están verdaderamente comprometidas en asegurarse de que otros abogados jóvenes también tengan un lugar en la mesa.

Me uní a la AIJA por casualidad, pero, sin lugar a dudas, junto con la elección de unirme a Lydian hace casi 9 años, es la mejor decisión que he tomado en mi carrera hasta ahora.

Mirando hacia el futuro, ¿cuáles son algunos de los objetivos a largo plazo y aspiraciones que la AIJA busca lograr, con el fin de apoyar a la próxima generación de profesionales legales, tanto dentro de la Unión Europea como a escala global?

Durante mi presidencia, me gustaría enfocarme precisamente en esto: apoyar a la próxima generación de profesionales legales a nivel global. Creo firmemente que al escoger



convertirse en abogado, se ingresa en una de las profesiones más hermosas del mundo. Pero también es una elección desafiante.

Los abogados se enfrentan a desafíos intelectuales, conocen a las personas más interesantes y tienen la oportunidad de trabajar en casos muy diferentes y emocionantes para que ningún día se parezca al otro. Aprenden continuamente y pueden combinar un conocimiento legal sólido con habilidades interpersonales, y ambas les permitirán realmente marcar la diferencia para sus clientes. Y si están verdaderamente comprometidos con su trabajo, pueden traspasar límites donde creen que es necesario y estar en la vanguardia del cambio social. Además, tienen bastante autonomía para dar forma a su carrera y pueden enfocarse en asuntos específicos que encuentren interesantes, profundizando en su conocimiento, publicando artículos, grabando podcasts, u organizando seminarios. ¡Definitivamente, el aburrimiento está fuera de discusión!

Sin embargo, la vida como abogado también puede ser bastante dura. Se requiere que pensar críticamente, reaccionar rápidamente y actuar

bajo presión. El trabajo exige una gran flexibilidad, mucho trabajo duro y la capacidad de soportar el estrés. Un área que nuestra profesión debería priorizar es asegurar que los abogados jóvenes sean apoyados en estos desafíos, ofreciendo herramientas para respaldar su salud mental, bienestar y aumentar su resistencia.

Otro tema que me es muy querido es hacer nuestra profesión más inclusiva. La configuración clásica de las firmas de abogados puede no estar necesariamente alineada con la realidad en la que viven muchos abogados jóvenes hoy en día. Como madre de tres hijos pequeños, estoy muy comprometida tanto en promover nuestra profesión como en encontrar formas de compartir experiencias y proponer mejores prácticas, para asegurarme de que los abogados jóvenes puedan disfrutar tanto de ser abogados como yo, todo mientras se aseguran de que sus vidas personales también puedan prosperar. La Red de Mujeres de la AIJA es un gran ejemplo de las muchas iniciativas que la AIJA toma para apoyar a sus miembros hacia una profesión legal más equitativa e inclusiva.



MEXICO CITY 2024 



LAW IN THE TIMES OF THE DIGITAL ECONOMY
AIJA 2024 Half-Year May Conference
29 May - 01 June 2024, Mexico City





IBA 202

ANNUAL CONFERENCE OF THE INTERNATIONAL BA

Official Corporate Supp



Learn

HE



2024 MEXICO CITY

15 - 20 Sept

BAR ASSOCIATION



Reporter



more

RE





Antonella Salgueiro Mezglolits

Antonella Salgueiro Mezglolits es Socia en FactorLegal. Anteriormente, fue una profesional en la División de Propiedad Intelectual, Contratación Pública y Competencia de la OMC. Además, cuenta con un Master's degree en Leyes y uno en Business Leadership, especializándose en Derecho Empresarial, de la Competencia y Regulatorio, ambos de la Freie Universität Berlin.

Estrategias para competir: impacto y desarrollo de programas de cumplimiento en materia de defensa de la competencia en Paraguay

1. Introducción

La "política de competencia" nacional se refiere a las medidas que los gobiernos toman para suprimir o disuadir las prácticas anticompetitivas y promover el funcionamiento eficiente y competitivo de los mercados. Un conjunto cada vez mayor de experiencias confirman que una efectiva política de competencia contribuye de manera importante al crecimiento y desarrollo económico de una nación.

A su vez, un componente fundamental de dicha política es la ley de defensa de la competencia. Dicha legislación es la que prohíbe o aborda prácticas anticompetitivas específicas, como

carteles, abusos de posición dominante, monopolizaciones o concentraciones que supriman la competencia en el mercado relevante. En Paraguay, esta es la Ley 4956/2013 de "Defensa de la Competencia" (LDC) y las normas secundarias que la complementan¹. La ley de competencia promueve un nivel de juego parejo, estableciendo reglas sobre cómo las empresas deben competir en el mercado donde operan. Si bien, la autoridad de aplicación es la encargada (a grandes rasgos) de investigar, dictaminar, y sancionar las conductas prohibidas por la ley, así como de promover y fomentar la cultura de la libre competencia mediante la abogacía, cada vez más se observa el interés

de las propias empresas en implementar programas internos de cumplimiento en materia de defensa de la competencia.

Tal desarrollo es bienvenido, ya que complementa la labor de la autoridad y fortalece la cultura de competencia en el mercado. Pero, ¿qué es un programa de cumplimiento en materia de competencia? Es la política interna de una empresa que garantiza que la misma cumple plenamente con las reglas de la ley de competencia. Su objetivo es mitigar los riesgos de posibles infracciones de la ley, así como detectar y sancionar cualquier violación que tenga lugar dentro la empresa. Este breve artículo busca exponer de manera sencilla tres aspectos claves en el desarrollo de todo programa de cumplimiento en materia de competencia: (i) las posibles consecuencias por infracción a la LDC y el impacto en las empresas; (ii) las zonas de mayor riesgo a tener en cuenta dentro del actuar de las mismas, y (iii) elementos claves en el desarrollo de un programa de cumplimiento efectivo.

2. El impacto de las infracciones en la empresa

Las infracciones a la LDC conllevan consecuencias y sanciones importantes que van más allá de las derivaciones financieras, como las multas pecuniarias que la autoridad pueda imponer. Por ejemplo, estas incluyen posibles acciones de resarcimiento de daños y perjuicios² (donde incluso el monto reclamado puede ser más elevado que la multa inicial), la imposición de remedios conductuales o estructurales, y, no menor, el daño a la reputación de la empresa. Incluso, en algunas jurisdicciones, como en el Reino Unido o Estados Unidos, cartelistas pueden recibir sentencias privativas de libertad (sin contar las limitadas oportunidades laborales luego de la sentencia)³.

Asimismo, problemas por incumplimientos pueden llevar a distracciones y pérdida de recursos necesarios para las principales

actividades comerciales de la empresa. A modo de ilustración, se destinan recursos a lidiar con investigaciones de la autoridad, o el monto de las multas es capital que pudo haber sido invertido en el ruedo del negocio. Además, la nulidad de acuerdos anticompetitivos firmados puede retrasar operaciones comerciales ya previstas.

Como mencionado, el daño reputacional también es un elemento a tener en cuenta. La "mala prensa" podría resultar en menos clientes, obstáculos para crear nuevas relaciones comerciales, menor interés de inversión externa, un relacionamiento desgastado con las autoridades públicas, y dificultad para atraer talentos nuevos a la empresa.

Un programa de cumplimiento efectivo ayuda a mitigar los riesgos y por ende las consecuencias de una investigación. Adicionalmente, crea confianza para afianzar relaciones comerciales y permite a la empresa que sigue las reglas presentar denuncias contra aquellas que no siguen las reglas de juego en el mercado.

3. Mitigando riesgos: zonas de peligro

Todo programa de cumplimiento busca reconocer áreas problemáticas en la empresa y situaciones que conllevan riesgo de infracción



a la LDC. En este sentido, esta sección identifica los mayores riesgos de incumplimiento que pueden ser identificados en las actividades regulares de una empresa:

a. Carteles

Carteles son considerados el 'mal superior'⁴ en materia de actividades anticompetitivas. Estos conforman prácticas ilegales donde las partes acuerdan—en líneas generales—aumentar o fijar precios, reducir la producción, repartir el mercado o bloquear el ingreso de nuevos competidores, con el objetivo de incrementar los beneficios de las empresas participantes. Esta es la conducta más reprochable y perniciosa para la libre competencia, y a la vez, es la de más difícil detección. A diferencia de otras acciones anticompetitivas, la misma no es observable directamente, ni es siempre evidente de distinguirla de un comportamiento competitivo⁵. Por tal motivo, un programa de cumplimiento eficiente debe hacer especial hincapié en identificar y prevenir actividades o conductas que podrían dar pie a tal práctica.



b. Compartir información comercialmente sensible

Este tipo de información incluye aquella que reduce incertidumbre en el mercado y pueda llevar, eventualmente, a precios más altos. A tal efecto es importante reconocer que tipo de información puede ser compartida y cuál no.

Información permitida:

- Información que normalmente está disponible al público, como términos y condiciones de compra, o brochures sobre los productos y servicios ofrecidos.
- Datos del mercado agregados de varias fuentes, como datos de ventas, datos sobre la capacidad industrial del sector, tendencias de la industria, siempre que sea de manera anónima.
- Información histórica, incluyendo sobre precios anteriores, siempre que esta no influya en el precio actual (generalmente se toma como histórico a partir de 18 meses).

Información no permitida:

- Comunicaciones informales donde la información divulgada pueda influenciar el comportamiento de los competidores.
- Divulgación unilateral de información, por ejemplo, publicar o mencionar los precios futuros. Tal conducta pone en riesgo tanto al que divulga como a los competidores que recibieron tal información.
- Intercambio de información sensible a través de una tercera persona, por ejemplo, clientes, distribuidores, o cámaras de comercio.

c. Conductas anticompetitivas en cámaras de comercio

Un punto para tener en cuenta es la participación regular de directivos en reuniones

de cámaras de comercio y asociaciones similares. Abundan las buenas razones para que las empresas participen en actividades legítimas de las distintas cámaras de comercio o uniones industriales. Por ejemplo, colaborar con colegas de una industria puede promover soluciones más efectivas a problemas que afectan a la industria en conjunto, permite la recopilación de datos importantes para toda la industria (de manera anónima) u ofrece oportunidades de capacitación útiles para el sector. También brindan a sus miembros actualizaciones importantes sobre asuntos legales y regulatorios, brindan apoyo y lobby en temas importantes para la industria y ayudan a desarrollar e implementar estándares técnicos. Sin embargo, las asociaciones comerciales también son un foro para que los competidores se reúnan cara a cara (o por otros medios), de manera periódica, facilitando la posibilidad de incurrir en conductas anticompetitivas. A este efecto, es importante tomar recaudos como capacitaciones previas sobre los temas que se pueden o no tratar; preparar una agenda detallada con los temas a discutir y circular con anterioridad; tomar minutas sobre los temas conversados; y sobre todo poder identificar asuntos que no deberían ser mencionados (como elementos relacionados con los precios, costos, distribución de mercados, etc.). En tal caso, es imperante retirarse de la reunión y dejar sentado en la minuta el motivo por el cual el participante abandona la reunión.

d. Licitaciones colusorias

Las compras públicas son intrínsecamente vulnerables a la colusión de proveedores, también conocida como "licitación colusoria". Generalmente, la colusión implica una relación horizontal entre oferentes que conspiran para eliminar el elemento de competencia del

"Las compras públicas son intrínsecamente vulnerables a la colusión de proveedores, también conocida como 'licitación colusoria'".

proceso de contratación. Dichos acuerdos tienen como objetivo crear la falsa impresión de un verdadero proceso de licitación competitivo al dar la apariencia de competir para presentar una oferta viable con el margen más estrecho posible, mientras que, en realidad, los ofertantes cartelizados limitan la competencia de precios o comparten los mercados entre ellos. Los esquemas de colusión en licitaciones generalmente incorporan mecanismos para prorratear y distribuir ganancias mediante pagos colaterales u otro tipo de compensación (contratos futuros); haciendo que el ofertante ganador subcontrate a empresas "perdedoras" o que no participaron en la licitación; o mediante una estructura de colusión coordinada, en la que



“Las restricciones verticales son limitaciones entre empresas involucradas en una relación vertical, es decir, operan en niveles diferentes de la cadena de producción o distribución”.

las partes deciden de antemano quién será el principal contendiente del contrato en cada ciclo de adquisiciones.

e. *Gun jumping*

En la gran mayoría de jurisdicciones a nivel mundial, las leyes de competencia imponen controles de concentraciones mediante un proceso de notificación obligatorio cuando (i) la transacción califica como una concentración y (ii) se alcanzan ciertos umbrales establecidos en las leyes locales. “*Gun jumping*” se refiere a dos situaciones: la violación de la obligación de esta notificación y la violación de la obligación de suspender el cierre de la operación hasta tanto la misma sea aprobada por la autoridad de aplicación (“*stand-still obligation*”).

No obstante, la línea entre medidas preparatorias legítimas y la implementación anticipada de la operación puede llegar a no ser muy clara. En este sentido es importante tener en cuenta las siguientes acciones:

- Las partes no deben compartir información comercialmente sensible más allá de la requerida para la operación.
- Las negociaciones deben ser llevadas a cabo en lo posible por un equipo ‘limpio’ que no esté involucrado en las operaciones comerciales o relacionamiento con competidores.
- El uso de acuerdos de confidencialidad es imperativo.

- El comprador no debe tomar control administrativo hasta la aprobación, incluyendo la toma de decisiones administrativas o que tales decisiones deban ser aprobadas por la firma adquirente.

- Las empresas no deben actuar como una sola antes de la aprobación. Por ejemplo, enviar comunicaciones en conjunto, cambiar los logos, transferir personal de una empresa a otra, compartir espacio físico, etc.

- Las partes no deberán coordinar antes de tiempo sus actividades comerciales, estrategias, precios, productos, territorios o clientes, es decir, dejar de competir entre ambas.

- El vendedor no debe conceder al comprador acceso ilimitado a las instalaciones, registros contables y administrativos, o permitir el monitoreo del negocio.

Finalmente, es importante notar que las partes siguen siendo *competidores* hasta el cierre final de la operación.

f. Restricciones verticales

Las restricciones verticales son limitaciones entre empresas involucradas en una relación vertical, es decir, operan en niveles diferentes de la cadena de producción o distribución. Generalmente, se refiere a exigencias impuestas que restringen las opciones de agentes en otro nivel, la mayoría de las veces, a la empresa aguas abajo. Las restricciones verticales más comunes se relacionan con el suministro,

distribución, producción, compra y venta de productos; sin embargo, también se pueden dar restricciones verticales en el sector de servicios.

En muchos casos, las restricciones verticales no conllevan infracciones a la ley de competencia. No obstante, existen prácticas que son consideradas—dependiendo de la jurisdicción—restricciones “hard-core”, como el mantenimiento del precio de reventa (RPM por sus siglas en inglés) o las restricciones territoriales. Otras limitaciones a ser consideradas incluyen la prohibición de ventas online, cláusulas de no-competencia o las cláusulas de nación más favorecida.

En general, es importante notar que los riesgos no son los mismos en todas las empresas. Estos dependen de las actividades de los propios directivos, empleados, la estructura y el tipo de negocio que conducen. En líneas generales, y a fin de propiciar algunos ejemplos, los programas de cumplimiento deberían considerar los siguientes factores:

- Los directivos de empresas competidoras participan de manera regular en reuniones de cámaras de comercio y asociaciones similares.
- La empresa participa en procesos de contratación pública.
- En la empresa, los gerentes y agentes de venta trabajan por metas y reciben cierto grado de presión para alcanzar objetivos trazados por la dirección.
- La empresa cuenta con agentes/vendedores que viajan y participan de los mismos círculos que los vendedores de la competencia.

Esta es una lista enunciativa, y las posibilidades de identificar zonas de riesgos depende de gran manera de la elaboración de un esquema



de identificación (una matriz de riesgo), el cual es el primer componente para un programa de cumplimiento efectivo.

4. Un programa efectivo de cumplimiento en materia de competencia⁶

No existe una “talla única” y las características de un programa de cumplimiento pueden variar de una empresa a otra. Un programa de cumplimiento efectivo debe adaptarse a la organización y cultura de la empresa (tamaño, presencia geográfica, actividad, estructura, recursos, etc.) y su exposición al riesgo, dado que su función es la de gestionar, prevenir y mitigar los riesgos identificados durante el mapeo de actividades.

La siguiente lista proporciona algunos de los componentes esenciales de un buen programa de cumplimiento:

- Obtener compromiso por parte de las autoridades de la empresa, “tone from the top”, el cual es esencial para iniciar todo programa de cumplimiento y garantizar que este sea creíble desde la perspectiva de las autoridades de competencia.

- Integrar el programa de cumplimiento en materia de competencia dentro del programa de cumplimiento de la empresa, a fin de ahorrar recursos y evitar la duplicación de esfuerzos (incluyendo "fatiga del cumplimiento" por parte de los empleados).
- Crear una red interna de cumplimiento, incluyendo designar un oficial de cumplimiento.
- Establecer códigos y protocolos claros (y actualizarlos cada tanto si es necesario).
- Proporcionar sesiones de capacitación basadas en los riesgos identificados y las necesidades de los empleados.
- Implementar mecanismos para reportes (ej. líneas anónimas).
- Llevar a cabo investigaciones internas de manera limitada y confidencial.
- Implementar políticas disciplinarias.
- Monitoreo, control, y actualización del programa.

Finalmente, las empresas que detentan una posición dominante tienen la "responsabilidad especial" de no permitir que sus conductas perjudiquen la competencia. El incumplimiento de tal responsabilidad pone a la empresa en riesgo de abusar de tal posición. Por tal motivo, un programa de cumplimiento efectivo es vital para asegurar la sostenibilidad de las mismas a largo plazo.

"Finalmente, las empresas que detentan una posición dominante tienen la 'responsabilidad especial' de no permitir que sus conductas perjudiquen la competencia".

1. Decreto 1490/2014, Por el cual se reglamenta la Ley 4956/2013 "Defensa de la Competencia", Decreto 3488/2020, Por el cual se modifica parcialmente el Decreto N° 1490/14 y se establecen sanciones por el incumplimiento del deber de colaboración con la Comisión Nacional De La Competencia (CONACOM), y otras resoluciones administrativas.
2. Artículo 64 de la LDC.
3. "Ex-JPMorgan trader sentenced to prison for currency rigging" Reuters (17 de septiembre de 2020); 'Former Bumble Bee C.E.O. Is Sentenced in Tuna Price-Fixing Scheme' New York Times (16 de junio de 2020).
4. Verizon Communications v. Law Offices of Curtis V. Trinko, LLP, 540 U.S. 398, 408 (2004).
5. CentroComperencia (CECO), Glosario. Ver más [AQUÍ](#).
6. Notar que en Paraguay, la autoridad de aplicación, la CONACOM ha publicado una "Guía para la elaboración de programas de cumplimiento en materia de competencia", disponible [AQUÍ](#).





Edition N°1 | December 2022 | France

REVIEWS LEGAL INDUSTRY



In this edition, **Murray Armes** and **Karoly Olajos** talk about the **International Thermonuclear Experimental Reactor**, considered one of the most ambitious projects in fusion energy in the world.

Gwénaëlle Henri, partner and consulting director at the agency **Elliott & Markus**, explains how law firms can communicate a new service offer to their clients and build a service that meets the customers needs.



Pedro Lacasa

Pedro Lacasa es coordinador de asuntos legales y reglamentarios de la Dirección de Proyectos Estratégicos en el Ministerio de Obras Públicas y Comunicaciones. Lacasa estudió leyes en Universidad Nacional de Asunción y cuenta con títulos de Master en la Universidad Católica Nuestra Señora de la Asunción y en Paris-Pantheon-Assas University, en Corporate y estudios legales internacionales, respectivamente.

El nuevo marco jurídico para proyectos de Participación Público-Privada

El marco jurídico de los proyectos de Participación Público-Privada (PPP) paraguayo siempre se ha caracterizado por su estabilidad a nivel macro y su constante evolución y actualización, alcanzando los más modernos lineamientos en PPP del derecho comparado y de las prácticas internacionales.

Siguiendo esa línea, se ha emitido el 4 de abril pasado, el Decreto No. 1467 "Por el cual se reglamenta la ley 5102/2013 "De promoción de la inversión en infraestructura pública y ampliación y mejoramiento de los bienes y servicios a cargo del Estado" y se deroga el decreto No. 4183/2020".

Este nuevo Decreto 1467 reglamenta la ley PPP (5102/2013), respetando la esencia del marco institucional y legal de los procesos PPP

destinados a la inversión en infraestructura pública y provisión de bienes y servicios y teniendo en cuenta varias aristas, entre las que se citan **(i)** la modernización del marco legal de compras públicas; **(ii)** las buenas prácticas internacionales (incluida una comparación y cotejo del derecho comparado); **(iii)** la necesidad de actualización del marco normativo de las PPP con relación a las leyes que se dictaron con posterioridad al Decreto 4183/2020; **(iv)** la clarificación en el sistema de evaluación de ofertas y **(v)** mayor claridad en las Iniciativas Privadas.

I. La modernización del marco legal de compras públicas

La actualización de la ley de contrataciones públicas ya es noticia vieja. Incluso, la ley 7021/2022 "De suministro y contrataciones

públicas" ya ha sido reglamentada en agosto de 2023 por el Decreto 9823.

La Ley 7021/2022, en su art. 5, crea el Sistema Nacional de Suministro Público y coloca al Ministerio de Hacienda como órgano regulador del mismo. El Sistema Nacional de Suministro Público se compone además de la Dirección Nacional de Contrataciones Públicas (DNCP); el Comité de Suministros Públicos (compuesto a su vez por funcionarios de las Instituciones Públicas que adquieran bienes o servicios); las Unidades Operativas de Contratación (UOC); los Administradores de contratos o las Unidades de Ejecución de Proyectos.

La prerrogativa reguladora del Ministerio de Hacienda (hoy Ministerio de Economía y Finanzas o "MEF") alcanzó la posición de órgano rector del Sistema Nacional de Suministro Público, en virtud del art. 5 del Decreto 9823/2023.

Este marco legal en el cual el MEF se convierte en el órgano rector de las contrataciones públicas de Paraguay también debía reflejarse en el marco jurídico de las PPP.

Esto fue actualizado en el art. 14 del Decreto 1467/2024, el cual establece que la Dirección General de Inversión Pública (DGIP) es el ente rector de las políticas, programas y proyectos PPP.

II. Las buenas prácticas internacionales en materia de PPP. El Derecho Comparado

Los cambios que figuran en el nuevo decreto PPP 1467/2024 fueron fruto de las más comunes prácticas internacionales en materia de PPP, como se puede deducir de las innumerables guías de estructuración, ejecución y gestión de proyectos PPP a nivel internacional.

Estas guías tienen el carácter de soft law en la materia y son generalmente financiadas por los principales Organismos Multilaterales de Crédito, como el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el Banco Mundial (el Grupo del Banco Mundial comprende al BIRF como al AIF), la Corporación Andina de Fomento (CAF), el Fondo

Financiero para el Desarrollo de la Cuenca del Plata (FONPLATA), el Asian Development Bank, entre otros, u organismos regionales.

También forman parte de este soft law las guías oficiales emanadas de Estados Soberanos, que no solamente fungen de fuente inspiradora para la estructuración de PPPs para otros Estados, sino que -a veces- son verdaderamente hard law para todos los proyectos PPP de ese Estado, como las guías y herramientas para PPPs de **Argentina**, de **Brasil**, etc. Se citan solo algunos ejemplos, existen numerosas fuentes de buenas prácticas PPP cuyo origen se remonta a Estados Soberanos.

A veces, estos instrumentos directrices de políticas públicas son emanados bajo la forma de *handbooks*, *templates* de contratos PPP, modelos de cláusulas, *papers* oficiales, etc., como el caso del **Collection of the Private Finance Initiative Centre of Excellence** del Reino Unido, el estudio de legislación comparada "**les contrats de partenariat, une forme de partenariat public-privé**" del Senado francés, la nota **Public private partnerships in building construction del Bundesministerium des Innern und für Heimat** de Alemania, etc.

Aparte de las guías de estructuración, modelos de contratos PPP y demás, también existe el hard law o derecho positivo (i.e. las normas



jurídicas sobre dicha materia a las que se recurren en Derecho Comparado), como Leyes, Decretos, Ordenanzas y Resoluciones de Agencias Públicas. El análisis de las fuentes de hard law, si bien no es ilimitado, puede extenderse hasta tantos Estados Soberanos existan y sean de reconocido prestigio en la materia o si su marco jurídico introduce una novedad en las PPP.

III. La necesidad de actualización del marco normativo de las PPP con relación a las leyes que se dictaron con posterioridad al Decreto 4183/2020

Con posterioridad al 20 de octubre de 2020 (fecha en que se emitió el Decreto 4183) el Paraguay ha promulgado varias leyes que alteraban el contenido de dicho Decreto, lo que motivó a la redacción de un nuevo marco jurídico PPP que contemple dichos cambios.

La absorción de la Secretaría Técnica de Planificación junto con la Secretaría de la Función Pública y el Ministerio de Hacienda por parte del Ministerio de Economía y Finanzas (Ley 7158/2023) y por ende la modificación estructural de la Unidad de Proyectos de Participación Público Privada (UPPP); la fusión de Aduanas con la Subsecretaría de Estado de Tributación (SET) en la Dirección Nacional de Ingresos Tributarios (DNIT; ley 7143/2020); las provisiones del nuevo régimen de compras públicas (ley 7021/2022), etc., se vieron así reflejadas en un Decreto Reglamentario de la Ley PPP.

IV. Clarificación en el sistema de evaluación de ofertas

Los cambios reflejados en el nuevo Decreto, que se ajustan al Principio de Legalidad, optimizan el mecanismo de evaluación de las PPP, adecuándose a los más modernos estándares internacionales.

De hecho, las buenas prácticas internacionales en materia de PPP, como bien lo afirma la APMG PPP Certification Guide (libro de conocimiento elaborado entre el Banco Mundial el Banco Asiático de Desarrollo, el Banco Europeo de

“Los cambios reflejados en el nuevo Decreto, que se ajustan al Principio de Legalidad, optimizan el mecanismo de evaluación de las PPP”.

Reconstrucción y Desarrollo, el Banco Islámico de Desarrollo el *Public-Private Infrastructure Advisory Facility*) entre otros, disponen que los criterios de evaluación en las regulaciones PPP se podrían bifurcar en 1 o 2 sobres de oferta (o más). Esto va en concordancia con el art. 23 de la Ley PPP, el cual se reglamenta en este nuevo Decreto.

Lo anterior va también en línea con la ley 7021/2022, y también concuerda con la derogada ley 2051/2003, ambas reglamentadas por sus correspondientes Decretos reglamentarios.

V. Mayor claridad en las Iniciativas Privadas

Se incorpora la definición de “Inversión inicial” para dar fin al debate de que si “la inversión total necesaria para que se inicie la prestación plena del servicio para el cual se destinará el bien” (redacción del abrogado Decreto 4183/2020) incluía solamente el CAPEX o también incluía al OPEX.

Esta definición brinda claridad en las Iniciativas Privadas en cuanto al límite del 10% de aportes pecuniarios o renuncia a ingresos futuros por parte de una Administración Contratante, dando previsibilidad y mayor seguridad jurídica incrementando el atractivo del mecanismo de Iniciativa Privada en las PPP de Paraguay.



CORP

Get to know the *main leaders* of the corporate world!

VISIT OUR **WEBSITE**

HERE 





Inés Gómez

“Día a día aprendo de las diferentes áreas y me doy cuenta de que hay mucho por hacer en el campo regulatorio, lo cual involucra enormes desafíos para el profesional del derecho, pero que siempre va de la mano de un crecimiento excepcional”.

Inés Gómez, Senior Legal Counsel en PedidosYa, es abogada graduada por la Universidad Nacional de Asunción y posee un posgrado en Propiedad Intelectual y Comercio Internacional de la Universidad de Buenos Aires. Con más de 15 años de experiencia, se ha destacado como abogada interna en Unilever y en diversos bufetes de abogados. En GHP Abogados, se especializó en derecho aeronáutico, asesorando a aerolíneas como Paranair, la aerolínea bandera de Paraguay.

En entrevista con The Legal Industry Reviews: Paraguay, Inés Gómez, Senior Legal Counsel en PedidosYa, ilustra sobre como se enfrenta a desafíos legales en el rubro del delivery, abordando la adaptación a cambios normativos y garantizando el cumplimiento legal. Además, Gómez destaca el equilibrio vida-profesión y la cultura inclusiva que hacen de PedidosYa un lugar para trabajar reconocido por Best Place to Work Paraguay.

Cómo Senior Legal Counsel en PedidosYa, ¿cuáles diría que son los principales desafíos legales que se enfrentan en la industria del delivery y cómo son abordados?

Actualmente, las plataformas son un fenómeno disruptivo en el campo empresarial y laboral. Como nuevo modelo de negocio, es preciso contar con categorías laborales nuevas o leyes complementarias sobre el trabajo autónomo. En este sentido,

podría indicar qué este sería el mayor desafío que abordamos actualmente.

En su experiencia, ¿Cómo ha evolucionado el panorama regulatorio para empresas como PedidoYa en los últimos años en Paraguay y cómo ha influido en su enfoque legal?

Desde finales del año pasado se aceleró el debate regulatorio localmente. Para nosotros es súper importante contar con un marco regulatorio que entienda la esencia del negocio, por lo cual estamos abiertos al diálogo. Como profesional acompañó al negocio en este gran desafío. La regulación no debería matar la innovación.

¿Qué estrategias legales implementa para garantizar el cumplimiento normativo, considerando las características del entorno empresarial en el que usted se desempeña?



Sería el acompañamiento continuo a todas las áreas de la empresa. Es súper importante entender el rol de cada cliente interno dentro de la compañía en cuanto a sus tareas, y de esta manera poder analizar y minimizar situaciones de contingencia legal que se podrían presentar.

¿Podría compartir algún ejemplo destacado de un caso legal o desafío regulatorio que haya enfrentado en PedidosYa y cómo lo resolvieron?

Podría mencionar la gran adaptación que hemos logrado por parte de proveedores o socios comerciales en la aceptación de la firma electrónica en documentos como contratos, acuerdos, etc. En el mes de mayo del año 2022 entró en vigor la nueva Ley N°6822/21 de los servicios de confianza, documentos electrónicos y documentos transmisibles electrónicos. Obviamente como empresa tecnológica, la firma electrónica se ha vuelto una gran aliada que permite agilizar procesos legales internos.

En el ámbito del rápido desarrollo digital internacional, ¿podría comentarnos cómo se ha enfrentado PedidosYa Paraguay a la innovación digital en los aspectos legales?

PedidosYa ha despegado en el comercio electrónico en Paraguay desde el año 2015, primero otorgando solo servicios de Marketplace para luego en el 2019 ofrecer servicios de logística a través del reparto. También actualmente cuenta con sus propios supermercados 100% online a través de PedidosYa Market, supermercados diseñados para abastecer a sus usuarios finales en un tiempo de 30 minutos. Este nuevo modelo también tuvo inicialmente sus desafíos regulatorios en cuanto a la

obtención de algunas licencias, teniendo en cuenta que las autoridades locales debían comprender que no poseen el mismo funcionamiento que un supermercado normal al cual el cliente accede físicamente para proveerse de productos.

¿Qué elementos de un ambiente laboral consideras que hacen que una empresa como PedidosYa sea considerada uno de los mejores lugares para trabajar por Best Place to Work Paraguay?

PedidosYa posee altos estándares en valores que logran una excelente cultura organizacional, pilares esenciales que hacen que la compañía siga creciendo sólidamente. El poder desarrollar tu trabajo en un ambiente dinámico, inclusivo, que permita equilibrar la vida personal con la profesional es esencial. En mi caso soy mamá de una nena de 1 año y 10 meses y valoro muchísimo la posibilidad de poder desarrollarme profesionalmente en una empresa como PedidosYa.

¿Qué consejos daría a otros abogados que buscan incursionar en la industria del delivery desde una perspectiva legal, basándose en su experiencia en PedidosYa?

Sería que se animen y se involucren en el asesoramiento de compañías similares a PedidosYa. Considero en lo personal que es muy enriquecedor ser parte del crecimiento de una compañía innovadora y disruptiva como lo es PedidosYa. Día a día aprendo de las diferentes áreas y me doy cuenta de que hay mucho por hacer en el campo regulatorio, lo cual involucra enormes desafíos para el profesional del derecho, pero que siempre va de la mano de un crecimiento excepcional.





APPLIED LAW

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





Solución Euclidiana para el Mercosur: gasoducto en Paraguay

El 5 de abril del presente año, el ministro de Industria y Comercio del Paraguay anunció durante la 16ª Edición del Foro del Gas y Energía, organizado por el International Gas & Energy Forum en Asunción, Paraguay, los planes gubernamentales para la construcción de un gasoducto de gran envergadura con una capacidad de transporte de 30 millones de metros cúbicos diarios (el "Gasoducto").

El proyecto contempla la construcción del Gasoducto a lo largo del corredor bioceánico, una ruta estratégica que conecta Argentina y Brasil a través del Chaco paraguayo, proporcionando así un canal fundamental para el transporte de gas producido en la formación geológica Vaca Muerta, en Argentina, hacia Brasil.

Argentina destaca como el país latinoamericano con mayor dependencia del gas natural en su matriz energética. En el año 2022, las provincias de Chubut, Mendoza, Neuquén y Santa Cruz representaron el 78% de la producción total de gas del país, alcanzando un total de 139,2 millones de metros cúbicos por día. Esta producción ha mantenido una tendencia alcista, alcanzando un promedio de 141,9 millones de metros cúbicos diarios en el año 2023.

La matriz energética de Brasil depende de aproximadamente el 13% de gas natural, un porcentaje que puede aumentar en momentos de sequía que reducen el suministro de energía hidroeléctrica. Gran parte del gas consumido por Brasil es importado desde Bolivia a través del gasoducto Gasbol.

La distancia y los costos de transporte son los únicos obstáculos que impiden la integración energética en la región. La solución se parangona a las películas de Hollywood cuando, ante un problema, un personaje dice: "I know a guy".

Paraguay, situado en el corazón de Sudamérica y compartiendo fronteras con el norte de Argentina y el sur de Brasil, se posiciona como un lugar estratégico para proyectos de esta magnitud.

Inicialmente, el proyecto plantea el transporte de hasta 30 millones de metros cúbicos diarios de gas producidos en Vaca Muerta. Este gas sería transportado hasta el gasoducto Norandino, ubicado



Renato Tenace Caballero

rtc@colab.com.py

en Salta, Argentina, para luego continuar por el Gasoducto paraguayo y, finalmente, por el tramo del gasoducto Gasbol, que conecta Campo Grande con San Pablo, en Brasil.

Aunque el proyecto del Gasoducto se encuentra en etapa de estudios, cifras preliminares anunciadas por páginas oficiales del gobierno paraguayo mencionaron que este no solo se presenta como una solución logística para Argentina, sino que también presenta un potencial económico importante para Paraguay.

A pesar de que la Ley N° 3.254/07, reguladora del gas natural, dispone el modelo de concesión para los proyectos de gasoductos, nada impide que el gobierno pueda optar por un modelo de alianza público-privada para su ejecución.

Como mencionaba Euclides de Alejandría unos cuantos años atrás: "una línea recta es la distancia más corta entre dos puntos". Paraguay se encuentra en una suerte de *sweet spot* logístico, tiene el potencial para convertirse en un importante *hub* energético que facilite una verdadera integración del comercio de energía en Sudamérica, particularmente en el marco del Mercosur.



About the Firm



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



Practice Area News

Inician implementación de proyecto regional para el Análisis Integrado del Clima, la Tierra, la Energía y el Uso del Agua. Con la participación de autoridades del Viceministerio de Minas y Energía del Paraguay y de otras 16 naciones, se llevó a cabo la primera reunión de coordinación para la implementación del proyecto RLA2018, titulado "Apoyo a la elaboración de planes energéticos integrales contemplando el clima, el suelo, la energía y el agua en Latinoamérica y el Caribe (CLEW)".

Paraguay reafirma su compromiso con los objetivos de la COP28 y destaca avances en energías renovables. Autoridades del gobierno, participaron en el último día de la Asamblea de la Agencia Internacional de Energía Renovable (IRENA), celebrada en Abu Dabi, Emiratos Árabes Unidos. Representantes de Paraguay reafirmaron su compromiso de seguir aportando y contribuyendo a través de la política energética para cumplir los objetivos de la COP28, destacando especialmente los avances que se tienen en materia de tecnologías renovables e integración energética regional.

In the Firm

- En Colab estamos involucrados en el segmento energético de forma transversal. Trabajamos con clientes, desde la producción de energía, hasta los clientes como consumidores de esta, e inclusive en el financiamiento de proyectos energéticos. En este sentido, Colab asesora a Atome Energy como generador de energía renovable a partir de hidrógeno verde y a varios emprendimientos de tecnología que han celebrado contratos de compraventa de energía con la ANDE.



Infrastructure & Projects

Paraguay en marcha: revolución de alianzas público-privadas

El Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) de Paraguay ha tomado dos iniciativas clave para fomentar la inversión privada en infraestructura pública. Por un lado, ha propuesto cambios a la Ley 5102/13, conocida como Ley de Alianza Público-Privada (APP), presentando una propuesta de modificación en una reunión realizada el 14 de marzo de 2024. Por otro lado, el gobierno ha promulgado el decreto No. 1467/24, que reglamenta la mencionada ley y busca mejorar las condiciones y mecanismos para lograr su objetivo. Estas acciones tienen como objetivo impulsar la participación del sector privado en proyectos de interés público.

El Decreto No. 1467/24, promulgado el 4 de abril, reglamenta la Ley APP con un enfoque en eficacia y eficiencia. Deroga el decreto N° 4183/2020 y busca agilizar los procesos de contratación. Destaca la posibilidad de presentar ofertas en un solo sobre técnico-económico, simplificando la evaluación. Permite la adjudicación incluso con un único oferente, sujeto a fundamentación y dictamen favorable del MEF. Se unifica la garantía de cumplimiento de contrato y se acortan los plazos de revisión y evaluación. Se espera una mayor participación del sector privado y una mejora en la legalidad, celeridad y ejecución de los proyectos APP.

Por otro lado, el objetivo primordial de las adaptaciones a la ley de APP sería el de ampliar la autorización legislativa establecida en el artículo 52 de mencionada ley. En consecuencia, flexibilizar los proyectos y servicios que podrán ser objeto de las APP. Las modificaciones podrían incluir la posibilidad de otorgar concesiones sobre el patrimonio público nacional, incluyendo servicios básicos esenciales como agua potable, saneamiento y energía eléctrica, sin la autorización del Congreso.

Entre los ajustes propuestos también se encuentra el incremento del porcentaje de exposición fiscal agregada, el aumento del porcentaje de participación de iniciativas privadas y la definición de derechos para el proponente privado, así como nuevas responsabilidades para el MEF en el proceso de



Sofia Schartzman

ssw@colab.com.py

ejecución de proyectos de APP. Estos cambios buscan crear un entorno más propicio para la presentación de proyectos por parte del sector privado, alineados con las prioridades del Gobierno y económicamente viables para los inversores.

Tanto la promulgación del Decreto como la posible modificación de la Ley de APP están generando expectativas dentro del sector privado en Paraguay. Estos cambios en el marco legal podrían abrir un amplio abanico de posibilidades de inversión, crecimiento y nuevos proyectos en el país.

Sin embargo, a pesar de los esfuerzos del gobierno, persisten desafíos importantes que deben ser abordados. Garantizar la transparencia y la rendición de cuentas en el proceso de selección y ejecución de proyectos de APP es uno de ellos, así como asegurar que los recursos públicos sean utilizados de manera eficiente. Además, encontrar un equilibrio entre los intereses del sector público y privado es esencial, asegurando que los proyectos de Alianza Público-Privada sean el mecanismo adecuado para la ejecución de proyectos.



About the Firm



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



Practice Area News

El Presidente Santiago Peña, en el cuarto foro de la Cámara Vial Paraguaya, resaltó la importancia de la inversión a largo plazo en infraestructura para el desarrollo nacional. Anunció la futura regularización de deudas estatales con empresas y subrayó la necesidad de mantener el capital humano empresarial. La Ministra de Obras Públicas, Claudia Centurión, presentó el Plan de Infraestructura Vial 2028, con una inversión de 5.500 millones de dólares y la creación de 300 mil empleos en los próximos cinco años.

El Ministerio de Obras Públicas y Comunicaciones de Paraguay, MOPC, avanza con la asociación público-privada (APP) de US\$110 millones para el dragado de un tramo de 537 km de la hidrovía Paraguay-Paraná. "Ya estamos en etapa de estudio de factibilidad, que se realizará durante el primer semestre del año. Eso se estudiaría en el primer semestre del año", dijo Jorge Vergara, director de Proyectos Estratégicos del MOPC.

In the Firm



Regulación municipal y competencia: impacto en servicios de fumigación

Recientemente, la Comisión Nacional de la Competencia ("CONACOM") emitió la Opinión D/01/2024 ("la Opinión"), sobre las barreras establecidas por varios municipios del país para la provisión de servicios de desinfección, desinsectación y desratización en locales comerciales dentro de sus jurisdicciones.

Nos parece importante abordar la investigación y conclusiones de la CONACOM en este proceso, dada la práctica común de algunos municipios -en distintas áreas del país- de reservarse, mediante regulaciones locales, el monopolio de ciertos servicios con propósitos recaudatorios, creando barreras que obstaculizan o incluso impiden la competencia de las empresas, en detrimento de los contribuyentes.

La CONACOM identificó que los municipios se reservan la prestación del servicio a través de: (i) el personal municipal; (ii) concesionarios; y, (iii) empresas registradas. Además, fijan los precios del servicio mediante ordenanzas, según el objeto del servicio y el tamaño de los locales.

La CONACOM partió de la premisa de que, si bien las administraciones nacionales y municipales deben velar por las formas de contribuir con la protección de la salud y del ambiente, también deben precautelar la competencia como uno de los factores que puede incidir en el cumplimiento efectivo de sus fines.

En ese sentido, sostuvo que estas prácticas conducen a una fragmentación del mercado a nivel nacional. Con mayor razón, al considerar que el Ministerio de Salud Pública y Bienestar Social ("MSPyBS") también regula este servicio a nivel nacional; regulación a veces ignorada por los municipios. Así, se generan normas que difieren entre sí, restando predictibilidad y certidumbre a la regulación del sector.

Respecto a la práctica (i), la CONACOM sostuvo que podría resultar en una asignación ineficiente de recursos. Esto, porque la prestación del servicio requiere la adquisición de productos, la contratación de personal capacitado y la coordinación del tiempo para cubrir las necesidades de toda una ciudad. Además, que solo sea válida la prestación del servicio por parte de funcionarios municipales desincentiva la participación del sector privado y, por ende, la competencia.

Sobre la práctica (ii), se indicó que otorgar derechos exclusivos a determinadas empresas crea barreras al limitar injustificadamente los proveedores disponibles. Esto causaría ineficiencias económicas, como la duplicación de costos y tiempos. Además, fijar precios por ordenanza, antes de otorgar las concesiones, sugiere que estos precios



Tomás María Mersán Riera
tomasmersan@mersanlaw.com



Federico Javier Martínez Tebecheri
federicomartinez@mersanlaw.com

no se basan en la eficiencia ni en la estructura de costos específica de la empresa adjudicada.

Sobre la práctica (iii), la CONACOM rescató que, si bien sería el modelo más abierto, no estaría libre de preocupaciones, ya que seguiría limitando la cantidad de proveedores disponibles. Además, requisitos como la apertura de una oficina en el municipio propiciaría ineficiencias, ya que sería innecesaria para la prestación del servicio.

En virtud de todo lo anterior, correctamente a nuestro entender, la CONACOM concluyó que las restricciones impuestas por las municipalidades son injustificadas, ya que reducen las opciones disponibles para los usuarios y limitan la capacidad para competir de empresas que podrían prestar el servicio, inclusive si estas cumplieran con los requisitos establecidos por el MSPyBS, de alcance nacional.

Por lo tanto, a todas las entidades involucradas (MSPyBS, Poderes Ejecutivo y Legislativo, y Municipalidades) la CONACOM insta a fomentar la consistencia normativa de salud ambiental, con un enfoque en el que se promueva la defensa de la competencia. Asimismo, la autoridad sugirió la modificación de las normativas que sean necesarias para dicho efecto.





Practice Area News

CONACOM firmó convenio con el BID. El 22 de marzo de 2024, la Comisión Nacional de la Competencia ("CONACOM") y el Banco Interamericano de Desarrollo ("BID"), suscribieron un acuerdo que otorga una licencia a la CONACOM para utilizar un estudio de mercado del sector farmacéutico que fue elaborado mediante una colaboración conjunta entre ambas instituciones. La CONACOM anunció que el estudio de mercado será publicado a la brevedad posible.

CONACOM presentó una guía de regulación municipal. El 26 de abril de 2024, la CONACOM llevó a cabo una capacitación en el Congreso Nacional para intendentes, concejales y funcionarios municipales sobre la Guía para regulación municipal con criterios de competencia. El objetivo es promover la consideración de la competencia en las regulaciones municipales, evitando barreras injustificadas.

In the Firm

• **Panel de prácticas regionales en defensa de la competencia.** El 4 de abril de 2024, se realizó el evento "Panel de prácticas regionales en defensa de la competencia". El evento fue una iniciativa de la Asociación de Estudios sobre Defensa de la Competencia ("APEDEC"), el estudio Bullard Falla Ezcurra +, y contó con el patrocinio de MERSÁN Abogados. Además, Tomás Mersán y Federico Martínez participaron activamente en la organización del evento.

MERSAN
ABOGADOS

Breve reseña sobre las Directrices de la IBA revisadas sobre conflicto de interés

El Comité de Arbitraje de la International Bar Association ("IBA") publicó las Directrices revisadas sobre conflictos de interés en el arbitraje internacional ("Directrices de la IBA"). El texto actualizado moderniza la versión anterior del 2014, pero sin modificarla de manera sustancial. Las mismas se aplican ampliamente en arbitrajes tanto comerciales como de inversión, y buscan asistir a las partes, abogados, árbitros, instituciones arbitrales y a las cortes nacionales para lidiar con cuestiones tan importantes como la imparcialidad y la independencia de los árbitros.

En su origen en el año 2004, la IBA publicó las Directrices teniendo en cuenta lo siguiente: (1) la importancia fundamental de tener árbitros independientes e imparciales, (2) el principio de la autonomía de la voluntad (3) el tiempo, la carga y otras cuestiones prácticas al momento de hacer revelaciones, (4) las consecuencias y los costos que podrían acarrear recusaciones frívolas.

En el texto actualizado se lee, primeramente, el objetivo de la revisión y actualización de la guía. Seguidamente, los estándares generales respecto a la imparcialidad, independencia y revelaciones (Parte I). Por último, surge la aplicación práctica de los estándares generales, con las listas de circunstancias (Parte II).

La identificación de un posible conflicto de interés se debe realizar con un análisis de la situación caso por caso. Los árbitros deben revelar cualquier cuestión que podría ser un posible conflicto de interés, así las instituciones arbitrales y las cortes nacionales puedan manejar la cuestión de manera apropiada. La revelación no necesariamente implica que exista un conflicto de interés.

El principio general es que todo árbitro debe ser imparcial e independiente al momento de aceptar la designación, y debe permanecer de tal manera hasta que el laudo final sea dictado, o el procedimiento termine. Además, el árbitro no debe aceptar una designación — o si el procedimiento ya ha iniciado, no debe continuar — si duda de su habilidad de ser imparcial o independiente.

La guía prevé un sistema de colores, a fin de analizar cada caso y evitar innecesarias impugnaciones — y sus consecuentes, remociones — a árbitros. Este listado surge ya en la versión del 2004, y fue actualizado tanto en el 2014 como en el 2024. La misma refleja lo que el Comité de la IBA considera que es la mejor práctica internacional, conforme a reglamentos y jurisprudencias, y busca



Regina Moreno Bendlin
rmoreno@altra.com.py

balancear los intereses de todos los involucrados a fin de asegurar la integridad, reputación y eficacia del arbitraje. Ninguna de las listas es exhaustiva, y en todos los casos se debe hacer un análisis de la situación.

La lista roja contiene un listado "Renunciable" y uno "Irrenunciable", ambos detallan situaciones que podrían generar dudas justificables respecto del árbitro. Es decir, en estas circunstancias existe un conflicto de interés, a los ojos de un tercero razonable.

La lista naranja detalla situaciones que podrían generar dudas respecto al árbitro. En estas situaciones, se considera que, si las partes no realizan una objeción una vez revelada la situación, el árbitro es aceptado.

La lista verde detalla situaciones donde no aparenta ver situación de conflicto de interés alguno. En estos casos, no hay obligación del árbitro de revelar situación alguna.

Surge de la práctica internacional que esta Guía se encuentra ampliamente reconocida y aplicada. De hecho, a pesar de no contar con muchos precedentes de utilización por parte de nuestras cortes nacionales, es bastante común ver la utilización de las Directrices de la IBA en los procesos arbitrales llevados a cabo ante el Centro de Arbitraje y Mediación Paraguay (CAMP), siguiendo con esto la tendencia internacional.



Practice Area News

Edición XIV de la CLA - Río de Janeiro. La CLA (Conferencia Latinoamericana de Arbitraje) se llevará a cabo en Río de Janeiro - Brasil, en el "Copacabana Palace, A Belmond Hotel", entre el 19 - 21 de junio de 2024. Asimismo, el evento joven denominado CLA-40 se desarrollará el 19 de junio.

El Dr. José Antonio Moreno Rodríguez es co-director de la CLA desde sus inicios. Por otro lado, el evento CLA-40 está siendo coorganizado por las abogadas Belén Moreno, Lucía Casal, Felicita Argaña, Julio Olortegui y la CAM-CCBC.

Lanzamiento del libro "Arbitraje Comercial y de Inversiones". El CEDEP anunció el lanzamiento de la nueva edición del libro "Arbitraje Comercial y de Inversiones". El arbitraje está en auge en el Paraguay, y esta obra puede servir a árbitros, abogados practicantes, centros arbitrales, académicos y a quienes tengan interés en la materia. Esta edición de "Arbitraje Comercial y de Inversiones" tiene como autor al Dr. José Antonio Moreno Rodríguez.

Paraguay Very Young Arbitration Practitioners. La iniciativa *Paraguay Very Young Arbitration Practitioners* o PYVYAP forma parte del Global VYAP Network que reúne a VYAPS de todo el mundo, y es una red que apoya y promueve el desarrollo profesional de jóvenes en el mundo del arbitraje. Felicita Argaña, Belén Moreno y Lucía Casal, junto con otros colegas nacionales, son cofundadores de la iniciativa en Paraguay.

Lanzamiento del Tomo 429 de la centenaria publicación "Recueil des cours, Collected Courses". El 18 de marzo se realizó el lanzamiento oficial del Tomo 429 de la centenaria publicación "*Recueil des cours, Collected Courses*". El libro se titula "*Private (and Public) International Law in Investment Arbitration*".

El acto de lanzamiento se llevó a cabo en el Instituto del Banco Central, dentro del marco del Programa Externo de la Academia de La Haya, y contó con la asistencia de autoridades, académicos, familiares y amigos del autor, Dr. José Antonio Moreno Rodríguez.

In the Firm

• **Lista de árbitros del CAMP.** Además del Dr. José Antonio Moreno Rodríguez, las Abogadas **Felicita Argaña, Lucía Casal** y **Adriana Sánchez**, integran la lista de árbitros del CAMP (Centro de Arbitraje y Mediación del Paraguay).

• **El abogado Luis Serrano está cursando un LL.M.** El abogado Luis Serrano está cursando el LL.M. en International Dispute Settlement (MIDS). El LL.M. es organizado por el CIDS Geneva Center for International Dispute Settlement.

ALTRALEGAL
Especialistas en negocios

Peritajes de Construcción: ¿por qué la cuantificación del daño por pérdida de productividad varía entre la Milla Medida (*Measured Mile*) y el Valor Ganado (*Earned Value*)?

Uno de los asuntos que me ha tocado observar en disputas de contratos de construcción es la cuantificación de la Pérdida de Productividad alegada por contratistas, cuya acreditación en arbitrajes no es un asunto sencillo de resolver.

Además de las dificultades inherentes a la recolección y procesamiento de los datos necesarios para la precisión de dicha pérdida, se suman las **diferencias metodológicas** empleadas por expertos técnicos que hacen que el asunto se vuelva aún más complejo para el entendimiento de adjudicadores y árbitros.

En términos generales, la Pérdida de Productividad consiste en una menor eficiencia causada por una perturbación, obstáculo o interrupción a los métodos de trabajo normales de un Contratista.

En definitiva, se trata de un fenómeno que afecta los recursos del Contratista, los que afectados por distintas causas, se vuelven menos eficientes, implicando un mayor costo de ejecución para llevar a cabo el proyecto.

Frente a esto, **existen distintos enfoques metodológicos para cuantificar el daño que ha experimentado el Contratista y que se buscará resarcir en sede judicial o arbitral.** Los dos métodos que cuentan con mayor aceptación por parte de los tribunales son los métodos de la **Milla Medida (*Measured Mile*)** y el de **Valor Ganado (*Earned Value*)**.

El primero utiliza la productividad, alcanzada por el Contratista en un periodo o sector no impactado (por lo hechos alegados), como punto de referencia para determinar las ineficiencias sufridas en los periodos o sectores impactados. El segundo, en tanto, determina la diferencia entre las horas hombre realmente empleadas (gastadas) y las horas hombre estimadas (ganadas).

Para algunos, el daño cuantificado por el método del **Valor Ganado** constituiría, para todos los efectos técnicos y legales, el límite máximo del daño al que podría tener derecho el Contratista a ser



Fernando Landeros

flanderos@

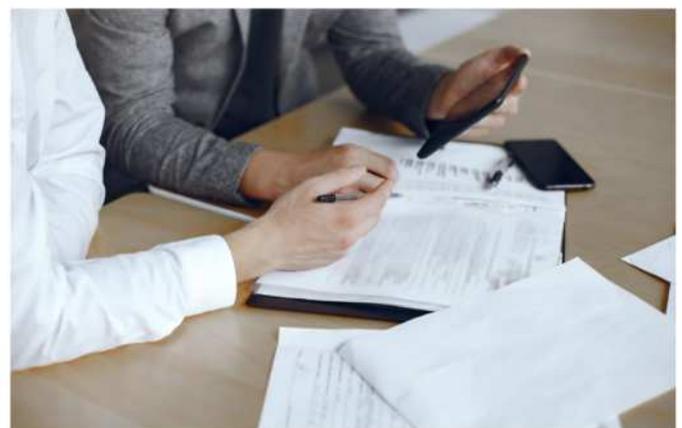
wagemann-consulting.com

indemnizando. Esto, en atención a que no existirían daños por sobre dicha diferencia y, por tanto, actuaría como un límite insalvable.

En contraste, dicho umbral no limita la cuantificación del daño bajo el método que propone la Milla Medida cuyo enfoque es diferente; al identificar un periodo o sector no impactado, lo que se obtiene es la eficiencia potencial que podría haber alcanzado el contratista -en todo el proyecto- en un escenario de ausencia de impactos.

En algunos casos, esta eficiencia podrá ser mejor que la planificada y, por tanto, **el daño que cuantificará la Milla Medida superará el límite que fijó el Valor Ganado.**

En consecuencia, la **Milla Medida parece ser un enfoque más completo**, al restituir al Contratista no sólo los mayores recursos empleados por sobre los planificados (o ganados), sino que también por compensar las ganancias de eficiencia (por sobre la oferta) a las que podría haber optado el contratista gracias a su propia gestión.



Practice Area News

El financiamiento de litigios, ¿será un factor determinante para entrar o no en un arbitraje en 2024?

Una interesante investigación sobre el financiamiento en el sector legal realizó recientemente el fondo inglés **Burford Capital**, donde fueron sondeadas tres grandes temáticas: los costes que afrontan las empresas ante los litigios; el impacto económico de las demandas pendientes y de los laudos no pagados, y la diversidad en el liderazgo de los litigios internacionales.

En particular, el análisis financiero sobre litigios comerciales (en torno a la optimización del valor de las demandas pendientes, las sentencias y los laudos no ejecutados en presupuestos jurídicos) reveló que la solución se divide entre abogados que se deciden por aplicar medidas de ahorro para mitigar el impacto económico, y otros que prefieren la transferencia de costes a la baja.

Mientras sólo un 2% de los abogados asegura haber recuperado el total del valor de sus sentencias y laudos en los últimos cinco años, el 61% declaró que sus oponentes pagan voluntariamente sus sentencias y laudos pendientes menos de la mitad de las veces, y que las condiciones inciertas o difíciles afectan su probabilidad de considerar soluciones de financiamiento jurídico.

Por otro lado, 52% dice que probablemente buscará soluciones de costos compartidos con abogados o proveedores de financiamiento legal para mitigar el impacto del clima económico actual. En tanto, ocho de cada diez considera que la capacidad de presentar reclamaciones y recuperaciones que aportarán valor al negocio es un beneficio importante del financiamiento legal comercial. Por último, 57% de los abogados senior asegura que es probable que utilicen servicios financiados de ejecución y recuperación para una sentencia o laudo pendiente.

La investigación concluye que el financiamiento jurídico es una parte importante del proceso de toma de decisiones a la hora de considerar posibles litigios en el futuro.

In the Firm

• **Director de WAGEMANN Consulting, Fernando Landeros, expone en el congreso anual de arbitraje más importante de Centroamérica.** Hace pocas semanas, el director de WAGEMANN Consulting, Fernando Landeros, fue invitado por la **Cámara de Comercio Internacional de Costa Rica** para exponer durante el XV Congreso Internacional de Arbitraje 2024.

Durante su intervención, se refirió a los tres elementos que definen a un **peritaje eficaz**: la oportunidad en que se contrata al experto; el tratamiento de las fortalezas y debilidades, y la capacidad de explicar ideas complejas en forma simple.

Compliance

El desafío del *Compliance* en el uso de la Inteligencia Artificial

La creciente influencia de la tecnología y la inteligencia artificial (IA) han irrumpido en diversos aspectos de nuestra vida, desempeñando un papel fundamental en la toma de decisiones empresariales. Ello plantea un desafío importante: garantizar que su uso se realice en conformidad con las leyes y regulaciones vigentes.

A fin de garantizar que los sistemas de IA cumplan con las regulaciones y normas pertinentes, es crucial que las empresas incorporen el *compliance* mediante la utilización de programas de gestión de riesgos. Esto no solo asegura la conformidad legal y ética en las decisiones empresariales, sino también evita posibles sanciones y multas, y ayuda a preservar la reputación de las empresas.

El *compliance* en el uso de la inteligencia artificial es un proceso que implica asegurarse de que los sistemas impulsados por IA cumplen todas las leyes y normativas aplicables. En ese sentido:

- Incluye comprobar que las empresas y los particulares no utilizan los sistemas basados en IA para infringir ninguna ley o normativa;
- Garantiza que los datos utilizados para entrenar los sistemas de IA se recopilan y utilizan de forma legal y ética;
- Garantiza que los sistemas basados en IA no se utilicen para discriminar a ningún grupo o individuo en particular y que no se utilicen para manipular o engañar a las personas de ninguna manera;
- Implica verificar que nadie utiliza los sistemas basados en IA para invadir la privacidad de las personas o causarles algún daño;
- Garantiza que los sistemas basados en IA se empleen de forma responsable y beneficiosa para la sociedad.

Así las cosas, no podemos negar que la inteligencia artificial potencia y mejora la productividad empresarial; sin embargo, su adopción también conlleva riesgos significativos. Entre estos se incluyen la difusión de información errónea, los riesgos de seguridad empresarial y propiedad intelectual, los riesgos de violación de normas relativas a la protección de datos, entre otros. Por tanto, las empresas deben evaluar cuidadosamente estos aspectos antes de incorporar la IA en sus operaciones.

Dado que las empresas están expuestas a estos riesgos, es fundamental que adopten buenas prácticas de *compliance* en su operativa diaria. Esto implica identificar y clasificar los riesgos operativos y legales asociados al uso de la inteligencia artificial, y establecer mecanismos internos para prevenir, gestionar y responder eficazmente a dichos



Victoria Burt

victoria.burt@pstbn.com.py



Maria Alejandra Sosa

maria.sosa@pstbn.com.py

riesgos. Así pues, las empresas deben tener en cuenta las siguientes buenas prácticas:

- Establecer políticas y procedimientos claros para el uso de la IA;
- Desarrollar un programa de *compliance* exhaustivo;
- Supervisar que los sistemas de IA cumplen las leyes y reglamentos aplicables;
- Crear un marco de gobernanza de la IA;
- Garantizar la privacidad y seguridad de los datos;
- Establecer un proceso de auditoría para los sistemas de IA;
- Implantar un programa de gestión de riesgos;
- Capacitar al personal en el uso debido de la IA.

Este enfoque implica supervisar la legalidad en el uso de la IA, proteger la privacidad, y preservar la integridad y reputación de la empresa. Solo a través de esta integración responsable y eficaz de la inteligencia artificial, las empresas podrán aprovechar al máximo su potencial mientras mantienen la integridad y el respeto a las normativas, ofreciendo un entorno empresarial sólido y ético en una era de innovación tecnológica.





Practice Area News

Capacitación de la SEPRELAD sobre temas de tecnología con énfasis en activos virtuales y criptomonedas.

En el marco de la firma del acuerdo de cooperación interinstitucional con Penguin Academy, la SEPRELAD ha realizado capacitaciones sobre el desarrollo de nuevas tecnologías y metodologías (inteligencia artificial) para detectar y mitigar riesgos de lavado de dinero, con especial énfasis en el sector de activos virtuales y criptomonedas, a fin de fortalecer el conocimiento y desarrollo del enfoque basado en riesgos (EBR) de dicho sector. Ver más [AQUÍ](#).

Taller sobre nuevas tecnologías aplicadas a la detección y combate del LA/FT.

A inicios del mes de abril, 18 países miembros del GAFILAT participaron del taller sobre nuevas tecnologías aplicadas a la detección y combate del LA/FT en Panamá. Durante el evento se hicieron presentaciones respecto al impacto de la transformación digital en materia de prevención de LA/FT, los sistemas de inteligencia artificial para optimizar los procesos de detección de LA/FT, así como las técnicas investigativas para la identificación, incautación y decomiso de activos virtuales. Ver más [AQUÍ](#).

SEPRELAD emplea inteligencia artificial para analizar y clasificar ROS.

En el último informe de gestión de la SEPRELAD 2018-2023, consta que fueron reportados más de 11.800 operaciones sospechosas (ROS). A través de la Dirección General de Análisis Financiero y Estratégico, estos reportes fueron sometidos al proceso de análisis de riesgos a través de sistemas de inteligencia artificial que permitió la clasificación y priorización de aquellos reportes que arrojan riesgo de Lavado de Activos, así como el Financiamiento del Terrorismo. Ver más [AQUÍ](#).

In the Firm

• Participación en gremios profesionales.

Victoria Burt, socia de Peroni Sosa Tellechea Burt & Narvaja, líder de la práctica de *Compliance* Corporativo de la firma, y Vocal de la Comisión Directiva de la Asociación Paraguaya de Ética y Compliance (APEC), fue reelecta como miembro del Directorio de la Cámara de Comercio Paraguayo Americana.

• Participación en gremios profesionales.

Eduardo Alfaro, socio de Peroni Sosa Tellechea Burt & Narvaja, integrante de la Práctica de Derecho Corporativo y experto en asesoramiento para Proyectos de Maquila, fue electo Director de la Cámara de Comercio Paraguay-Brasil.



La eficacia del acuerdo conciliatorio en el procedimiento de reclamo

En Paraguay, la Secretaría de Defensa del Consumidor y Usuario — SEDECO — es la responsable de velar por la protección de los derechos de los consumidores y usuarios con relación a las infracciones que puedan ocurrir en las relaciones de consumo. Creada conforme Ley Nro. 4974/2013 donde se establece el ámbito de competencia, los objetivos, las funciones, se detallan las direcciones que la integran y otros.

Es innegable que los reclamos han aumentado considerablemente en los últimos tiempos, se puede colegir que esto se debe en gran parte a que los consumidores notan la efectividad en las intervenciones que realiza la SEDECO y la celeridad en los trámites, puesto que una vez presentado el reclamo, la institución imprime el procedimiento establecido en el Decreto Nro. 21004/03. Dentro del mismo, en la sección tercera se visualiza todo lo concerniente a la fijación de la audiencia de conciliación y taxativamente se describen las formalidades de este estadio procesal.

Resulta sumamente importante de manifestar la relevancia en lo que respecta a la obtención de resultados procesales que se concretan en el marco de la audiencia de conciliación, pues según las estadísticas realizadas por la SEDECO en el año 2023 en el Paraguay 8 de cada 10 reclamos terminan con acuerdos satisfactorios. Para lograr consumir un acuerdo, el consumidor debe de manera libre, consciente y voluntaria prestar su conformidad durante la audiencia que es dirigida por un funcionario del Departamento de Mediación.

El balance realizado por la autoridad competente fue más allá e incluso cuantificó monetariamente la cifra en concepto de recuperación a favor de los consumidores, ya sea por intermedio de la devolución de lo abonado, reparación del bien adquirido o el cambio del producto, dando un total de 272.000 dólares aproximadamente en el periodo de tiempo comprendido entre enero a diciembre de 2023.

La información publicada por la SEDECO cuenta con una exactitud superlativa, ya que se hizo saber a la ciudadanía que fueron presentados 1.246 reclamos en el año 2023. Siendo los mismos agrupados o discriminados por rubros donde se concluyó que el 29 % de las denuncias formuladas tuvo como destinatarios a las empresas de telecomunicaciones, el 27 % fue contra servicios



Rocio Pérez Tenace

rperez@olmedo.com.py

financieros y seguros y el 9 % tuvo como destinatarios a las empresas del rubro de electrodomésticos y electrónica con 362, 337 y 117 reclamos, respectivamente. Por su parte, el rubro vinculado a la salud alcanzó el 9 % en el total, con 115 denuncias presentadas. En lo que respecta al incumplimiento de lo dispuesto en la ley 5830/2017 "Que prohíbe la publicidad no autorizada por los usuarios titulares de telefonía móvil" más conocida como plataforma No Molestar totalizaron 81 reclamos; transporte y productos de telefonía arrojaron un total de 65 y 62 reclamos. Finalmente, en el ámbito del turismo, energía y combustibles, inmuebles, alimentos y bebidas, educación y productos informáticos se recibieron 28, 22, 20, 18, 10 y 9 reclamos, respectivamente.

Es innegable que arribar a una salida componedora como lo es el acuerdo conciliatorio es sumamente beneficioso para todos; ya que los consumidores obtienen la solución esperada, los proveedores logran culminar un proceso adverso sin sanción alguna en aquellos casos donde los acuerdos son homologados y el expediente archivado, y adicionalmente posibilita descomprimir el sistema.



Practice Area News

CXI Reunión Ordinaria del CT 7 Mercosur. El 22 de marzo de 2024 en la Secretaría de Defensa del Consumidor y el Usuario (SEDECO) se llevó a cabo la segunda jornada de la CXI Reunión Ordinaria del Comité Técnico N° 7 "De Defensa del Consumidor – MERCOSUR" Presidencia Pro Tempore Paraguay. Participaron de manera presencial las delegaciones de Brasil y Uruguay, de manera virtual las delegaciones de Argentina, Bolivia, Chile y Perú. El Comité Técnico de Defensa del Consumidor es un ámbito de encuentro y participación de todas las autoridades de aplicación de las leyes de defensa del consumidor de los países miembros del MERCOSUR y Estados Asociados. Fueron abordados los siguientes temas: los avances en materia del Manual de Buenas Prácticas en el Comercio, Protección de datos, Consumo Sustentable, otros.

In the Firm

• Reconocimientos

Abogados del Estudio Jurídico Olmedo Abogados obtuvieron importantes reconocimientos en el ranking de la guía legal Chambers and Partners Latin América 2024 en las áreas de práctica Banca y Finanzas, Corporativo y Comercial, y Resolución de Conflictos.



M&A en Paraguay: regulación vs. dinamismo empresarial

En el dinámico mundo de los negocios, las transacciones de M&A representan una estrategia crucial para el crecimiento y la expansión de las empresas. Sin embargo, es importante reconocer que tales transacciones no son meros acuerdos privados entre partes interesadas, sino que se encuentran sujetas a un escrutinio regulatorio significativo, según sea el caso.

Las aprobaciones de antitrust, así como otras aprobaciones regulatorias, tienen un impacto directo en la planificación de estas transacciones. Nos centraremos a continuación en las primeras. Algunos regímenes de control de fusiones exigen la aprobación de la autoridad correspondiente antes de cerrar o perfeccionar la transacción (*ex ante*), mientras que otros permiten la revisión y autorización con posterioridad a dicho cierre (*ex post*), los cuales son minorías en general. Existen igualmente sistemas mixtos con respecto a la exigencia del momento de notificar una transacción.

En Paraguay, la Comisión Nacional de Competencia (CONACOM) está facultada para realizar control de fusiones y, de hecho, es el área en la que la CONACOM ha estado más activa desde su creación. Aun así, el asunto respecto del momento de notificar una transacción ha generado opiniones dispares entre los sujetos obligados de la Ley 4956/2013 de "Defensa de la Competencia" (LDC) y la propia autoridad, tal como lo expresaremos seguidamente.

El debate gira en torno al plazo para notificar una operación de concentración, según lo establecido en la LDC. Algunos, capaz podríamos decir la mayoría, interpretan que es posible cerrar las transacciones y luego notificarlas, mientras que otros consideran que corresponde la notificación previa. El Decreto Reglamentario¹ establece que las notificaciones 'previas' están permitidas, lo que refuerza la posición de quienes sostienen que nuestro sistema de control de concentraciones es *ex post*. La tesis contraria, sostenida por los miembros del Directorio de la CONACOM, ha sido expresada en una respuesta a una consulta no vinculante (ver más [AQUÍ](#)), a pesar de haber aprobado transacciones notificadas después del cierre sin manifestarse respecto de la supuesta extemporaneidad.

Sumando aún más a la aparente confusión conceptual, la misma CONACOM señaló que, aunque pueda parecer contradictorio, actualmente no existe una sanción específica para aquellos quienes perfeccionan la transacción antes de la aprobación de antitrust. Esta situación difiere de otras jurisdicciones donde sí existen



Belén Rodríguez

brodriguez@vouga.com.py



Cecilia Vera

cvera@vouga.com.py

penalizaciones claras para tales acciones, en concordancia con el sistema de control de fusiones adoptado.

Ahora bien, ¿qué se debe hacer a la hora de diseñar el *timeline* de una operación? ¿Cuáles son los riesgos derivados de esta aparente confusión de interpretación de la LDC? Estas preguntas son moneda corriente. Ciertamente, la postura más conservadora es la de recomendar la obtención de una aprobación previa, a veces incompatible con el ritmo acelerado del mundo de los negocios. Las partes necesitan comprender los potenciales riesgos de cerrar una transacción sin aprobación de la autoridad: lo cual requiere un análisis detallado del impacto que la transacción tendría en el mercado relevante, así como la capacidad de identificar en forma anticipada los problemas de competencia.

En conclusión, la existente confusión conceptual prioriza la necesidad de contar con adecuada asesoría en materia regulatoria desde el día cero de la planificación de una transacción que comprenda el mercado paraguayo.

1. Decreto nro. 1490/2014 que reglamenta la Ley 4956/2013 de Defensa de la Competencia y sus modificatorias.



Practice Area News

Standard & Poor's eleva la calificación crediticia de Paraguay a BB+. La calificadoradora de riesgos Standard & Poor's anunció su decisión de aumentar la calificación crediticia del país a BB+ con perspectiva Estable. Este aumento fue anunciado diez años después del aumento de calificación a BB (Estable), en 2014.

El aumento de la calificación respondería a la mayor resistencia económica del país observada. En ese sentido, la calificadoradora tiene la expectativa de que el crecimiento económico sostenido pueda mitigar la presión del gasto y los posibles riesgos climáticos del país, además de contribuir a la capacidad del gobierno nacional para estabilizar la deuda.

La Superintendencia de Valores establece un nuevo procedimiento para la inscripción en el registro del mercado de valores. Mediante Circular SV. SG. N° 07 de fecha 21 de marzo del 2024 (la "Circular"), la Superintendencia de Valores ("SIV") determinó que las solicitudes de inscripción en el registro del mercado de valores serán recepcionadas únicamente a través de la Herramienta de Registro de Agentes ("HRA"), a partir del 25 de marzo del 2024.

A pesar de que se modifica la modalidad para presentar las solicitudes, es importante destacar que las documentaciones y requerimientos exigidos se mantienen en estricta conformidad con las normativas del mercado de valores.

In the Firm

• **Vouga asesoró al Grupo Azeta en la adquisición del 50% del capital accionario de Biggie S.A.**

Vouga Abogados ha asesorado al Grupo Azeta en su incursión al mercado retail de consumo diario, mediante la adquisición del 50% del capital accionario en Biggie. La asesoría de Vouga incluyó también el proceso de notificación de la transacción ante la Comisión Nacional de la Competencia, la cual ha autorizado la transacción incondicionalmente.

• **Vouga Abogados Facilita la Incursión de Marriott International en el Primer Hotel de Lujo "Cinco Estrellas Plus" en Paraguay.**

Vouga Abogados asesoró a Marriott International en diversos aspectos relativos a la operación y gestión del primer hotel de categoría «cinco estrellas plus» en el país. Este exclusivo establecimiento llevará la distinguida marca «JW Marriott» y será erigido por Agri Terra en el núcleo de Asunción, la capital de Paraguay.

VOUGA
ABOGADOS

Paraguay frente al Reglamento de la Unión Europea (UE) Nro. 1115/2023

En la era actual de conciencia ambiental y social, la sostenibilidad se ha convertido en una piedra angular del éxito empresarial. La adopción de prácticas comerciales responsables no solo es una opción, sino una necesidad para mantener la relevancia y la competitividad en el mercado global. En este contexto, el Reglamento de la Unión Europea (UE) Nro. 1115/2023 (el "Reglamento de la UE") emerge como un punto de inflexión para la economía paraguaya.

El Reglamento de la UE, aprobado en mayo de 2023 por el Parlamento Europeo y el Consejo, establece normas rigurosas para la comercialización y exportación de materias primas, destacándose la prohibición de productos asociados a la deforestación y la degradación forestal desde el 2021. Su objetivo es minimizar el riesgo de que productos de cadenas de suministro relacionadas con la deforestación ingresen al mercado de la UE, a partir del 01 de enero de 2025.

Con un enfoque amplio y riguroso, este reglamento abarca siete materias primas esenciales: ganado bovino, cacao, café, caucho, palma aceitera, soja y madera, junto con sus productos derivados. Su alcance se extiende desde la introducción en el mercado de la UE, incluyendo importaciones de terceros países y producción nacional, hasta la comercialización y exportación desde la UE.

Para Paraguay, cuya economía depende en gran medida de la agricultura y la ganadería, representa un esfuerzo considerable adaptarse a los requisitos establecidos en el reglamento; tanto desde el sector público, como el sector privado. Entre ellos se encuentran: (i) garantizar que los productos cumplan con los estándares exigidos por la UE en términos de ausencia de deforestación y conformidad con la legislación nacional; (ii) respaldar la trazabilidad de los productos a lo largo de toda la cadena de valor; (iii) establecer mecanismos de debida diligencia para evaluar y mitigar los riesgos asociados con la deforestación y la degradación forestal en las operaciones comerciales.

Desde el sector público, Paraguay ha conformado un equipo de trabajo entre las principales instituciones del Estado, para garantizar la competitividad y el acceso a los mercados internacionales. Esto mediante el Decreto Nro. 1541/2024 que prevé la implementación de un sistema de trazabilidad socioambiental que garantice el cumplimiento de las normativas internacionales, incluyendo el Reglamento de UE.

Para el sector privado, la adaptación requiere una revisión exhaustiva de las prácticas comerciales y de producción existentes; seguida de un registro detallado sobre el origen de las materias primas utilizadas en la producción. Este proceso, necesariamente, acarrea ajustes en los procesos y cadenas de suministro, como inversiones en tecnología y



Guillermo Jover

gjover@ferrere.com



Marcelo Rodríguez

mrodriguez@ferrere.com



Sofia Rattazzi

srattazzi@ferrere.com

capacitación, para asegurar que las empresas cuenten con las herramientas y conocimientos necesarios para cumplir con los requisitos del reglamento.

No obstante, la adaptación a este reglamento no solo representa un requisito, sino también una oportunidad para fortalecer el compromiso de Paraguay con la sostenibilidad, promoviendo la conservación del medio ambiente y el desarrollo socioeconómico en el país. Además de, también, impulsar la eficiencia en los procesos de producción, reduciendo costos y aumentando la competitividad en el mercado global.

El Reglamento de la UE es solo un ejemplo de las tantas normativas que emergen y seguirán emergiendo para impulsar prácticas más sostenibles y responsables. Si Paraguay logra abrazar los estándares internacionales con determinación y visión a largo plazo, no solo podrá mantener su competitividad en el mercado global, sino que también sentará las bases para un desarrollo más equilibrado y responsable.



Practice Area News

Presentación de la propuesta de la Plataforma de Trazabilidad Ambiental (RETA). El 19 de enero de 2024, el Ministerio del Ambiente y Desarrollo Sostenible (MADES) junto al Ministerio de Industria y Comercio (MIC) dieron a conocer la propuesta de la **Plataforma de Trazabilidad Ambiental (RETA)**. En esta plataforma, los inversionistas podrán verificar que los productos nacionales, específicamente: carne, cuero, granos y madera, cumplen con las normas ambientales vigentes en el Paraguay.

Reglamentación de la Ley de Energías Renovables No Convencionales (ERNC) en Paraguay. El 12 de febrero de 2024, el presidente de la República del Paraguay, mediante el **Decreto Nro. 1168/2024** reglamentó la **Ley Nro. 6977/2023** que "Regula el fomento, generación, producción, desarrollo y la utilización de energía eléctrica a partir de fuentes de energías renovables no convencionales no hidráulicas". Estableciéndose como autoridad de aplicación al **Ministerio de Obras Públicas y Comunicaciones (MOPC)**, a través del **Viceministerio de Minas y Energía (VVME)**.

Lanzamiento del Portal de Bosques y Usos de la Tierra. El 06 de marzo de 2024, el Instituto Forestal Nacional (INFONA) puso a disposición de la ciudadanía el **Portal de Bosques y Usos de la Tierra**. El Portal posee además un **Visor de Bosques y Usos de la Tierra**, integrando datos geoespaciales de bosques nativos, cultivos agrícolas y plantaciones forestales, con los datos de cambio de uso de la tierra.

Suspensión de la habilitación de nuevas Estaciones de Servicio y Gasolineras en Paraguay. El 19 de marzo de 2024, el presidente de la República del Paraguay, mediante el **Decreto Nro. 1400/2024** suspendió temporalmente la habilitación de nuevas Estaciones de Servicios y Gasolineras en zonas urbanas. El **Ministerio del Ambiente y Desarrollo Sostenible (MADES)** no podrá otorgar licencias ambientales, en el marco de la **Ley Nro. 294/1993 de Evaluación de Impacto Ambiental**, a proyectos vinculados a la construcción y operación de nuevos servicentros por el periodo de cinco años.

In the Firm

• **Participación de FERRERE en el Pacto Global Paraguay 2024.** Miembros de FERRERE fueron parte de la apertura oficial de las mesas temáticas del Pacto Global Paraguay 2024: (i) Derechos Humanos y Laborales, (ii) Anticorrupción y (iii) Ambiente.

• **FERRERE destaca como Firma líder en Latin American Corporate Counsel Association (LACCA).** FERRERE es una de las firmas más populares en la región, ubicándose en primer y segundo lugar en los rankings locales, por el volumen de su cartera de clientes.



FERRERE 

LACCA destaca a FERRERE por su **liderazgo en la región**

Mejoras en el sistema de compas públicas: resolución 453/2024

El 15 de febrero de 2023, entró en vigor la Resolución N.º 453/2024 ("Res. 453") de la Dirección Nacional de Contrataciones Públicas ("DNCP"), que complementa la Resolución N.º 4401/2023; ambas resoluciones tienen por objeto reglamentar las disposiciones aplicables a los procedimientos de contratación regidos por la Ley N.º 7021/2022 "De Suministro y Contrataciones Públicas" ("Ley 7021").

La Res. 453 introduce disposiciones de carácter práctico para mejorar la claridad y eficiencia de los procedimientos de contratación pública en Paraguay. Entre las medidas más importantes se encuentran:

- **Estudio de mercado:** Consiste en el análisis previo que las convocantes deben realizar para la ejecución del Programa de Planificación, Programación y Presupuesto previsto por la Ley 7021. El mismo debe llevarse a cabo en la etapa previa al Proyecto del Programa Anual de Contrataciones (Pre-PAC). El estudio tiene por objeto analizar el contexto técnico, regulatorio y económico que rodea a la adquisición de bienes, servicios, consultorías u obras públicas, siendo la información obtenida fundamental para establecer las condiciones de las transacciones que se realizarán para tales adquisiciones.
- **Apertura de acta electrónica:** Se establece la obligación para las convocantes de emitir el acta de apertura en formato electrónico, dando así mayor seguridad y transparencia a los procesos licitatorios. Este proceso debe realizarse a través del módulo "Acta de apertura electrónica" del Sistema de Información de Contrataciones Públicas ("SICP"). El acta de apertura es un documento oficial que registra los detalles de la apertura de las ofertas para los siguientes procedimientos de contratación: a) Convencionales, b) Subasta a la baja electrónica, c) Precalificación y; d) Aquellos procedimientos de contratación que utilicen el módulo de ofertas electrónicas.

Asimismo, la Res. 453 modifica los art. 3, 40 (a), 119 y 165 de la Res. 4401. Entre estas modificaciones más relevantes citamos a las relacionadas con la validez de la firma de los representantes legales de los consorcios y las personas jurídicas. Las modificaciones prevén que, en caso de firma conjunta, los representantes legales de los consorcios y personas jurídicas deberán designar a un único representante legal debidamente acreditado para la firma y presentación de las ofertas. Este es un aspecto que dinamiza significativamente los procesos de contratación que requieren firma de los oferentes.

Otro cambio significativo introducido por la Res. 453, guarda relación con la forma de instrumentación de las garantías de mantenimiento de ofertas. Anteriormente, la



Manuel Acevedo

macevedo@vouga.com.py



Silvia Benitez

sbenitez@vouga.com.py

Resolución 4401/23 establecía que era la convocante la que determinaba la forma en que se debían instrumentar las garantías en cada procedimiento de contratación. Sin embargo, actualmente los oferentes tienen la libertad de elegir cualquiera de las formas de instrumentación de las garantías dispuestas por la Ley, el Decreto y las reglamentaciones que la DNCP emita al efecto. Esta nueva disposición aplica a los procedimientos licitatorios a través de la Subasta a la Baja Electrónica.

Otro cambio significativo introducido por la Res. 453, guarda relación con la forma de instrumentación de las garantías de mantenimiento de ofertas. Anteriormente, la Resolución 4401/23 establecía que era la convocante la que determinaba la forma en que se debían instrumentar las garantías en cada procedimiento de contratación. Sin embargo, actualmente los oferentes tienen la libertad de elegir cualquiera de las formas de instrumentación de las garantías dispuestas por la Ley, el Decreto y las reglamentaciones que la DNCP emita al efecto. Esta nueva disposición también aplica a los procedimientos licitatorios a través de la Subasta a la Baja Electrónica. Además, la Res. 453 permite que, para montos inferiores a dos mil (2.000) jornales mínimos, se podrá utilizar Declaraciones Juradas como garantía de mantenimiento de ofertas. Todo lo anterior implicaría dar a los oferentes una mayor libertad de elegir entre diferentes instrumentos de garantía.

La Res. 453 busca regular de manera pragmática y ágil la aplicación de la Ley 7021. Además, busca dar mayor claridad y seguridad a cuestiones relativas al uso de firma conjunta y brindar a los oferentes mayor libertad para elegir las garantías más convenientes para su negocio.



Practice Area News

Promulgación del Decreto de la Ley de APP. El 4 de abril el Poder Ejecutivo promulgó el Decreto 146/2024 que reglamenta la Ley 5102/2013 (Ley de APP). Las novedades principales son: **(i)** la posibilidad de presentar ofertas en un solo sobre técnico-económico; **(ii)** validez de los llamados aun cuando se presente un solo oferente; **(iii)** un rol central del Ministerio de Economía y finanzas, en línea con la Ley 7021/2022 *De Suministro y Contrataciones Públicas*.

Promulgación del Decreto de la Ley 6977/2022. El 12 de febrero fue promulgado el Decreto 1168/2024 que regula la Ley 6977/2022 de fomento a la producción de energías renovables no convencionales. El Decreto regula, entre otros: **(i)** el régimen aplicable a cada tipo de licencia y sus actividades relacionadas; **(ii)** el régimen de incentivos aplicables; **(iii)** el régimen de resolución de controversias entre los licenciatarios y el Estado; **(iv)** y, se establece la fórmula de la tarifa de referencia.

Precalificación de planta de tratamiento de aguas residuales de Lambaré. El 26 de abril vence el plazo para la presentación de ofertas para la contratación de diseño y construcción de la planta de tratamiento de aguas residuales (PTAR) y emisario subfluvial de la cuenca de Lambaré. El proyecto, de 165 millones de USD, beneficiará a 335.000 personas y comprende la construcción de 22 Km de colectores; 16 Km de líneas de impulsión, 15 estaciones de bombeo, 877 Km de colectores secundarios y terciarios. La PTAR tendrá capacidad para procesar hasta 2.226 litros por segundo de aguas cloacales.

Promulgación de la Ley y el Decreto de "Hambre Cero". En abril el Poder Ejecutivo promulgó la Ley 7264/2024 (*Ley Hambre Cero*) y su Decreto reglamentario No. 1584/2024. Las normas regulan el funcionamiento del Fondo Nacional de Alimentación Escolar y tienen por objeto blindar los fondos para garantizar la alimentación de los niños en edad escolar. El número de niños beneficiados es de 1.300.000. El inicio del programa está previsto para el 1 de agosto de 2024.

In the Firm

• **Banda 1 en Chambers.** VOUGA ABOGADOS fue reconocida por Chambers & Partners como *Top Ranked Firm* en Paraguay, siendo una de las dos únicas firmas en obtener el reconocimiento de Banda 1 en las áreas de *Banking y Corporate Law*.

• **Nuevo nombramiento de socio.** VOUGA ABOGADOS ha promovido a Manuel Acevedo Scappini a Socio del Estudio. Desde su nueva posición Manuel coliderará nuestros ya experimentados equipos de derecho administrativo y regulatorio.

VOUGA
ABOGADOS

Producto crediticio para desarrolladores inmobiliarios

En esta edición queremos volcar nuestra atención en un tema esencial para el desarrollo inmobiliario, cual es la financiación de los mismos, enfocándonos en el producto que ofrecen las instituciones de Paraguay a los **desarrolladores inmobiliarios**.

Anteriormente, nos hemos hecho eco de una de las falencias que presentaba el mercado inmobiliario del Paraguay, cual es la dificultad del acceso al crédito para quienes deseen acceder a una vivienda o inmueble. Hoy evaluaremos qué tan fácil (o difícil) puede resultar acceder a una financiación para el desarrollador inmobiliario en el país.

En otros países no resulta extraño que una de las principales fuentes para la financiación de la obra en desarrollo provenga del mismo mercado con compradores que buscan adquirir una vivienda u oficina, ya sea para su propio uso o como alternativa de inversión. Sin embargo, hasta hace muy poco, sin poder sostener que esto no ha cambiado aún radicalmente, el mercado paraguayo se mostraba reacio a aprovechar las ventajas de comprar unidades en pozo, lo que a simple vista podía resultar ventajoso tanto para los compradores, que obtenían descuentos al apostar su dinero en proyectos aún en desarrollo, como para los desarrolladores que sabían que, si el producto era bueno, podían confiar en las ventas en pozo como fuente de financiación de las obras.

Sin bien las causas para dicho fenómeno podrían ser muy variadas, ha empujado a los desarrolladores a depender, aún más, de las fuentes tradicionales de financiamiento.

En el mercado paraguayo, la Agencia Financiera de Desarrollo (AFD), ha lanzado el programa PRODESI, nombre con que se identifica el producto crediticio destinado al financiamiento de viviendas. Destinado a desarrolladores inmobiliarios, sean estas personas físicas o jurídicas, residentes en el territorio nacional, con al menos 3 años de experiencia en el rubro, con 2 emprendimientos desarrollados y comercializados, como mínimo y, por supuesto, con capacidad de pago.

Los proyectos de desarrollo inmobiliario que fuesen aprobados por las Instituciones Financieras Intermediarias (IFIS), podrán ser beneficiarios de este producto, siempre que los mismos se realicen en territorio paraguayo, que contemple como mínimo 6 viviendas, que se pruebe el cumplimiento normativo municipal, ambiental, entre otros, y que el desarrollador haya realizado previamente un aporte propio de al menos el 30% del valor total del proyecto.



Adriana Sánchez Mussi
asanchez@altra.com.py

Dentro de dicho porcentaje deberá estar incluido el valor del inmueble, los gastos preliminares y de cimentación, que no podrán ser financiados por este crédito.

El plazo máximo del crédito podrá ser de hasta 5 años, incluyéndose en el mismo tanto el periodo constructivo (de hasta 36 meses) como el de ventas. Con un periodo de gracia, equivalente al periodo constructivo, durante el cual se abonarán solo intereses.

Este tipo de créditos permite elegir el tipo de moneda, dólares o guaraníes, y ofrece flexibilidad para la adecuación del plan de pagos con el flujo de fondos del proyecto. La tasa de interés final al beneficiario se obtiene de la fórmula:

Tasa AFD (para la Entidad Financiera) + Margen de la Entidad Financiera = Tasa Final para Beneficiario.

Todo el proceso del crédito se realiza en las IFIS, sin intervención de la AFD. Aprobado el crédito por las IFIS, el mismo es remitido a la AFD para que esta desembolse el préstamo, salvo que la objete.

Para conocer más acerca de este producto, acceda al siguiente link [AQUÍ](#).





Practice Area News

Condiciones para la resolución de contratos de compraventa de inmuebles. La Corte Suprema de Justicia, mediante el Acuerdo y Sentencia N° 6 de fecha 20 de febrero de 2024, ratificó la regla que el vendedor de un inmueble no podrá terminar el contrato con el comprador, si la venta se produjo a cuotas y el comprador abonó el 25 por ciento (25%) del precio total. La prohibición rige aun si las partes acordaron expresamente que podrán terminarlo en cualquier momento.

Se inauguró el Puente Héroes del Chaco. Se inauguró el Puente Héroes del Chaco, conectando Asunción con el Chaco. Con una inversión aproximada de USD 130.000.000, se proyecta que los próximos años crezca el desarrollo inmobiliario de la región con la implementación de programas de urbanización. Ver más [AQUÍ](#).

EL IVA a aplicar a los financiamientos en el marco del programa "Che Róga Porã", será del 5% sobre una base imponible del 10%. El Presidente de la República firmó el Decreto N° 1465/2024, por el cual dispone que las instituciones financieras que otorguen financiaciones en el marco del programa "Che Róga Porã", liquidarán e ingresarán mensualmente el IVA correspondiente a estas financiaciones aplicando la tasa del cinco por ciento (5%) sobre la base imponible del diez por ciento (10%) del monto de los intereses, comisiones y recargos de la financiación. Ver más [AQUÍ](#).

In the Firm

• **Nuevas incorporaciones.** Altra Legal inició el año 2023 con la incorporación de dos nuevas colaboradoras: las abogadas Laura Natalia Gómez Benítez y María Paula Pérez Vázquez y la contadora pública Arami Soterias.

• **Cervepar, cliente de Altra Legal, obtiene su certificación como empresa B.** La Certificación de Empresa B representa el reconocimiento a las empresas que cumplen con los más altos estándares de desempeño social y ambiental, transparencia y responsabilidad.

ALTRALEGAL
Especialistas en negocios

Firma Digital en la Práctica

Hoy tenemos tres firmas, la: (i) ológrafa/manuscrita; (ii) firma electrónica "no cualificada" ("FENC"); y (iii) firma electrónica cualificada (i.e., "firma digital" en la ley anterior) ("FEC"). La firma manuscrita es el autógrafa del firmante que no puede sustituirse por signos ni por iniciales (e.g., una huella dactilar no puede ser firma – salvo limitadas excepciones). La firma ológrafa posee una presunción legal de autenticidad, salvo que la misma se impugne (Art. 404 del Código Civil –"CC"– y 307 del Código Procesal Civil). Así, el que tiene que probar que la firma es falsa es quien alega su falsedad mediante la prueba pericial caligráfica y otros medios de prueba. Siempre que hablamos de firma ológrafa, nos referimos a una firma que se escribe sobre un documento en papel en una dimensión física.

Fuera de la dimensión física, está la dimensión electrónica que no se solapa con la física y en donde existen solo los documentos electrónicos. Éstos son los emails, archivos Word, PDF, facturas electrónicas, etc. En esta dimensión electrónica, la FENC es cualquier mecanismo electrónico que manifiesta el consentimiento del firmante. Por ejemplo, si me ofrecen comprar un reloj por email, y yo acepto por email, ese intercambio se considera FENC y manifiesta mi consentimiento. Similarmente, mi click en "Aceptar" los términos y condiciones de Netflix también es FENC. Las firmas generadas por DocuSign, Adobe Sign, etc. también se consideran FENC. Éstas poseen pleno efecto jurídico y son admisibles en ámbitos públicos y privados. Si bien la Ley N°6822/21 ("LSC") no lo dice expresamente, por aplicación práctica de su Art. 40, es posible sostener que el efecto jurídico de la FENC es exactamente igual a la firma ológrafa, puesto que para ambas aplica el Art. 404 del CC; ambas gozan de presunción de autenticidad y del mismo mecanismo de impugnación. Esto es opuesto a lo que decía la ley anterior, según la cual quien debía probar que la firma electrónica era verdadera era quien invocaba su validez (mientras que ahora, debe probar la falsedad de la firma, quien alega su falsedad).

Finalmente, la FEC es la que está certificada por un Prestador Cualificado autorizado por el Ministerio de Industria y Comercio. La FEC se diferencia de



Alvaro Rojas

alvaro.rojas@berke.com.py



Manuel Arias

manuelarias@berke.com.py

la FEC en que, al estar certificada por dichos prestadores, posee mayor nivel de seguridad ya que esos prestadores aseguran que la FEC corresponde al firmante y que cualquier modificación introducida al documento luego de agregada la FEC, será detectable. Conforme a la LSC, la FEC tiene un efecto jurídico equivalente a la firma ológrafa. No obstante, la aplicación práctica del Art. 40 de la LSC conduce a una conclusión distinta: que el efecto jurídico de la FEC es *superior* a la ológrafa. Ello debido a que dicho artículo *solamente* admite impugnar la FEC cotejando: (i) el certificado cualificado; y/o (ii) el dispositivo cualificado que la creó. Por el contrario, la firma ológrafa permite *todo* medio de prueba para su impugnación. Por lo tanto, en la práctica, el efecto jurídico de la FEC no es equivalente al de la firma ológrafa, ya que el universo de impugnación de la FEC se encuentra sustancialmente limitado. Eso lleva a muchos a argumentar que la FEC tiene mayor certeza y rigor que la firma ológrafa y algunos incluso asimilan la vinculación de la FEC con el firmante (de nuevo, en términos prácticos) a la que otorga una certificación de firmas hecha ante un Escribano





Practice Area News

Paraguay y Uruguay acordaron el reconocimiento de certificados de firma digital. El 13/12/2023, Paraguay y Uruguay firmaron un MOU para coadyuvar en la implementación del reconocimiento recíproco de los certificados de firma digital.

Entró en vigor el Acuerdo De Reconocimiento De Firma Digital Del Mercosur. En Paraguay entró en vigor el pasado 24/08/2023 el "Acuerdo De Reconocimiento Mutuo De Certificados De Firma Digital Del Mercosur". El Acuerdo fue firmado el 5 de diciembre de 2019 por Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay.

Documentos de Identidad Digital plenamente operativos. Bajo el amparo de la Ley N°7177/23, el MITIC ha puesto a disposición desde finales de noviembre de 2023 el acceso a los documentos de identidad en formato digital, incluyendo la cédula de identidad y la licencia de conducir.

Firma Electrónica No Cualificada para Funcionarios Públicos. Desde diciembre de 2023, el MITIC y el MIC han puesto en marcha la Infraestructura de Clave Pública (ICP) para la Administración Pública del Paraguay que en esencia permite que los funcionarios públicos accedan a una firma electrónica no cualificada (en la cual, el prestador de la firma electrónica no cualificada es el MITIC).

In the Firm

• Incorporaciones/Retornos.

BKM recibió el retorno de sus Asociados Ricardo López y Camila Solalinde, quienes obtuvieron un LL.M. de la Universitat Pompeu Fabra Barcelona, y la King's College London, respectivamente.

BKM incorporó a Claudia Figueredo, una LL.M. de Harvard University y ex Relatora del Ministro de la Corte Martínez Simón. También sumó a Lia Meyer, especialista en Derecho Societario.



• Academia.

Tras ganar la beca Chevening, nuestro Asociado Gastón Segovia está cursando una Maestría en la Universidad de Bristol.



REVIEWS **LEGALINDUSTRY**

**CASOS
DESTACADOS**



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

Firmas Colaboradoras



BKM | BERKEMEYER

FERRERE

VOUGA
ABOGADOS



Colab Asesoró a Agentes Colocadores en Emisión de Bonos Soberanos en Paraguay.

Se brindó asesoramiento a Citigroup Global Markets Inc., Itaú BBA y Santander, como agentes colocadores, en la emisión de bonos soberanos de la República del Paraguay bajo las regulaciones S y 144A, por un valor total de USD 225,858,000. Estos bonos corresponden a una emisión adicional con un monto principal, vencimiento en 2050 y una tasa del 5,400%, como parte de las operaciones financieras de 2021. El equipo proporcionó orientación estratégica y asistencia técnica en todas las etapas del proceso de emisión, asegurando el cumplimiento normativo y la eficiencia en la transacción

Fuente: **Colab**.



BERKEMEYER brinda asesoramiento al Grupo Luksic en la compra de todas las acciones de Enex Paraguay S.A.E.

BKM|Berkemeyer, liderado por Manuel Arias y con la colaboración de Andrés Nasser, Álvaro Rojas, Antonio Villa Berkemeyer y Camila Solalinde, asesoró en las negociaciones, asuntos societarios y redacción de contratos. Se garantizó una transición fluida y se brindó respaldo al mercado local. El 20 de febrero, el Grupo Luksic adquirió la totalidad del paquete accionario de Enex Paraguay S.A.E., incluyendo el 45% de las acciones que pertenecían a Sudameris Bank S.A.E.C.A. Esto consolidó a Enex Investments Paraguay S.A., del Grupo Luksic, como el único propietario de Enex Paraguay S.A.E., tras haber controlado previamente el 55% de las acciones.

Fuente: **BKM**.

FERRERE



FERRERE Asesora a Nutrex en una Significativa Adquisición en el Mercado Local.

FERRERE asesoró a Nutrex, una empresa agroindustrial con operaciones en varios mercados regionales, en la adquisición de una planta de procesamiento de granos y otros activos de ContiParaguay. Además, FERRERE seguirá apoyando a Nutrex en su plan de inversiones en Paraguay, que incluye la compra de tierras, la optimización de la planta, la contratación de personal, mejoras logísticas y la construcción de nuevas instalaciones. Esta iniciativa refuerza la presencia local de Nutrex y fortalece sus operaciones en la región. El equipo de FERRERE, liderado por el socio Carlos Vasconellos e integrado por profesionales como Luis Marcio Torales, Laura Magaly Fernández y Josefina Sosa, está proporcionando un asesoramiento integral.

Fuente: [Ferrere](#).

VOUGA
ABOGADOS



Vouga Abogados Establece Alianza Estratégica con Sistema B Paraguay.

Vouga Abogados, a través de su división especializada Vouga Venture Capital Advisors (Vouga VCA), se ha unido a Sistema B Paraguay. Esta colaboración tiene como finalidad brindar a las Empresas B locales acceso a los servicios personalizados del estudio. Asimismo, Rodolfo G. Vouga, Georg Birbaumer y Cecilia Vera participaron como ponentes en un webinar organizado por Sistema B, donde explicaron los beneficios y servicios disponibles. Esta asociación demuestra el compromiso de Vouga Abogados con el desarrollo y fortalecimiento de la comunidad de Empresas B en Paraguay, apoyando a las compañías que buscan generar un impacto positivo en los ámbitos social, ambiental y económico.

Fuente: [Vouga](#).

REVIEWS

LEGALINDUSTRY

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



Follow our social media!



REVIEWS

LEGAL INDUSTRY

