

IBA Latinoamérica 2025: Estudios chilenos plantean sus retos a 2030

Más de 800 abogados de distintas partes de Latinoamérica, entre ellos más de 100 chilenos, se encuentran esta semana en Lima, Perú, participando en el foro anual organizado por la International Bar Association (IBA).

El encuentro denominado Conferencia Bienal del Foro Regional Latinoamericano de la IBA: El camino hacia 2030 en América Latina, analizará diversos temas como las principales tendencias en fusiones y adquisiciones, con especial enfoque en private equity y venture capital; transición energética e infraestructura; compliance y los cambios regulatorios en un entorno de constante incertidumbre política.

La apertura del encuentro (este miércoles) estuvo a cargo del presidente de la IBA y socio de Carey, Jaime Carey, quien enfatizó que “en tiempos difíciles y de creciente polarización, es fundamental defender el Estado de Derecho, la independencia judicial y la seguridad jurídica. La incertidumbre legal en América Latina representa un reto para la profesión, pero debemos mirar al futuro con optimismo”, dijo.

En este artículo, destacados abogados locales que participan del encuentro plantearon sus prioridades para los próximos cinco años. **Una colaboración de Anita Encina y Francisca Domínguez, desde Lima.**

Alessandri Abogados, una mayor eficiencia de la mano de la IA

El socio de Alessandri Abogados, Felipe Cousiño, señaló que como estudio proyectan que en los próximos años habrá un aumento en la carga de trabajo, impulsado por la creciente complejidad regulatoria en áreas clave –como cumplimiento, tecnología y protección de datos–, lo que traerá mayores desafíos legales para sus clientes.

En concreto, el abogado recalcó que la demanda por servicios legales especializados continuará en ascenso, y que las

áreas más cotizadas serán litigios y arbitrajes, en particular en la industria inmobiliaria; *compliance* y regulación; ciberseguridad y protección de datos personales; y fusiones y adquisiciones.

En este escenario, Cousiño enfatizó que “la automatización y la IA ofrecen oportunidades para mejorar la eficiencia”.



Barros Errázuriz, la importancia de la capacidad de adaptación a los cambios

Para la socia de Barros Errázuriz, María Fernanda Espinosa, los desafíos que tendrán que afrontar en el futuro están ligados a la capacidad de adaptación a los cambios en la industria legal. Por ejemplo, la abogada destacó la necesidad de implementar herramientas tecnológicas que optimicen la eficiencia del trabajo y garanticen la seguridad y privacidad de la información de clientes.

Además, “es crucial destacar la impor-

tancia de diferenciarnos y ofrecer un valor agregado a clientes en un mercado cada vez más competitivo”.

Finalmente, Espinosa abordó el desafío de la captación y retención de talento, especialmente considerando las nuevas expectativas y necesidades de las generaciones más jóvenes.



La clave según Barros Silva Varela & Vigil: talento joven y herramientas innovadoras

De acá al 2030, el estudio Barros Silva Varela & Vigil quiere seguir desafiando al mercado legal chileno, “sin duda uno de los más competitivos de América Latina”. Con este objetivo en mente, el socio Jorge Vigil recalcó que como firma buscarán crecer en tamaño y posicionamiento, tanto a nivel nacional como regional. “Las oportunidades están en todas las áreas, pero creemos que nuestra capacidad en M&A será un *driver* importante”, seña-

ló el abogado.

Asimismo, Vigil comentó que invertir en talento joven y en herramientas innovadoras será clave, ya que les permitirá fortalecer su capacidad de asesorar en transacciones complejas y regulaciones emergentes, especialmente en Chile, pero también acompañando a sus clientes en América Latina y el mundo.



Bofill Mir Abogados y expansión de nuevas áreas como un motor clave

En los últimos tres años, Bofill Mir Abogados ha crecido un 30% anual, lo que el estudio cataloga como un total desafío. En este contexto, la socia de la firma, Ana María Yuri, aseguró que el plan estratégico actual es crecer sostenidamente en los próximos años. "La expansión de nuevas áreas -medio ambiente, energía, *life sciences*, *compliance*, datos y tecnologías-, es un motor clave de crecimiento. Potenciare-

mos estos sectores estratégicos, que lideran la innovación, fortalecen y complementan de manera esencial el desarrollo de M&A y Corporativo". En paralelo, buscarán implementar cambios corporativos para ser más ágiles y responder con mayor precisión a los desafíos actuales de sus clientes.



Guerrero Olivos fortalecerá área de M&A ante reactivación del mercado

"Queremos seguir creciendo y consolidándonos, especialmente fortaleciendo nuestra área de M&A, aprovechando la reactivación de ese mercado", dijo el socio del estudio, César Gálvez. Por otro lado, enfatizó que "la evolución del mercado exige diversificación y especialización en áreas clave como *fin-tech*, *venture capital*, *compliance*, baterías, litio, hidrógeno verde y *data centers*", todas materias que ya ven y podrían

profundizar. También destacó dentro de los focos de la firma para los próximos años un mayor impulso al liderazgo femenino tanto a nivel interno como externo, a través del programa denominado *Legal Advice for Women (LAW)*, impulsado por abogadas de la oficina.



Cariola y la relevancia de la visibilización del talento

La mayor oportunidad que ve Cariola de acá al 2030 tiene que ver con la visibilización del "gran talento que tenemos, y que vemos como nuestro principal activo", además de continuar potenciando la colaboración entre sus distintas áreas de especialidad, lo que realmente da valor agregado al ejercicio de nuestra práctica profesional", detalló la socia del estudio, Andrea Saffie. La experta explicó que el principal de-

safío que tendrán que enfrentar como firma es entregar la confianza a los inversionistas extranjeros, para que así pueden seguir confiando en Chile como plataforma de inversión, atrayendo capitales y aportando al crecimiento del país, "saliendo del 2% que se proyecta actualmente".



Morales & Besa ve oportunidades en nuevas áreas junto con la minería

Morales & Besa ve oportunidades en áreas nuevas, como TI y protección de datos, y en *compliance*, especialmente en temas de investigaciones internas. Además de disciplinas tradicionales como financiamiento y M&A, que seguirán muy activas. "En materia de infraestructura habrá mucha actividad -mejoramiento de carreteras, plantas de desalinización, almacenamiento y nuevas fuentes de energía-, y veremos

mucho requerimiento de asesoría en las áreas mineras, de proyectos y financiamiento", enumeró la socia administradora, Macarena Laso. La experta también mencionó entre las prioridades del estudio para los próximos años, el fomento de la paridad y la diversidad.



Carey: fortalecer el rol de asesor estratégico

Para Jaime Carey existen desafíos de distinta índole, y la mayoría son transversales a todas las jurisdicciones, por ejemplo, "la incertidumbre jurídica, que dificulta la asesoría debido a interpretaciones cambiantes de las normas y a la demora en la resolución de conflictos en los tribunales". Pero, a su juicio, este escenario también genera oportunidades para fortalecer el rol y posicionamiento como asesores estratégicos, ofreciendo

soluciones que mitiguen los riesgos regulatorios y entregando certeza a inversionistas. Sobre nuevas áreas para incorporar o fortalecer mencionó ciberseguridad y la regulación de inteligencia artificial (IA), que están adquiriendo relevancia, lo que exige la formación de equipos especializados.



NLD Abogados: Más disciplinas de apoyo a los M&A

Según detalló el socio de NLD Abogados, Paulo Larrain, la firma especialista en fusiones y adquisiciones proyecta su crecimiento de acuerdo a los requerimientos de cada transacción. "Planificamos crecer según las especialidades actuales que esas transacciones suelen requerir -derecho corporativo, financiamiento, resolución de conflictos, temas laborales, *compliance*-. (A futuro) Se requerirá asesoría en

ámbitos regulatorios específicos fuera de M&A. Por ejemplo, el *compliance* en derecho ambiental y energías renovables, la estructuración de M&A en un contexto cada vez más hiper digital, regulaciones de criptomonedas y *blockchain*, etc.", apuntó el abogado.



Fischer y Cía busca crecer sin perder la cultura

La socia de Fischer y Cía, Isabel Espinoza señaló que el plan a 2030 del estudio es continuar creciendo sin perder la cultura organizacional, además de consolidar nuevas áreas de práctica, junto con retener y captar el mejor talento. La experta destacó el salto que ha tenido la firma desde que partieron en 2021, donde además han sumado otras disciplinas como la inmobiliaria, judicial y laboral, además de consolidar el área

tributaria. Sobre lo que viene, dijo que miran con atención el desarrollo de la IA, ya que puede ser muy útil para extraer y sistematizar información, pero -advierte- en ningún caso "reemplaza la labor de firmas que apuesten por un servicio más personalizado y sofisticado como la nuestra".



Palma Abogados apuesta por nuevas áreas y el sur de Chile

"Vemos años llenos de oportunidades y desafíos. Esperamos un pronto cambio en el ciclo económico, que refuerce la necesidad de servicios legales en tradicionales áreas de expertise, de índole financiera, laboral, tributario, judicial y arbitraje", adelantó el socio del estudio, Juan Eduardo Palma. Sobre el plan de negocios a 2030 de la oficina, destacó áreas como Palma Tech, que tiene relación con el desarrollo tecnoló-

gico, protección de datos, inteligencia artificial, emprendimiento y *venture capital* y, Palma Sur, que atiende fuertes focos de innovación empresarial generándose en el sur de Chile. Además, reveló que próximamente sumarán nuevas disciplinas a su ámbito de acción: regulatoria, libre competencia y *compliance*.



Grupo Evans ve gran potencial en infraestructura digital

Se trata de una firma especialista de energía, territorio e infraestructura que cuenta con 45 profesionales, de los cuales 15 son ingenieros, parte del *spin-off* Enlace Ingeniería, que los apoya en asesorías técnicas en relación a la ingeniería de las concesiones eléctricas. Justamente esta estructura es la que soportará el crecimiento del Grupo Evans, que ve un gran potencial en la infraestructura digital.

De hecho, la firma se ve en 2030 como un actor relevante en el desarrollo de proyectos de energía renovable asociados a *data centers*. Y, según dijo uno de sus socios, José Miguel Hernández, ven mucho potencial también "en desarrollos de desalación y acueductos".



PPU va por más áreas de práctica, retención del talento y foco en IA

"Nos trazamos metas para reforzar áreas y desarrollar nuevas prácticas vinculadas a sectores de la economía donde vemos potencial", así es como la socia de PPU, Constanza Rodríguez describió el trabajo interno que realiza la firma para delinear el futuro. La idea, dijo, es crecer controladamente y con metas claras en términos de productividad y rentabilidad. Asimismo, añadió que otro punto importante continuar

siendo la gestión interna desde dos perspectivas: la atracción y retención de talento para asegurar el recambio generacional, así como una mayor inversión en tecnología y seguridad con foco en IA "para optimizar procesos, mejorar eficiencia y ofrecer servicios innovadores", destacó.

