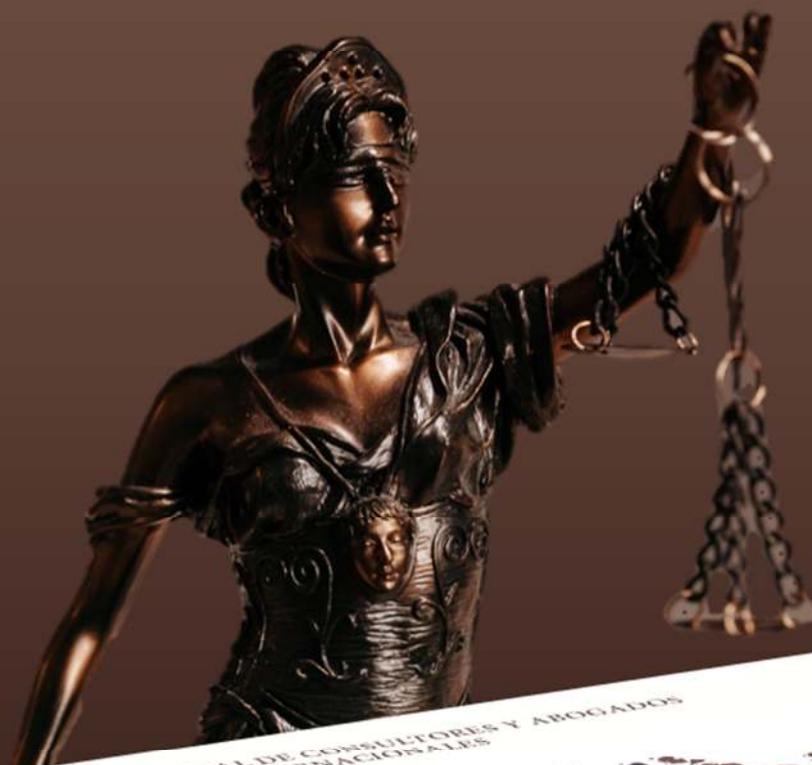


DEBATES LEGALES

Boletín Semestral
No. 2



ALCANCE GLOBAL DE CONSULTORES Y ABOGADOS
INTERNACIONALES



CONSULTORES
Y ABOGADOS
INTERNACIONALES

NOTA EDITORIAL

Este segundo número del Boletín Debates Legales comprende nuestras tres secciones habituales: Dentro del Debate, Mundo Jurídico y Novedades Bibliográficas. La primera sección, nos presenta varios artículos de nuestros especialistas jurídicos sobre una amplia gama de temáticas de interés como son: la mediación de conflictos, las franquicias, las MIPYMES, el contrato de asociación económica internacional, el arbitraje y los modelos de prevención de delitos en las empresas. También ponemos a disposición del lector una reflexión sobre el Derecho Digital en Cuba como resultado de la investigación que desarrolla una estudiante de la Facultad de Derecho que realiza prácticas en nuestro Bufete.

La sección Mundo Jurídico, nos muestra varios artículos de autores extranjeros que se enfocan en temas como: las inversiones en las firmas legales; la importancia de las “habilidades blandas” en la profesión de abogado; la importancia de las nuevas tecnologías en la contratación de los especialistas jurídicos y el marketing en los servicios legales.

En la sección Novedades Bibliográficas, se presenta un breve resumen sobre libros digitales recientes que comprenden diversas temáticas muy actuales como: daños digitales y derechos de la personalidad; habilidades emocionales de los abogados; el arbitraje marítimo y el Derecho Digital.

Esperamos que este segundo número de nuestro Boletín continúe motivando a los lectores a establecer espacios de debate sobre las temáticas jurídicas de mayor actualidad y relevancia.

EQUIPO DE TRABAJO

Sandra Rodríguez Pe / Presidenta y Directora General

Leslie Carrodegua Rodríguez / Especialista en Marketing y Comunicación

Rafael González Morales / Consultor

CONTENIDO

DENTRO DEL DEBATE

- La mediación de conflictos en Cuba: Próximos pasos / **Página 4**
- De la Franquicia fallida, la enseñanza para continuar / **Página 6**
- Breves consideraciones sobre el régimen jurídico de las pymes, su constitución, formación y operación, un año y medio después. / **Página 10**
- Los Compliance Programs: Modelos de prevención de delitos de las empresas / **Página 15**
- El contrato de Asociación Económica Internacional en la ley y la práctica jurídica / **Página 18**
- La medida cautelar y el arbitraje al amparo de las nuevas normas procesales / **Página 21**
- Derecho Digital: una introducción al entorno jurídico cubano / **Página 25**

MUNDO JURÍDICO

- Las decisiones de inversión en las firmas / **Página 28**
- La importancia de las soft skills en la profesión de abogado / **Página 30**
- La importancia de las nuevas tecnologías en la selección de abogados / **Página 33**
- El marketing en los servicios legales / **Página 35**

NOVEDADES BIBLIOGRÁFICAS

- Daños digitales y derechos de la personalidad: determinación del tribunal competente en conflictos internacionales originados en la red / **Página 38**
- La inteligencia que le falta al Derecho: Habilidades emocionales para abogados / **Página 38**
- El Arbitraje Marítimo en Londres / **Página 39**
- Derecho Digital: Esquemas y casos prácticos para su estudio / **Página 39**



LA MEDIACIÓN DE CONFLICTOS EN CUBA: PRÓXIMOS PASOS

Por: Lic. Sandra Rodríguez Pe. Consultores y Abogados Internacionales

En Cuba, la solución de conflictos por medios alternativos alcanzó reconocimiento constitucional por primera vez en la Constitución de 2019 cuando en su artículo 93, refrenda como un derecho subjetivo, la solución de conflictos por medios alternativos, dejando así abierta su aplicación a todas las materias del Derecho, lo que encuentra respaldo en la reforma legislativa que se viene llevando a cabo en el país.

Hasta esta fecha, solo se regula la mediación en el ámbito comercial por medio de la del Decreto Ley 250 “De la Corte Cubana de Arbitraje Comercial Internacional”, donde se preceptúa que, “La Corte como método alternativo de solución de controversias, puede prestar servicios de mediación a las personas naturales y jurídicas que así lo interesen bajo los principios de neutralidad, equidad, confidencialidad y eficacia” y que “Puede someterse a mediación las materias susceptibles de transacción, desistimiento, o negociación del conocimiento de la corte”.

Derivado de lo regulado en la norma antes descrita, se dictó por el Presidente de la Cámara de Comercio la Resolución 9 del 2018, Reglamento de Mediación, la que indica que es

elegible para los casos o asuntos derivados de las relaciones comerciales.

La Ley 140/2021 “De los Tribunales de Justicia”, regula en su artículo 7 que los tribunales reconocen los métodos alternativos de solución de conflictos y nuestro “Código de Procesos”, reconoce la ejecutividad de los acuerdos derivados de los métodos alternos de solución de conflictos homologados ante tribunal y procura conciliar los intereses de las partes en litigio o derivarlo a la mediación. Por otra parte, el “Código de las Familias” propone aspectos del procedimiento de mediación familiar, incluso la posibilidad de homologación de los acuerdos ante notario público. En esta materia se consideran asuntos mediables aquellos en que los intereses de parte no afecten el interés público y no exista desequilibrio de poder ni violencia en cualesquiera de sus manifestaciones.

Los procedimientos de práctica de la mediación alcanzarán su reconocimiento en el próximo Decreto Ley “Sobre la Mediación de Conflictos”. Para su elaboración se estudiaron las legislaciones de países como Argentina, Brasil, Canadá, Colombia, Ecuador, Estados Unidos, México, Panamá, Venezuela y China.

Dentro de sus principales aspectos se destacan los siguientes:

1. Define la mediación como método voluntario, confidencial y flexible de gestión y solución de los conflictos, iniciado a petición de al menos uno de los interesados y aceptado voluntariamente por la contraparte.
2. Excluye del ámbito de aplicación de la norma jurídica a los procedimientos de Mediación Comercial Internacional, el cual es regulado por la Cámara de Comercio de la República de Cuba y es prestado como servicio por la Corte Cubana de Arbitraje Comercial Internacional adscripta a dicha entidad.
3. Identifica como principios: voluntariedad, equidad, legalidad, buena fe, intervención mínima, honestidad e imparcialidad.
4. Define las personas que podrán actuar como mediadores, así como las prohibiciones y motivos para la pérdida de esta condición.
5. Regula los sujetos que pueden acceder a la mediación como cualquier persona natural o jurídica con algún interés legítimo.
6. Otorga fuerza vinculante a los acuerdos logrados en el procedimiento de mediación.

Esta norma representa el necesario balance y equilibrio del sistema normativo. La gestión y solución de los conflictos pasa a ser responsabilidad de sus propios protagonistas y encuentra una vía expedita de realización, expande el concepto técnico-jurídico de “justicia” y ubica a la sociedad cubana en un escalón superior de civilidad en el tratamiento de sus conflictos por su efectivo componente educativo de cultura de paz.

En nuestro país, los proveedores de servicios de mediación se encuentran en la Corte Cubana de Arbitraje Comercial Internacional, de manera exclusiva hasta este momento.

Existe una Lista de Mediadores que se subordinan a la Corte Cubana de Arbitraje Comercial, y componen a la misma. Las reglas de la mediación no prevén requisitos mínimos para la selección de los mediadores, no obstante, los que integran la lista de mediadores de la Corte Cubana son profesionales del derecho, debidamente habilitados como mediadores.

Estos mantienen una constante capacitación en el dominio de las más novedosas técnicas del medio, son Licenciados en Derecho y habilitados en la materia de mediación. Los mediadores se preparan en el dominio de otro idioma, se forman en las ramas del derecho consideradas mediables y se capacitan en las normas, técnicas y herramientas a utilizar como mediadores.



DE LA FRANQUICIA FALLIDA, LA ENSEÑANZA PARA CONTINUAR

Por: MSc. Esperanza Colomé Rodríguez, MSc. Tania Perera Noa, MSc. Marlene Hidalgo Miranda. Consultores y Abogados Internacionales

Desde hace unos años, la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) aboga e incentiva a la instauración de la franquicia como método para avanzar con rapidez en lograr un negocio exitoso para el emprendedor. Para ello circula textos¹ de diversa índole, mostrando las ventajas y características de este tipo de negocio, como modo de desarrollar el mercado con prontitud, así como su “mayor virtud”: la concesión de licencias de derechos de propiedad intelectual como su pilar fundamental.

La propia OMPI, en su texto “Guía de Franquicias”, repasa que este tipo de negocio no tiene límites en cuanto al tipo de mercado sobre el cual aplicar la franquicia. Sin embargo, la “Guía” es categórica al definir que “puede aplicarse a cualquier actividad económica para la que se haya desarrollado un sistema de fabricación, procedimiento y/o distribución de productos o prestación de servicios. Este «sistema» es el que es objeto de la franquicia”.²

Con lo cual, hablar de ventajas o desventajas del negocio franquicia es trivial, si estamos de espaldas a la definición previa, de si disponemos o no de un producto o servicio “franquiciable”, así como de los riesgos que también pesan sobre el Franquiciador, o sea, aquel que ofrece la franquicia.

En este sentido, corresponde preguntarse: ¿qué es la franquicia? El negocio denominado “franquicia” es lo suficientemente popular en el mundo comercial internacional, como para que encontremos una profusa literatura sobre esta figura que abarca desde lo histórico, lo social y lo económico. En la actualidad se le adicionan incluso, cuestiones de tipo emocional, las cuales tienen fundamento en el mayor o menor sentido de pertenencia que se tenga con el objeto del negocio.

En el sitio digital:

<https://lemornebrabant.com/consultores-franquicias/caracteristicas-franquicias/> se ha

¹ VER: “GUIA DE FRANQUICIAS”. Oficina Internacional de la OMPI. 1994

² Ver: “GUIA DE FRANQUICIAS”. Oficina Internacional de la OMPI. 1994. Pág. 9. Introducción. “Una breve explicación sobre el sistema de franquicias”.

sintetizado ello hasta el punto de convertirlo en “puntos” a revisarse, de modo tal que cualquier negocio puede partir de los mismos como base para autoevaluarse. De este modo, se logran dos cosas al unísono: definir el concepto de franquicia, y determinar si el autoevaluado dispone de un negocio con los caracteres que le son atribuidos a este negocio. Para ello listan los siguientes:

7. Ser una fórmula comercial probada y consolidada.
8. Hay un know-how que se puede transmitir.
9. Existe un contrato entre las partes

A través del contrato de franquicia se crea una relación jurídica entre el dueño de la franquicia o empresa matriz y sus franquiciados. Aunque ambas partes son independientes a nivel jurídico y financiero, hay una serie de derechos y obligaciones que deben respetarse y cumplirse.

Para que la franquicia funcione, el franquiciado se compromete a seguir en todo caso las indicaciones procedentes de la empresa matriz y actuar conforme al know-how que se le ha traspasado.

10. El franquiciador debe apoyar al franquiciado.

Otro elemento característico de esta relación jurídica es que el dueño de la franquicia debe brindar siempre su apoyo al franquiciado (mientras este cumpla con lo previsto en el contrato), a fin de que este pueda lograr las metas que se haya propuesto. Sin supervisión, control y apoyo, la franquicia no tendría ninguna razón de ser.

11. Existencia de un área de exclusividad

A fin de garantizar que el franquiciado tendrá negocio, la empresa matriz se compromete a que solo él pueda actuar dentro de una determinada área geográfica, lo que le asegura un cierto volumen de clientes.

Gran coincidencia de textos declaran como un precursor del sistema de franquicia en este formato desde 1862 a Isaac Singer, el inventor de las máquinas de coser, quien decidió que para que su gran invento llegara a más personas, otorgó a su propia fuerza de ventas, sus máquinas, y los capacitó para que ellos revendieran en sus propios puntos de ventas. Aplicó la colaboración entre empresarios independientes para la conquista de un fin común.

- En la normativa legal cubana.

La República de Cuba se afilia a la premisa de la OMPI con la cual no se requieren reglas específicas para la franquicia. En consecuencia, son inexistentes normas legales específicas para la franquicia, transitando por las normas generales para la elaboración de contratos atípicos, de colaboración, mutuos. Lo cual deja margen a que el marco regulatorio no aplique reglas de comportamiento al FRANQUICIADOR, ni exista un Registro Nacional de Franquicias. En la práctica cubana.

La práctica cubana ha mostrado que la mayoría de las franquicias instaladas en el extranjero (concentradas mayoritariamente en marcas gestionadas por el sector turismo), fracasan en un término promedio de tres años en adelante, al final de los cuales el FRANQUICIADO se desliga del negocio, apropiándose de los valores transmitidos.

La realidad nos muestra que, al igual que en otras materias comerciales, se hace patente el desconocimiento de la legislación del país donde se actúa como FRANQUICIADOR; propiciando que se desplieguen procesos judiciales que absorben los beneficios económicos recibidos en el negocio; o que lleguemos a un estado de inacción total por desconocimiento. En ambos casos, el denominador común es la carencia de un estudio previo de la legislación aplicable, que

debió formar parte del estudio de factibilidad de la franquicia.

Ese desconocimiento de Derecho Comparado previo, también apunta a otro riesgo, el de ser objeto de procesos judiciales atípicos, fundados en la imputación de posible defraudación, tal como hoy se hace común, y que resulta otro escenario a tener en cuenta para evitar. Ejemplos de ello mostramos los siguientes:

- <https://www.expansion.com/empresas/2022/06/23/62b4652be5fdea2a7b8b45fb.html>
- <https://www.elconfidencial.com> › Alma, Corazón, Vida
- <https://www.cremadescalvosotelo.com> › noticias-legales Una treintena de franquiciados se sumarán a la denuncia por ...
- <https://hedillaabogados.com> ¿Es Día una estafa disfrazada de franquicia? › estafa-franquicia-dia

Por tanto, estudiar el “caso fallido” en la práctica cubana es el camino más efectivo para aprender de los errores, literalmente.

Al unísono, se nos hace explícito el desconocimiento de la materia Propiedad Intelectual y Propiedad Industrial en gran cantidad de sectores de la economía, en que ante la petición de informes sobre la materia, todos acuden a la básica información sobre mero acto registral y sus efectos (concesión, recuperación, caducidad, entre otros). Sin embargo, en ninguno de esos informes existe el tratamiento a materias tales como:

- apreciación económica del signo distintivo registrado y sus posibles incidencias (cuánta erogación se ha invertido en el signo distintivo desde que fue objeto de registro, a fin de que el asiento contable funcione como valor económico del mismo);

- estrategia marcaria que se proyecta desplegar en un enclave geográfico diferente del entorno donde se ubica la entidad que sostiene el intangible (posibilidad de licenciar una marca a tercero de la zona, a fin de que siga diseminándose el conocimiento sobre el mismo);
- tratamiento jurídico a la protección del “know how” o “saber hacer” de alguna porción del servicio que despliegan (protección para la receta de cocina de algún plato muy distintivo, con el cual el establecimiento es identificado en el territorio).

En consecuencia con ello, se puede establecer que el tratamiento dentro de amplios sectores de la economía nacional, la materia de propiedad industrial es de conocimiento básico, carente aún de la especialización requerida para el tratamiento a la franquicia. Ello, debido a que en la franquicia se parte de un tipo específico de “cómo hacer”, el cual logra otorgar distintividad por sí mismo al establecimiento o cadena dentro del entorno donde se desempeña. A ello se le adiciona que se utilice una marca registrada y se apliquen formas de protección jurídica sobre el “cómo hacer”.

En ocasiones, sectores específicos de la economía nacional, crean normas en las que se imponen reglas de comportamiento a sus establecimientos, relativas a reglamentar cuestiones como: la comunicación comercial, la tenencia de Manual de Identidad y Programa de Comunicación Comercial, expediente de servicio del establecimiento, entre otros.

Sin embargo, aunque estas normas jurídicas convocan a los establecimientos a reunir y cumplir una serie de caracteres que les hacen teóricamente mejores cualitativamente, es de notar que dichos caracteres están enfocados a cuestiones administrativas, si bien necesarias para el control y regulación de la actividad.

Con lo cual, evidentemente las reglas del sector debieran incentivar a la tenencia de cuestiones

más sutiles y de valor cualitativo, tales como la creación de recetas específicas o servicios suficientemente particulares como para lograr esa intención.

Para los sectores económicos que pretenden incursionar en la modalidad de franquicia, recomendamos tener en cuenta las siguientes premisas:

1. Lo que se ofrezca para comercializar NO ha de ser una marca, sino un “modo de hacer” o producto, susceptible de interesarle a terceros como para pagarnos por ello, y al cual se le aplique la marca que utilizamos. Responder a la pregunta que se hace el Franquiciado de: ¿qué me ofrece este contrato?
2. Nuestro “modo de hacer” o producto debe disponer de formas jurídicas de protección, especialmente si se trata de maneras de hacer un servicio o similar. En esos casos se insta al sector a practicar la fórmula del NO REGISTRO público; protegiendo mediante Acuerdos de Confidencialidad o similares.
3. Identificar que la información confidencial solo se entrega al Franquiciado (tercero) cuando están firmadas las debidas condiciones de confidencialidad, nunca antes. Evitar clasificaciones sobre si la información es poca o mucha, sino sobre si es de calidad
4. Evaluar críticamente si nuestra oferta tiene basamento económico para que tenga durabilidad de largo plazo, o sea,

desestimarla si solo servirá para que el tercero aprenda rápidamente y liquide en corto tiempo el pacto de negocio de la franquicia. Contestar a la pregunta de si el tercero puede hacer esto sin necesidad de mí o no.

5. Ser un vigilante permanente y eficaz de nuestro “modo de hacer” en manos del Franquiciado; teniendo en cuenta que lo hemos practicado previamente de modo eficiente y permanente.
6. En caso que el ofrecimiento de franquicia sea hacia el exterior del país, entonces abarcar conocimiento básico de la legislación que sobre la materia existe en el territorio donde se pretende instalar.
7. Incentivar dentro de cada sector económico el “cómo hacer” o “modo de hacer”, sistema o producto; desplegando en la práctica de su establecimiento, dicho comportamiento de manera coherente y sostenida en el tiempo. Utilizarlo como medidor de identificación de la distintividad dentro de su ubicación geográfica.
8. Diseñar franquicias nacionales de los negocios que lleguen a mostrar resultados favorables de aplicación de estas premisas. Con ello, cada sector económico podrá llevar a la práctica la figura de la franquicia; evaluando las alternativas y riesgos con el territorio cubano, antes de incursionar en apuestas de comercialización en el exterior.



BREVES CONSIDERACIONES SOBRE EL RÉGIMEN JURÍDICO DE LAS PYMES, SU CONSTITUCIÓN, FORMACIÓN Y OPERACIÓN, UN AÑO Y MEDIO DESPUÉS.

Por: MSc. Diomir Hernández Torres, MSc Gustavo Ferrer Mora. Consultores y Abogados Internacionales

I. Introducción

Hace ya casi un año, de una forma breve y práctica, expusimos las bondades y necesidades del recién comenzado proceso que abrió grandes posibilidades a los emprendedores privados cubanos. Explicamos los elementos societarios y jurídicos fundamentales para la creación y funcionamiento de las llamadas Mipymes.

Un año y medio después, pretendemos ofrecer nuestra modesta valoración y experiencia, a partir del diario bregar en la prestación de servicios jurídicos a estos importantes actores económicos.

Según aquellas valoraciones, las Mipymes tienen su antecedente más representativo en la Europa posterior a la Segunda Guerra Mundial, cuando las empresas de ese continente tuvieron que recuperarse de los estragos económicos. Se crearon unidades económicas pequeñas de constitución relativamente sencilla, flexibles y dinámicas. Contaban con ventajas de operación, comercio y tributación que

contribuirían a levantar poco a poco las destrozadas economías europeas.

Salvando la distancia en el tiempo y en la naturaleza de los sucesos, las Mipymes fueron autorizadas legalmente a crearse y operar en Cuba en un contexto sumamente difícil. Supuestamente terminaba la pandemia de Covid 19, que había dejado una crisis brutal en lo económico y financiero, industrias detenidas, sin materias primas ni insumos, cadenas de producción y valores desatendidas y “desencadenadas”. Era un escenario social complejo y la inevitable afectación de las medidas económicas y financieras de Estados Unidos. Muchos de los países que normalmente sostenían relaciones económicas y comerciales, habían disminuido sus operaciones con Cuba, dando prioridad a la salvaguarda de sus propias economías.

No es un secreto que ya había empresarios privados en Cuba, al margen de la ley (operando en el dañino mercado negro) o dentro de ésta, y las Mipymes, por una necesidad y no por casualidad llegaron para fortalecer

jurídicamente los ya existentes bajo la vetusta figura del trabajador por cuenta propia (TCP), y para promover que los ilegales y proscritos enderezaran su camino.

El presente trabajo pretende evaluar qué se logró y algo más que se puede lograr en el plano jurídico. Y que para lograr más cambios no solo basta la ley: hay que cambiar mentes, realidades, ofrecer garantías y seguridad.

II. El entorno jurídico

Las nuevas sociedades mercantiles privadas en nuestro país han demostrado, en la praxis, su efectivo proceso de adaptabilidad en el modelo económico cubano. Su dinamismo, operatividad y en mayoría efectos positivos en el ámbito económico devienen en resultados alentadores para sus socios, trabajadores y economía nacional en sentido general. La estrategia concebida por el Estado cubano, de introducir las MIPYMES como ente dinamizador y revulsivo de la economía cubana ha comenzado a rendir frutos.

Un análisis exegético sobre el tema debe partir de lo preceptuado en la Constitución de la República de Cuba del año 2019, que establece en su artículo 22, último párrafo, que: “Todas las formas de propiedad sobre los medios de producción interactúan en similares condiciones; el Estado regula y controla el modo en que contribuyen al desarrollo económico y social”, así como lo consignado en el Decreto ley 46 del Consejo de Estado del 2020, artículo 3.1: “A los efectos de esta norma se entiende como MIPYMES, aquellas unidades económicas con personalidad jurídica, que poseen dimensiones y características propias, y que tienen como objeto desarrollar la producción de bienes y la prestación de servicios que satisfagan necesidades de la sociedad”, y lo suscrito en el

Artículo 5.1: “Las MIPYMES se rigen por lo establecido en la Constitución de la República, lo previsto en este Decreto-Ley, en sus normas complementarias, sus Estatutos sociales, reglamentos internos, los acuerdos que adopten sus órganos de dirección, control y administración y demás disposiciones jurídicas vigentes, en lo que le sean aplicables. 2. Las MIPYMES cuentan con autonomía empresarial en el marco de la legislación vigente.”

En el primer caso hablamos de un mandato constitucional y en el segundo nos referimos a lo que, hasta ahora, es la columna vertebral desde el punto de vista legal de las mercantiles privadas cubanas bajo la modalidad de sociedades de responsabilidad limitadas; apreciándose tempranamente la necesidad de regular aristas no previstas en la citada norma.

Con independencia de lo anterior, son visibles algunos modos de actuar que no se ajustan a lo estrictamente preceptuado y que responden a determinadas procedimientos que de alguna manera lastran y retrasan la operatividad y resultados de la empresa.

III. Las prácticas correctas

En el proceso de conformación y aprobación de las solicitudes:

En el inicio de esta experiencia las autoridades propusieron un modelo de estatutos, cuya introducción expresamente enuncia que no se trata de una “camisa de fuerza”, y aunque el modelo ha devenido útil, en ocasiones resulta casi de obligatorio cumplimiento para los funcionarios a cargo de los procesos en la plataforma, que se utilice este esquema de documento, forzando textos que no se avienen al modelo de Pyme en cuestión. La correcta manera debe ser permitir la adaptabilidad a cada caso, cuyo único límite debe ser la ley.

En la redacción de los objetos sociales, debe primar lo siguiente: “Artículo 15.1. El objeto social de las MIPYMES es el que los socios acuerdan en los Estatutos sociales como actividades económicas lícitas autorizadas a las que se dedicará, con arreglo a lo dispuesto en la legislación vigente”.

Aceptarse todas las actividades lícitas y que no estén prohibidas, aunque algunas estén inmersas en grupos de clases que estén vetados para el sector privado.

La norma establece que las denominaciones deben ser redactadas en idioma español, pero es dable también que se admitan denominaciones con vocablos procedentes de otras lenguas, cuando estos son términos internacionales, y mucho mejor si están admitidos por la RAE, por ejemplo ‘BOOM”, software, hardware, express, handling, entre otros.

En el proceso de formación:

El proceso de formación aparece descrito en la PAE, medido en días, hábiles, para cada actor económico, y aunque pueden surgir irregularidades en los términos de cada trámite, la media es que se comportan dentro de rangos cercanos y aceptables.

Sin embargo el incidente que más afecta a las MIPYMES en formación es la casi unánime negativa de entidades estatales, fundamentalmente, y algunas de otros sectores (inversiones extranjeras e incluso otros entes privados o FGNE) de contratar con la MIPYME en formación, pese a que el DL 46, así lo autoriza:

Artículo 37. A los efectos de esta norma, se considera MIPYME en formación aquella que ha celebrado actos o contratos durante el período

que comprende desde el inicio de los trámites de constitución hasta el vencimiento de los 30 días hábiles establecidos como término para su inscripción en el Registro Mercantil.

Artículo 38. La denominación “MIPYME en formación” se hace constar en todos los documentos que se suscriban durante el proceso de constitución y hasta la inscripción de la MIPYME en el Registro Mercantil.

Artículo 39. Por los actos y contratos a los que se refiere el Artículo 37, responden solidariamente quienes los hubiesen celebrado, a no ser que su eficacia hubiese quedado condicionada a la inscripción y, en su caso, posterior asunción de los mismos por parte de la MIPYME.

En las transformaciones sociales:

La vida societaria posterior a la habilitación suele ser mucha más rica y exigente cuando la empresa entra en operaciones. Muchas de las Mipymes han tenido que recurrir a modificaciones de su objeto social, incremento del capital y entrada de nuevos socios, para incrementar así la fuerza financiera de la asociación y las posibilidades de introducirse en otros sectores de mercado que ofrecen más oportunidades que los inicialmente planificados, que resultan de necesario complemento a las actividades antes previstas o que permiten encadenarse con otros negocios, bien sea estatales, de inversores privados o de otras formas de gestión no estatal (FGNE).

Sobre el primero de los casos, la modificación del objeto social, es entendible que este tenga que decursar nuevamente a través de una autorización vía PAE (MEP) ya que se debe revisar si las nuevas actividades interesadas están a tono con las legalmente autorizadas.

En cambio, nos referimos, a las condiciones exigidas por el Ministerio de Economía y Planificación para la aprobación de aumento de capital social por incorporación de nuevos socios y en consecuencia modificación de estatutos y participaciones sociales, no sin antes ser enviadas a este Ministerio toda la información posible de los nuevos socios, procedencia de los bienes a incrementar, dinerarios o no, así como acreditación de otra información que se requiera y que no aparece en la norma.

En las operaciones contractuales, productivas, de servicios y comerciales.

Es una verdad absoluta y comprobada el amplio rol que ya juegan las Mipymes en las operaciones anteriormente descritas, y es muy común la diversidad contractual que abordan, desde los más comunes contratos de compraventa y de servicios, hasta los más complejos contratos de producciones y servicios cooperados, de colaboración, e incluso las incursiones en propuestas de inversiones con capital extranjero, que van encaminándose a través de los organismos competentes, ya que la Ley 118 y sus normas complementarias abiertamente lo franquean. Van quedando atrás los conceptos de aplicar políticas o estrategias para su aprobación, lo cual ayuda a brindar seguridad jurídica sobre su autonomía empresarial.

Para el buen desempeño de sus operaciones contractuales, con mayor incidencia en las operaciones con un reflejo internacional (importación y exportación), resulta urgente estabilizar los mecanismos monetarios y cambiarios, lo cual incide en otros aspectos de la vida económica de las Mipymes, como el tributario.

De este último asunto, lo tributario, es necesario valorar que aún es oneroso el régimen de tributación a las mipymes, y se deben evitar medidas que minimicen o supriman las exoneraciones impositivas que en el inicio fueron se concedieron, lo cual puede devenir en un desestimulo a estas FGNE.

También se deben evitar las reticencias por entidades estatales a establecer relaciones contractuales con las sociedades mercantiles privadas cubanas, que se solapan, en muchas ocasiones, en la solicitud excesiva de documentación, permisos, licencias, avales, entre otras que son parte de la vida interna de la empresa.

Aun así, las llamadas Mipymes cubanas han logrado lo que en principio parecía difícil y es insertarse de forma muy rápida en el comercio exterior, sobre todo en las importaciones; pero también en las exportaciones, especialmente en el orden de los servicios tecnológicos.

Cuando se analiza el radio de acción de las sociedades mercantiles privadas cubanas, se observa un abanico tan amplio que no existe casi ningún renglón económico donde no estén presentes y muestren resultados. No en vano son objeto de constante atención por parte de los inversionistas foráneos, quienes muestran un marcado interés en negociar con este ente económico emergente, a partir de los resultados mostrados y que son atentamente seguidos por ellos.

Ante tal realidad urge lo que ya está en desarrollo, la llamada Ley de Empresa, toda vez que, ya sobre la marcha, han sido visibles determinadas necesidades no cubiertas por el citado Decreto Ley 46. Los esfuerzos deberán estar dirigidos especialmente en materializar el amparo a las diferentes situaciones que, como

es lógico, han surgido al calor del bregar diario de las relaciones mercantiles.

La norma deberá respaldar el cada día mayor protagonismo de las MIPYMES, garantizando la igualdad de todos los factores que inciden en la economía tomando en cuenta, por supuesto, cada una de sus características. Deberán acortarse los tiempos de respuesta a la tramitación documental, especialmente, por sólo citar un ejemplo toda la permisología de rigor solicitada por las instituciones encargadas de aprobar las exportaciones, en correspondencia con la palpable intencionalidad y deseo por parte, fundamentalmente, de las Medianas Empresas de expandirse en el exterior mediante dependencias que las acerquen más a los mercados de interés y lograr todavía más competitividad en escenarios extranjeros.

Es importante señalar, en línea de pensamiento similar, la necesidad de regularizar las alternativas buscadas ante la compleja situación financiera de nuestro país para efectuar los pagos de las importaciones a las formas de gestión no estatal, los cuales no han estado exentos de ser objeto de la crudeza y extraterritorialidad del bloqueo económico impuesto por los Estados Unidos y de la cacería efectuada a bancos internacionales que realicen transacciones con Cuba, por estar esta además incluida injustamente en la lista de los países que patrocinan el terrorismo.

Lo anterior ha obligado a realizar la llamada triangulación de pago, consistente en la mayoría de los casos en la asunción del pago al proveedor extranjero de la deuda contraída en un primer momento por la sociedad mercantil privada con la importadora cubana y en segundo orden y no menos importante la que contrae dicha importadora de cara al proveedor. Estos

son elementos de gran interés cuando hablamos de lograr la mayor transparencia posible en las operaciones económicas, que nos permitan contar con la seguridad y tranquilidad necesaria en las complicadas relaciones financieras internacionales.

Cuba ha logrado a pasos agigantados, firmes, y en muy corto tiempo demostrar una vez más que somos un caso auténtico, capaz de incursionar gracias a la preparación profesional obtenida durante décadas en la arena internacional. En esta ocasión, en el campo de las micro, pequeñas y medianas empresas, lo que se demuestra no solo en los resultados que ya comienzan a obtenerse, sino además en el ya mencionado y cada vez mayor interés foráneo en esta modalidad que ha hecho que giren la cara hacia nuestro país como una posibilidad atractiva y segura de inversión extranjera.

Es por eso que con la participación de todos debemos lograr, encausar, flexibilizar, adaptar, desarrollar y seguir apoyando a las sociedades mercantiles privadas cubanas en su éxito, pero que redunde de manera efectiva en el bienestar general del país. Nuestro bufete ya está presente y nos queda la obligación de acompañar, asesorar y proteger a los nuevos empresarios, porque de esta forma también protegemos la economía y futura prosperidad de la nación.



LOS COMPLIANCE PROGRAMS: MODELOS DE PREVENCIÓN DE DELITOS DE LAS EMPRESAS

Por: MSc. Gustavo Ferrer Mora. Consultores y Abogados Internacionales

Cuba ha comenzado dando pasos firmes y seguros en el campo de las Micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES). Su actuar ha demostrado una vez más nuestra capacidad de adaptación a las nuevas circunstancias económicas, con un enfoque de acción y búsqueda constante de desarrollo. No es extraño entonces que las sociedades mercantiles privadas cubanas, hayan logrado incursionar en operaciones de comercio interior y exterior, gracias a su estructura flexible y dinámica, así como de contar con el financiamiento necesario para acometer dichos procederes.

Constituyen sociedades mercantiles que ya cuentan con determinados volúmenes de recursos, niveles apreciables de contratación, establecimientos dentro del territorio nacional y un vertiginoso posicionamiento en la vida económica de la nación. Por estas razones, es necesario e imprescindible dotar a estas Sociedades de los mecanismos de autocontrol necesarios para evitar la comisión de delitos.

La comisión de este tipo de ilícitos posee no solo una consecuencia penal, sino también mercantil y comercial pues se afecta de manera directa la

imagen de la empresa y con ella sus resultados en el mercado. No es posible un desarrollo empresarial si se tiene una imagen marcada por la poca transparencia o manifestaciones delictivas. Esto genera, sin dudas, pérdidas y la posible extinción de la empresa por este concepto por su falta de confianza de cara a terceros nacionales y foráneos.

En este contexto, surgen a nivel internacional los llamados Compliance Programs, que dada su importancia será el tema abordado en el presente artículo.

Los Compliance Programs son modelos de prevención de delitos realizados en la empresa, generalmente encargados a expertos en la materia. Estos modelos permiten eximir o atenuar la responsabilidad penal de la persona jurídica por los delitos “cometidos en su nombre o por cuenta de las mismas y en su beneficio directo o indirecto”.

Beneficios y Necesidad del Compliance Program

1.- Mi empresa debe crecer y ajustarse a los nuevos modelos de negocio, para ello, debo contar con una política corporativa transparente

y conseguir que mi empresa se rija por unos principios éticos responsables. Sólo así conseguiré fidelizar a mis mejores clientes y proveedores y ganar reputación en el mercado. Por tanto, el Compliance es un elemento clave en la reputación de la empresa.

2.- A partir de ahora mi empresa (como ente jurídico) puede verse afectada por la comisión de delitos llevados a cabo por directivos, empleados o personal que actúe en su representación. Es decir, los actos cometidos por terceros pueden dañar mi imagen, mi reputación, esa que tanto me ha costado poner en valor, ¿cómo evitarlo? Implantando un Programa de Compliance eficaz y ajustado a mi empresa.

Concepto y naturaleza jurídica del Compliance Program.

Es necesario entender al compliance como un “conjunto de políticas y estrategias previstas por cada empresa para prevenir, detectar y evitar prácticas de corrupción dentro de su estructura”. Por lo tanto, se trata de un mecanismo de prevención de comisión de delitos dentro de una organización determinada. Estas estrategias se ven plasmadas en códigos de conducta, reglamentos internos, códigos de buen gobierno corporativo, etc.

Para prevenir la comisión de delitos, el compliance program presenta dos fines generales: sancionar la falta de conductas leales, transparentes y éticas; y determinar responsabilidad dentro de la organización, es decir identificar al personal que delinquirá. En este sentido, dentro de la doctrina se distinguen dos sistemas de compliance aplicados según las necesidades propias de cada organización: centralizado y descentralizado.

El sistema centralizado se caracteriza por la existencia de un tercero, que no forma parte de la organización, a cargo del desarrollo y control del programa. En este sistema se designa un oficial de cumplimiento o compliance officer. Este oficial es el encargado de desarrollar todo el programa anticorrupción, de la investigación y documentación de estos incidentes, así como la supervisión y seguimiento a las necesidades regulatorias de cada empresa.

Además, el sistema descentralizado se encuentra dirigido por directivos de la empresa o senior managers que se encargan directamente de desarrollar e implementar el programa basado en “líneas de negocio que [...] deben responder al presidente de la compañía, y posiblemente a un comité de auditoría, [...] a su vez, debe establecer los objetivos y proporcionar guías”.

Como se evidencia en el primer caso, existe una organización ajena a la empresa encargada de crear los programas de cumplimiento y establecer los mecanismos de control y sanción, así como, auditorías periódicas a base de los riesgos y necesidades de la empresa que contrata sus servicios para implementar el compliance. Además, en el caso del sistema descentralizado, son sus directivos los encargados de realizar estas funciones.

Por lo antes dicho, se colige que cada modelo aplicable responde a la estructura y organización propia de la empresa según los riesgos que se derivan de las actividades que esta presta. Al contener el compliance program un estudio de riesgos que se derivan de la actividad propia de la organización, sea esta pública o privada, no se puede decir con precisión cuál es el contenido exacto de un programa de cumplimiento, lo que puede ser visto, según como una ventaja en la medida que su carácter abierto permitiría su

continua adaptación a la realidad cambiante de la actividad empresarial. Sin embargo, ha establecido como requisitos mínimos respecto al contenido del compliance program los siguientes:

- (1) Existencia de un código de conducta escrito;
- (2) Supervisión de los esfuerzos de cumplimiento por parte del personal altamente calificado;
- (3) No delegación de poderes discrecionales de las autoridades administrativas en personal con posible tendencia delictiva;
- (4) Comunicación efectiva de los estándares y procedimientos contenidos en los códigos de conducta;
- (5) Reforzamiento mediante procedimientos disciplinarios;
- (6) Adopción de medidas adecuadas tras la detección de la infracción.

Independientemente del programa que más se ajuste a las necesidades de la organización, cada programa debe ser “claro, conciso y completo”. Por el contrario, estos programas serían ineficaces, por lo que resulta menester que sean promulgados dentro de la empresa para que todo el personal lo conozca y lo acate. De lo contrario, los sistemas de cumplimiento son solo un conjunto de buenas intenciones, ya que estos deben ir acompañados de procedimientos internos y normas de control que aseguren su efectivo cumplimiento.

En tal sentido, al surgir esta práctica de varios riesgos potenciales, sus ámbitos de aplicación son extensos según la necesidad regulatoria de la empresa. Entre ellos destaca: la prevención de riesgos laborales, la protección de datos, prevención de lavado de activos, prevención

contra actos de corrupción, el abuso de mercado o el mercado de valores, etc.

A partir de estos elementos, podemos concluir que al existir un programa efectivo de compliance dentro de una empresa existen también varias ventajas e incentivos que se presentan en la organización. En primer lugar, se crea un mejor ambiente laboral ya que se consolida un sentimiento de pertenencia a la empresa por sus buenas prácticas organizacionales. De esta manera, mejora la producción de la compañía en tanto sus trabajadores conocen el código de conducta, los procedimientos a seguir y la autoridad a quien acudir en caso de detectar una conducta ilícita.

Además, la imagen de la compañía con los clientes mejora, ya que estos buscan confianza y seguridad. De la misma manera, gracias a las prácticas de conductas honestas apegadas a la ley, el país en general percibe más ganancias por el incremento de inversionistas extranjeros, y, a su vez, mayor confianza de la población en general.

Tomando en cuenta lo antes expuesto, resulta de vital importancia la aplicación de Compliance Program o Modelos de Cumplimientos en las Sociedades Mercantiles Privadas Cubanas. Nuestro bufete al contar con una cartera de clientes de esta naturaleza debe y tiene que asesorarlos en este aspecto, demostrarle sus beneficios y potenciales estados desfavorables en los que pueden verse afectado e instarlos a su implementación, proporcionando una efectiva reducción de riesgos.



EL CONTRATO DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA INTERNACIONAL EN LA LEY Y LA PRÁCTICA JURÍDICA

Por: MSc. Diomir Hernández Torres. Consultores y Abogados Internacionales

“Las riquezas no consisten tanto en la posesión de los bienes, como en el uso que de ellos se hace”
(Demócrito de Abdera).

I. Introducción

Desde las más remotas épocas humanas, los comerciantes, fabricantes, artesanos y emprendedores en general, asumieron la necesidad de laborar en conjunto, cooperar, para encadenara sus servicios y productos, facilitar el intercambio, la producción, la comercialización y la distribución. De esta manera también compartían riesgos para poder obtener beneficios mayores y satisfacer las necesidades de los consumidores.

Está demostrado históricamente el valor de las alianzas y las asociaciones entre empresarios y los estados nación en la obtención de éxitos productivos, comerciales y de servicios. No son pocas las experiencias históricas, como las acaecidas a finales del medioevo y en el posterior despertar renacentista, con las famosas rutas de las especies y otros codiciados artículos del lejano Oriente, que transitaban decenas de miles de kilómetros a través de zonas inhóspitas, desde el productor hasta su llegada al Mediterráneo y al final a Europa, a través de corporaciones venecianas y

de otras naciones, todo ello debido a conexiones y asociaciones.

II. Derecho comparado y caracteres esenciales

En casi toda América Latina existe un tratamiento jurídico muy parecido, obviamente por la similitud de los sistemas de Derecho y la fuente común de éste. En países como México, Colombia, Venezuela, Perú, Ecuador, entre otros, el contrato de asociación se define como aquel por el cual una persona concede a otras, que le aportan bienes o servicios, una participación en las ganancias y en las pérdidas, de una negociación mercantil o de varias operaciones de comercio, sin personalidad jurídica propia, sin razón o denominación social, obligatoria formalidad escrita y sujeto o no a registro público. Se le suele denominar de varias formas: Asociación en Participación, Cuentas en Participación, Consorcio y similares.

La denominación internacional más común es la de Joint Venture (incluso en legislaciones de raíz hispana y lusitana), ya que al parecer el anglicismo lo “internacionaliza” y permite que los empresarios que negocian, y futuros

asociados, identifiquen mejor la modalidad de contrato.

Sus principales elementos esenciales son: el consentimiento, el objeto, la capacidad jurídica de los asociantes para las operaciones, los negocios, la posibilidad legal de aportar y cooperar en bienes y servicios que se integran, la forma escrita y en algunos casos, el registro público.

La forma de gestionar y administrar este tipo de contrato difiere de un país a otro, y aunque en la llamada cuenta en participación, el asociante es quien gestiona y asume el negocio ante terceros, es posible aseverar que la forma más común es la conjunta, estableciendo órganos colegiados que regularmente dirigen, verifican, fiscalizan y acuerdan los asuntos para la gestión de las operaciones.

III. Cuba y sus regulaciones.

El contrato de asociación en general y el de asociación económica internacional no son asuntos novedosos en la ley cubana.

El Código de Comercio lo regulaba bajo la forma de Cuentas en Participación y el derogado Decreto Ley 50 (de 15 de febrero de 1982), aunque estableció genéricamente la asociación económica (incluyendo la empresa mixta) diferenció muy bien esta modalidad con claras características: autonomía de la partes para pactar su contenido, objeto contractual, forma escrita obligatoria, autorización gubernativa previa e inscripción en el extinto Registro de Asociaciones Económicas de la Cámara de Comercio.

Similar postura asumió la también derogada Ley 77 (del 5 de septiembre de 1996): pacto o acuerdo entre uno o más inversionistas nacionales y uno o más inversionistas extranjeros para realizar conjuntamente los

actos contratados, sin constituir persona jurídica distinta de las partes, autonomía de la voluntad acorde a ley y autorización; cada parte contratante hace aportaciones y crean una acumulación de participaciones de las cuales son propietarios en todo momento y les es dable llegar a formar un fondo común, siempre y cuando quede determinada la porción de propiedad de cada uno, escritura pública notarial e inscripción en registro Mercantil Central.

Para suplir las necesidades de ciertas figuras del contrato de asociación económica internacional (CAEI) que no estaban expresadas en la L.77, el Consejo de Ministros dictó los Acuerdos No. 5279 y 5290, ambos en el 2004, sobre los Contratos de Asociación para Producciones y Servicios Cooperados y para la Administración Hotelera y Productiva.

Finalmente, la Ley 118 (del 29 de marzo del 2014), ratificó la definición del CAEI de la derogada Ley 77, amplió el diapasón de modalidades de CAEI a los de Administración Hotelera, Productiva o de Servicios y los de Prestación de Servicios Profesionales, con algunas reglas especiales.

IV. La práctica

A partir de las nuevas regulaciones, el uso de los CAEI en Cuba se ha difundido a gran escala. Los sectores donde más se han empleado han sido:

- a) Construcción: Contratos y uniones temporales de empresarios para emprender obras de diversa naturaleza.
- b) Turismo y actividades extra-hoteleras y de ocio: Contratos de Asociación para desarrollar, administrar y explotar instalaciones y actividades turísticas, hoteleras, restaurantes y centros de recreación tales como parques

naturales, ecoturismo, turismo de aventura y parques acuáticos.

c) Minería: Contratos de Asociación para investigación, explotación y procesamiento de recursos mineros.

d) Petróleo y Gas: Contratos de Participación en la Producción (PSC o PSA), de Incremento de la Producción (IOR-EOR), Contratos de Operación Conjunta (AOC o JOA), para la Prestación de Servicios Petroleros Puros y Contratos de Información Técnica MULTICLIENTES.

e) Producciones de diversos productos y manufacturas de plásticos, envases y embalajes, textiles, calzados, alimentos, equipos, maquinarias e incluso para producciones agropecuarias y su procesamiento.

En el contexto actual, se suman nuevas alternativas, ya no solo con los tradicionales actores. Están surgiendo las propuestas de concertación de CAEI entre inversores extranjeros y las MiPymes, en una amplia gama de objetos y actividades.

V. Conclusiones

El CAEI es una herramienta jurídica útil y flexible para el desempeño de actividades comerciales, productivas y de servicios entre los inversores extranjeros y nacionales (ya incluyendo las Mipymes), que debe ganar aún mucho más en flexibilidad y agilidad en los procesos de evaluación, autorización y concertación, evitando las analogías en la aplicación de otros procederes, que son afines a la aprobación y constitución de una compañía, que no es el caso.

No se trata solo de tener oportunidades, hay que saber darles un sentido a las posesiones y ponerlas a producir, he ahí la verdadera riqueza. El proceso de evaluación, negociación, concertación y posterior seguimiento a la operación de los CAEI requiere imprescindiblemente una asesoría jurídica oportuna y eficaz.



LA MEDIDA CAUTELAR Y EL ARBITRAJE AL AMPARO DE LAS NUEVAS NORMAS PROCESALES

Por: MsC. Eric Alberto Martínez Rodríguez. Consultores y Abogados Internacionales

Introducción

Desde la entrada en vigor de la nueva constitución, aprobada en referéndum en el año 2019, cobran cuerpo en las regulaciones contenidas en los artículos 92; 93 y 94 del capítulo VI, en referencia a Garantías de los Derechos, tres conceptos imprescindibles para alcanzar la búsqueda justicia en los conflictos. Nos referimos a tutela efectiva, solución alternativa de conflictos y debido proceso.

Comúnmente las partes en conflicto mercantil, pretenden que se les reconozca determinado derecho que consideran vulnerado presentando el reclamo legal pertinente a los tribunales competentes. En ocasiones, ignoran las partes en controversia que, el resultado del conflicto no se alcanza con el mero reconocimiento de un derecho en disposición judicial sino con el cumplimiento de lo dispuesto por el tribunal.

No son pocos los asuntos que alcanzan la fase de ejecución forzosa o cualquier otra vía de apremio. En no pocas ocasiones ocurre que, arribado al momento de la ejecución de laudo o sentencia, se han producidos daños que se manifiestan irreparables y complican el

cumplimiento de lo dispuesto en la sentencia o laudo durante la ejecución.

Al respecto nos comenta la profesora y Dra. Ivonne Pérez Gutiérrez, árbitro de la Corte Cubana de Arbitraje Comercial Internacional, que “(...) la efectividad de la tutela judicial resulta uno de los reclamos actuales de mayor trascendencia por su relación con las distintas ramas del Derecho, y entre los mecanismos para alcanzarla cobran singular relevancia las medidas cautelares en aras de evitar un daño que se tornaría irreparable e impediría lograr la eficacia procesal. Se trata de un reclamo que el Derecho no puede soslayar y al que inexorablemente ha de ofrecer satisfacción, pues nos hemos conformado con buscar y obtener una resolución judicial cuando lo verdaderamente importante radica en la efectividad de dicho pronunciamiento, y más aún, en la credibilidad en el sistema judicial como vía idónea para materializar los valores de seguridad jurídica y justicia”.

Cobra importancia indudable, para mitigar estos daños, las medidas cautelares, que vienen a permitir que en el momento de la ejecución, si no se cumple voluntariamente la disposición del tribunal, existan las condiciones necesarias para la ejecución.

No es posible entonces, considerar la “tutela efectiva” y el “debido proceso” absolutamente dentro del íter procesal. En palabras de la Dra. Ivonne Pérez y cito: “el tribunal hubo de recorrer el camino de las alegaciones y las pruebas para arribar a su pronunciamiento, con la posibilidad cierta de que durante el íter procesal se produjeran situaciones, entiéndase por ello no solo la duración del proceso sino también la conducta de aquel contra quien se reclama cautela que impidieran la plena efectividad de la tutela jurisdiccional. Surge, entonces, la necesidad de buscar mecanismos que permitan ofrecer respuesta con prontitud y de manera tal que se asegure el resultado del proceso, con solo una apreciación prima facie, sin necesidad de convicción absoluta de que el derecho a ser protegido le asiste al solicitante”. Nace entonces, la necesidad de la medida cautelar.

Ante el reconocimiento legal de las vías de solución alternativa de conflictos, se muestra más complejo el panorama. Los árbitros, investidos de la autoridad para resolver determinado conflicto y que le otorgan las partes desde el convenio arbitral, carecen del imperium necesario para intervenir eficazmente en la adopción de medidas cautelares efectivas haciéndose depender el alcance de las mismas en el auxilio judicial.

Las medidas cautelares en el arbitraje comercial internacional en Cuba

El derecho cubano, ha sido reticente a la delegación de la actividad de impartir justicia a actores distintos de los tribunales ordinarios. Según refiere el Dr. Juan Mendoza Díaz, en su artículo “El arbitraje cubano en el diván”, ejemplos de ello se manifiestan en la negativa de suscribir el Protocolo relativo a las cláusulas de arbitraje propuesto por el comité económico de la Liga de las Naciones en 1923, y que luego de analizarse su alcance en la Cámara de

Comercio e Industria se manifiesta expresamente por nuestra secretaría de estado la negativa de suscripción en 1928.

Igualmente al margen de regularse en la Ley de Enjuiciamiento Civil “los juicios de árbitros y amigables compondores” los artículos 170 y 197 de la manida constitución de 1940, establecen la prohibición del ejercicio de la justicia sino por jueces permanentes y órganos estatales. La Ley 1303 de 1976, pionera y avanzada en su tiempo respecto al arbitraje en nuestra área geográfica, no regula en su articulado, las medidas cautelares, cediendo este medio recurrente para la seguridad jurídica a los tribunales ordinarios.

De manera novedosa, en la actual normativa arbitral cubana, compuesta por el decreto Ley 250 “De la Corte Cubana de arbitraje Comercial Internacional” de 2007 y la resolución 8 de 2018 “Reglas de Procedimiento de la Corte Cubana de Arbitraje Comercial Internacional” se regula el tratamiento de la adopción de medidas cautelares en los procedimientos arbitrales a ella sometidos.

El Decreto Ley 250, establece en su artículo 34 que a instancia de parte el tribunal arbitral podrá ordenar directamente la adopción de medidas cautelares cuando las mismas recaigan sobre bienes que se encuentren en posesión de las partes o referidos a su actividad. El tribunal puede solicitar la prestación de las garantías que estime convenientes. En el artículo 35 se establece que la solicitud de medidas cautelares por las partes ante los tribunales ordinarios y su adopción por estos, con antelación o durante el proceso arbitral, no impide la continuidad del mismo en la Corte.

Por su parte, las Reglas de Procedimiento de la Corte dedican su séptima sección al tratamiento de las medidas cautelares en solo

dos artículos, el 18 y 19. El artículo 18 establece que la parte demandante o la demandada, en el caso de presentarse reconvencción, le asiste el derecho de solicitar al tribunal la adopción de medidas cautelares tanto con la presentación de los escritos polémicos de demanda como en cualquier otro momento del procedimiento. Señala que siempre que estas medidas se ajusten al ámbito de atribuciones de los árbitros y la parte solicitante brinde los elementos suficientes de que le asiste el derecho alegado y de que la adopción de la medida puede afectar sus intereses.

El ámbito de atribuciones del árbitro para la adopción de la medida cautelar, se regula en el artículo 19, siendo el mismo: el mantenimiento o restablecimiento de la situación existente entre las partes en espera de que se dirima la controversia; que se adopten medidas por alguna de las partes para impedir algún daño actual o inminente que pueda afectar los intereses de la otra parte; que alguna de las partes se abstenga de llevar a cabo ciertos actos que puedan ocasionar un daño o menoscabo a los intereses de la otra parte; que las partes adopten alguna diligencia para preservar bienes que permitan ejecutar el laudo; y que se preserven por las partes elementos de prueba que pudieran ser relevantes y pertinentes para resolver la controversia.

Partiendo del análisis del enunciado de este último artículo, podemos presumir que no se trata de una norma de *numerus clausus* sino de *numerus apertos*, al consignarse en el mismo que: “los tribunales arbitrales podrán disponer como medidas cautelares en un proceso, entre otras, las siguientes:”. Pero lo cierto es que del entre otras, no quedan muchas propuestas de medidas cautelares posibles y que no requieran del *imperium* exclusivo de la jurisdicción ordinaria.

A decir, un tribunal arbitral nunca podrá embargar cuentas bancarias de manera cautelar, ni establecer cautela secuestrando determinado bien de aprovechamiento público y que constituya causa de conflicto hasta resolver el mismo. Tampoco podrá disponer la anotación preventiva en registros públicos, impidiendo determinadas acciones del demandado por dos razones singulares: la primera por la confidencialidad a que se obliga el arbitraje y la segunda porque en los asuntos relativos a la disolución y consiguiente liquidación de sociedades cubanas. De acuerdo a la Ley 118, se establece la competencia exclusiva de los tribunales ordinarios para resolver al respecto.

El auxilio judicial y las medidas cautelares en el arbitraje comercial internacional en Cuba

En relación con las medidas cautelares, la derogada Ley No. 7 de 19 de agosto de 1977, regula en sus artículos del 789 al 810 que el actor de todo proceso arbitral podrá solicitar del tribunal competente, la adopción de medidas cautelares antes o en cualquier momento después de presentada la demanda. Establece que siempre que se acredite la existencia de circunstancias que evidencien el riesgo cierto de daño irreparable para la parte actora de no adoptarse la misma.

En la novedosa Ley 141, se dispone del Título VI a la Asistencia y Control Judicial al Arbitraje Comercial Internacional. En su capítulo II, regula la Medidas Cautelares en Apoyo al Arbitraje Comercial Internacional y en su normativa la posibilidad de solicitud de adopción de medidas cautelares en procesos administrados por la Corte Cubana de Arbitraje Comercial Internacional, siempre que el demandado posea bienes o activos en el territorio nacional, siendo competente para la adopción de estas medidas el tribunal que deba realizar la ejecución.

Se reconoce la posibilidad de que el presidente de la Corte o el Tribunal arbitral que conoce del asunto, solicite el auxilio del órgano judicial para la ejecución de las medidas cautelares que disponga, quedando obligada la parte que la solicite a informar al órgano judicial en los plazos establecidos por este sobre el estado en que se encuentra la tramitación del procedimiento, so pena que de no hacerlo, quedarían sin efecto las medidas adoptadas.

Se aplica a fin de la adopción de las medidas cautelares solicitadas a instancia de parte o establecido en los artículos del 178 al 182 del capítulo II Título V Libro I de la propia disposición legal, en tanto esta dispone que se acredite la evidencia del riesgo cierto de daño irreparable para la parte actora de no adoptarse la misma y que el demandado posea bienes en el territorio de Cuba.

Conclusiones

Es incuestionable la naturaleza y la función de la adopción de medidas cautelares en los procesos mercantiles. La seguridad de la ejecución de la sentencia viene a realizar la intención buscada por los actores de los mencionados procesos, pues como hemos planteado no basta con el reconocimiento de los derechos pedidos ante tribunales arbitrales, limitación a resolver en nuestros días.

El derecho continental, padece de iguales disturbios en la medida de la carencia de imperium de los árbitros ante la solicitud de determinadas medidas cautelares, pues las normas arbitrales de España por citar un ejemplo, exigen de la adopción de las medidas

cautelares arbitrales la intervención de los tribunales para obtener la plena eficacia de las mismas. En caso contrario, se corre el riesgo de ser anuladas de conjunto con el Laudo que resuelve el asunto en proceso de ejecución. Este elemento debe tenerse en cuenta en nuestro ordenamiento, en las próximas normas arbitrales a promulgarse, para acercarnos al imperium requerido en el derecho arbitral.

Es considerado en el viejo continente, en virtud de la naturaleza contractual del arbitraje, la adopción de medidas de cautela como una potestad opcional en el arbitraje, pues las partes no solo pueden elegir la solicitud de adopción o no de las mismas sino, que contractualmente pueden las partes excluir este derecho.

Según José Carlos Fernández Rozas, es imprescindible entender que la potestad arbitral respecto a la adopción de medidas cautelares se manifiesta en una vertiente declarativa, pues el árbitro carece de imperium para la ejecución de la misma llegado el caso. Mientras la jurisdicción ordinaria, goza de manifestar la vertiente ejecutiva que le es inherente.

De cualquier manera, se considera importante la adopción de medidas cautelares solicitadas por el ingenio de los abogados, de manera que permitan asegurar con plena eficacia, el cumplimiento de las disposiciones del laudo arbitral, en el proceso de ejecución, dando vida a la letra constitucional referida a las garantías de la tutela efectiva, solución alternativa de conflictos y debido proceso.



DERECHO DIGITAL: UNA INTRODUCCIÓN AL ENTORNO JURÍDICO CUBANO

Marla Stefania Artiles Vega. Facultad de Derecho de la Universidad de la Habana. Estudiante de prácticas pre-profesionales en Consultores y Abogados Internacionales

I. Derecho digital: ¿una nueva rama del Derecho?

La llegada de la tecnología de la información y las telecomunicaciones, a mediados del siglo XX, comenzó una revolución aún evidente en las transformaciones infraestructurales. A partir de ese momento, la forma de vivir, trabajar e interactuar cambió irreversiblemente.

En tal contexto se comienzan a desarrollar los derechos digitales, sí, como secuencia lógica de la regulación de los derechos humanos en un nuevo mundo. No será este, sin embargo, el único reflejo del mundo real en el virtual: aparece el comercio electrónico, las tecnologías legales, la ciberseguridad y, de forma general, todo un conjunto de servicios propios de la sociedad de la información y la comunicación que requerirán de regulación.

El Derecho Digital emerge entonces como una nueva disciplina, para la regulación de las relaciones sociales en el marco de la sociedad de la información y la comunicación, circunscribiéndose al espacio digital.

Ha sido aludido por algunos teóricos que no se trata de una rama del Derecho en sí misma, catalogándola como una forma más de manifestarse relaciones jurídicas clásicas. No obstante, entender de este modo al Derecho Digital lo condena a la dispersión y a la no comprensión, a cabalidad, de su contenido.

No se trata de un escenario “más” de las relaciones típicas, se trata de un escenario profundamente complejo, donde la privacidad resulta particularmente delicada y la información vulnerable a ser violada. Se trata de un espacio al cual no todos pueden acceder por igual, pudiendo por ello quedar fuera de determinadas relaciones. Es, en definitiva, aunque sí un mundo reflejo, un mundo novedoso, evolucionado, diferente, que requiere de sus normas coherentes a valores y principios.

Algunos principios de Internet que deben informar, a nuestro juicio, el Derecho Digital son:

- 1) El acceso a Internet
- 2) No discriminación en el acceso, uso y gestión de Internet.
- 3) Libertad y seguridad en Internet.

- 4) Desarrollo de través de Internet.
- 5) Libertad en el uso de Internet.
- 6) Privacidad en Internet.
- 7) Protección de los datos digitales.
- 8) Educación en y sobre Internet.
- 9) Diversidad.

II. Referencias al entorno digital en la legislación cubana actual

La Constitución de 2019, en su capítulo II referido a las relaciones internacionales, hace referencia al mundo digital, pronunciando el rechazo de la República de Cuba a la ciberguerra y llamando a la democratización del ciberespacio. Aunque en el texto constitucional no se establece específicamente ningún derecho digital; sin embargo, determinados derechos que regula pueden tener implicaciones en la esfera virtual.

Entre ellos se encuentra el derecho a la vida y el desarrollo integral (artículo 46), el libre desarrollo de la personalidad (artículo 47), el respeto a la intimidad personal y familiar, a su propia imagen y voz, su honor e identidad personal (artículo 48), la inviolabilidad de las comunicaciones (artículo 50), la libertad de pensamiento, conciencia y expresión (artículo 54). La ley fundamental cubana reitera, en varios de sus artículos, la importancia del avance de la técnica, la ciencia y la innovación, con lo cual se entiende el reconocimiento a la relevancia de los espacios digitales en la labor del Estado.

Sobre la legislación complementaria a la Constitución y relacionado al tema bajo análisis, resulta de obligatoria referencia la Ley de Protección de Datos Personales. En el objeto de esta ley se identifica garantizar la protección de datos personales de los que exista constancia tanto física como digitalmente. Así, los derechos del titular de acceder, rectificar, corregir, modificar,

actualizar y cancelar sus datos se contemplan tanto para las bases de datos físicas como digitales. Resulta oportuna tal regulación, en cuanto garantiza el derecho constitucional refrendado en el artículo 97.

De fecha anterior a la Constitución, es el Decreto-Ley No.370, “Sobre la informatización de la sociedad en Cuba”. En él, se abordaba la denominación de Tecnologías de la Información y la Comunicación, para la cual se establecía en el decreto su marco legal. Entre los aspectos relevantes de este Decreto ha de mencionarse la regulación sobre comercio electrónico y la seguridad de las tecnologías de la información y la comunicación.

Sobre el comercio electrónico, se refiere la obligación de personas naturales y jurídicas vinculadas a esta actividad de crear un entorno seguro para tales prácticas. El comercio electrónico es también abordado en la Conceptualización del Modelo Económico, entre las características principales de la política social. Entre los Lineamientos se menciona, en la política de ciencia, tecnología, innovación y medio ambiente, el avance en el desarrollo del gobierno y el comercio electrónico. De fecha más reciente, procede el Decreto-Ley 35 “De las telecomunicaciones, las tecnologías de la información y la comunicación y el uso del espectro radioeléctrico”.

En asociación a los Lineamientos, principalmente al 108 y al Capítulo 1 de la Conceptualización del Modelo, fue propuesta la “Política Integral para el perfeccionamiento de la informatización de la sociedad en Cuba”, la cual presenta entre sus principios la defensa de la Revolución, la ciberseguridad, la sostenibilidad y soberanía tecnológica, el acceso a los ciudadanos, el desarrollo del capital humano, desarrollo y modernización, integración de la investigación, el desarrollo y la

innovación con la producción y comercialización de productos y servicios. En este documento se hace referencia al teletrabajo y al comercio electrónico.

En el ámbito de los derechos intelectuales, la Ley de los Derechos del Autor y del Artista Intérprete, aprobada en mayo de 2022, implicó la regulación novedosa de los derechos sobre aplicaciones y programas informáticos, así como bases de datos.

El nuevo Código Penal, aprobado en este mismo año 2022, dedica un título a los delitos contra la integridad de las telecomunicaciones, las tecnologías de la información y la comunicación y sus servicios. Además, en la regulación sobre falsificación de documentos se hace referencia a la introducción, alteración o eliminación de datos informáticos en documentos públicos, así como bancarios y de comercio. En el delito de estafa se incorpora la interferencia con datos o funcionamiento informático. En lo relativo a los delitos contra la creación literaria y artística, se sanciona el empleo de medios informáticos para usurpar la condición del artista, modificar la obra, reproducirla, distribuirla y otros supuestos realizados sin autorización del autor.

III. Comentarios conclusivos

El fenómeno de la digitalización resulta relativamente reciente en el ámbito cubano; sin embargo, su veloz desarrollo e introducción en las diferentes ramas de la vida social, económica, cultural y política obligan a una formulación apropiada del Derecho para dar respuesta a las interrogantes que provoca.

La regulación al respecto es claramente escasa e incipiente, mas como aspecto especialmente preocupante se identifica la dispersión legislativa, pues no existe una disposición clara dedicada en específico al Ciberderecho y los derechos digitales. Las menciones en ley responden a la solución de aspectos puntuales dados en diferentes ramas del Derecho por la introducción de los medios virtuales.

En el entorno digital no deben desprotegerse los derechos humanos, la dignidad de las personas. Es por ello que, en aras de una protección consecuente, se estima necesario, declarar cuáles serán los derechos digitales reconocidos por el ordenamiento jurídico cubano así como las vías para garantizar su ejecución efectiva.



LAS DECISIONES DE INVERSIÓN EN LAS FIRMAS

Por: Fernando Peláez Pier. CEO de Lexlatin

Se aproxima el fin de año. Es el momento de analizar las metas alcanzadas y trabajar en los objetivos organizacionales siguientes. El 2022 fue un año en el que el sector de los servicios legales continuó enfrentándose a una serie de presiones de distintos órdenes. Luce que en el 2023 esto no será diferente. El año que termina estuvo marcado principalmente por la guerra por el talento, el empoderamiento de los clientes y la necesidad de seguir innovando e implementado la transformación digital.

A partir de estos tres factores se derivan, para las firmas, una serie de retos que las obligan a trabajar en la revisión de todas sus políticas y procedimientos, a fin de afrontar el factor más importante que impacta al sector: la competencia.

En mayor o menor medida, las firmas están conscientes de que deben ser eficientes y competitivas. Ahora bien, para lograrlo deben trabajar en la revisión de cómo están innovando y qué herramientas tecnológicas están adquiriendo —sincerando si son las adecuadas—, para lograr esa eficiencia que los clientes esperan y la rentabilidad que los socios buscan.

La gran pregunta sigue siendo si los líderes y socios de las firmas están dispuestos a entender que el modelo de negocio debe ser a largo plazo. De lograr dejar a un lado la visión a corto plazo, sus planes de negocio para el 2023 definitivamente deberían incluir las partidas de inversión requeridas para iniciar —o continuar— con su estrategia, ya trazada, en su transformación digital.

El talento igual requiere que se destine una partida para que las firmas trabajen en el desarrollo profesional de sus colaboradores, sobre todo para apoyarlos en la formación que requieren para adquirir aquellas habilidades que les permitan cumplir con las expectativas que tiene el cliente; por ejemplo, las relacionadas a contar con asesores que entiendan su negocio y vayan más allá del derecho. En este rol, es decir, en el que las firmas se encargan de formar a los profesionales que sus valores demandan, la inversión juega un papel determinante en la retención y atracción de talento.

¿Quién se beneficia de estas inversiones? Definitivamente el cliente y, en consecuencia, la firma.

El cliente porque su asesor externo contará con personas, sistemas y procesos que resolverán sus problemas de la manera más eficiente. Cabe recordar que hay un alto porcentaje de empresas solicitando que sus asesores externos les demuestren los niveles de inversión en estos ítems, así como en la transformación digital y el nivel de automatización alcanzado.

Decimos que el otro beneficiado es la firma, pues logrará mayores niveles de eficiencia y, por ende, de competitividad y rentabilidad, y la posicionará mejor frente a sus clientes y potenciales nuevos clientes.

¿No hay perdedores? Depende del cristal con que se mire.

Alguien podrá pensar que los socios de las firmas son perdedores, pues si van adelante con el cambio de visión del negocio, seguramente tendrán menor utilidad a repartir al fin del ejercicio. Esto por haber destinado fondos para dichas inversiones. Sin embargo, la realidad es que una inversión de esa naturaleza le generará a la firma un alto rendimiento en el mediano y largo plazo, de la que se beneficiarán los socios.

El gran perdedor está en otro lado. Se trata de la firma que decide aferrarse al modelo de negocio tradicional. ¿Va a desaparecer? Quizá no, pero ciertamente perderá su posición en el mercado de los servicios legales.

Fuente: <https://lexlatin.com/gestion-lexlatin/decisiones-de-inversion-en-firmas>

tipo, pero es en la crisis donde aflora lo mejor de cada uno. Es decir que, a pesar de ser una situación compleja y negativa, ha emergido para colocarse en lugar preferente la necesidad de demostrar determinadas soft skills en los profesionales del derecho que los lleven a posicionarse como solucionadores de problemas eficaces, empáticos y comunicativos.

En este sentido, las ofertas de trabajo que incluyen una o más soft skills han aumentado un 31% con respecto al mismo período del año pasado, en el que las ofertas que solicitaban habilidades blandas en sus requisitos solo eran del 42%. Además, de acuerdo con la web especialista en empleo jobatus.es se ha detectado que un 73% de las empresas incluyen las soft skills directamente en sus ofertas de empleo, y que ya no basta con los conocimientos técnicos para conseguir entrevistas.

Como vemos, desde el 2016 hasta la fecha el valor de las habilidades blandas o soft skills ha aumentado incluso por encima de las habilidades duras o hard skills. Y, para la profesión de abogado no es una cuestión baladí, ya que para llegar al perfil de abogado que se requiere en la actualidad, hemos tenido que pasar por varias fases: Desde el abogado que se vino demandando hasta al menos la década del año 2000 y que únicamente sabía mucho de leyes y jurisprudencia.

Pasando por el abogado en T que empezó a demandarse a partir de 2007 donde la vertical de la "T" reflejaba las habilidades legales y los conocimientos tradicionales adquiridos en la facultad de Derecho y la parte horizontal de la "T" reflejaba las áreas de tecnología y cambios en el flujo de trabajo que ahora también formaban parte del trabajo legal. Ese abogado en forma de T ya no implicaba saber solo de leyes, también

hacía falta conocimiento y competencias en el Design Thinking, el análisis de datos, la tecnología, la gestión de proyectos o el uso de herramientas comerciales, entre otras cosas.

Pero a estos dos perfiles, I y T, seguía faltándoles algo, se estaban olvidando del lado humano de la abogacía. Así fue como surgió el perfil de abogado Delta con el que contamos en la actualidad y que reúne tres aspectos imprescindibles: 1) conocimiento jurídico, 2) conocimiento de herramientas tecnológicas y flujos de trabajo y 3) soft skills o habilidades transversales.

Por tanto, aquí nos damos cuenta de lo imprescindible que es para el abogado de hoy en día contar con estas habilidades blandas o soft skills como pueden ser la negociación y oratoria, aprender a gestionar el tiempo, saber delegar, la capacidad de venta, la inteligencia emocional, la resiliencia o las habilidades de liderazgo que nos ayudarán a trabajar eficazmente con los clientes.

Sobre estas habilidades ya hablé en el recomendable curso titulado "Soft skills y tecnología: las nuevas habilidades" donde analizamos los soft skills o habilidades transversales esenciales para el abogado actual, desde la oratoria al marketing jurídico, pasando por la inteligencia emocional o la gestión del tiempo. Todo ello para estudiarlas desde la perspectiva legal y detectar las actividades, procesos o tecnologías que más pueden potenciarlas.

A modo de conclusión, las hard skills o el conocimiento puramente legal son totalmente necesarias en nuestro día a día como abogados pero las soft skills son imprescindibles para destacar dentro del sector y ser un profesional completo. Las empresas y firmas legales están

demandando profesionales con soft skills. Como abogado puede que tengas algunas de estas habilidades innatas (que te recomiendo potenciar) pero si no es así siempre puedes trabajarlas para poder adquirirlas.

Por último, el perfil de abogado demandado en la actualidad es el Delta, que cuenta con conocimientos legales, conocimientos en tecnología y soft skills, por tanto, es el momento de convertirnos en este tipo de profesionales no

solo para poder aportar valor a la empresa o firma en la que trabajamos sino también a nuestros clientes.

Fuente:
<https://www.abogacia.es/publicaciones/blogs/blog-de-innovacion-legal/la-importancia-de-las-soft-skills-en-la-profesion-de-abogado/>





LA IMPORTANCIA DE LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS EN LA SELECCIÓN DE ABOGADOS

Por Mila González Sánchez. Directora Oficina Madrid Juristalent

La teoría del Derecho moderno de Savigny como ciencia social viva, en continuo cambio y ebullición, basada en la ubicación de la realidad jurídica en el espacio y en el tiempo, alcanza, hoy si cabe, mayor protagonismo en una sociedad altamente digitalizada y con una presencia omnímoda de las nuevas tecnologías en todos los ámbitos de la vida, incluido el jurídico.

Aun con ciertas reticencias, propias de aquellas profesiones con un marcado colectivismo, el mundo de las nuevas tecnologías va ganando peso en los despachos de abogados y asesorías de empresas. No solo como herramienta transversal que agiliza y facilita el trabajo cotidiano de cualquier abogado, sea cual sea su especialización jurídica, sino también como una rama del Derecho con voz propia, con una tendencia al alza en la búsqueda de perfiles jurídicos especializados en las TIC y los entornos digitales.

Con la llegada del siglo XXI y la explosión digital, a cualquier abogado se le exige el dominio en el uso de las nuevas tecnologías. Estamos hablando de las herramientas informáticas propias del trabajo cotidiano de cualquier abogado que aligeran y posibilitan su quehacer

diario. Hoy en día, cualquier despacho de abogados, asesoría jurídica de empresas o puestos jurídicos de la Administración Pública exigen un conocimiento avanzado de las herramientas de Microsoft Office (Word, Excel y Powerpoint, fundamentalmente) y, también, de aquellas otras herramientas propias como aplicaciones corporativas o sistemas de gestión de clientes y compras.

Al abogado del siglo XXI no solo se le exige un conocimiento de la teoría jurídica, también necesita generar negocio, realizar presentaciones de los paquetes de servicios que ofrece, gestionar los procedimientos judiciales en los que ejerce la dirección letrada o llevar una contabilidad adecuada de las facturas de sus clientes o proveedores. Para todas esas tareas, el manejo de las principales herramientas informáticas se convierte en una necesidad para poder afrontar con éxito cualquier proceso de selección.

Pero también, la permeabilidad de las nuevas tecnologías en todos los ámbitos de la vida está generando un novedoso cuerpo normativo que regula esas nuevas relaciones sociales digitalizadas. Ahí, sin duda alguna, el abogado

encuentra un nuevo campo de especialización, con una oferta laboral marcadamente creciente: el Derecho de las Nuevas Tecnologías (Legaltech).

Tradicionalmente, el auge de esta materia ha estado ligada a los derechos de autor e imagen, pero ya se extiende al tratamiento y protección de datos personales, al marco jurídico de las redes sociales, de la web 2.0 y 3.0 y del e-commerce, y a las nuevas realidades del Big Data, la Inteligencia Artificial, la robótica y la ciberseguridad.

En definitiva, se requieren, cada vez más, los perfiles de abogados capaces de entender y

acompañar a las empresas en su expansión a través de Internet, las redes sociales y las nuevas tecnologías; un sector, el tecnológico, clave en el desarrollo personal e industrial de las sociedades de nuestro tiempo.

Fuente:
<https://www.legaltoday.com/legaltech/novedades-legaltech/la-importancia-de-las-nuevas-tecnologias-en-la-seleccion-de-abogados-2022-12-05/>





EL MARKETING EN LOS SERVICIOS LEGALES

Por Laura Medina Franco. Directora Maktub Marketing y Experiencias

El mundo de los servicios legales, es un mercado con un gran potencial en términos de marketing, pues es un mercado que permite prestar servicios de acuerdo a diferentes ramas de la ley como lo son el Derecho Laboral, Derecho Comercial, Derecho Administrativo, Derecho Judicial, entre muchos otros y esto genera una posibilidad para diversificar el mercado y que puede ser abordada de diferentes perspectivas. Al ser tan amplio, se encuentra con una gran cantidad de empresas que prestan los servicios convirtiéndolo en un mercado competitivo, en el cual solo los mejores abogados podrán tener a las grandes empresas como clientes y el trabajo para que estas empresas sobresalgan depende muchísimo de la estrategia de marca con la que cada empresa prestadora del servicio legal cuente.

Entonces, ¿Cómo podemos saber, hasta donde una marca logra influenciar la preferencia o compra de un servicio legal y la selección del bufete de abogados? Una marca de servicios legales no debe conformarse solo con la relevancia de su nombre, sino que deben encargarse de crear nexos emocionales con sus clientes a partir del imaginario colectivo que

dependerá de los atributos que se le entreguen a la marca.

La marca es aquello que define a una empresa. Son las características y atributos que permiten que esta sea reconocida por las personas y es la encargada de generar valores de diferenciación cuando se trata de vender un producto o servicio. Para que una marca sobresalga debe incorporarse bajo una personalidad de la misma: “Los investigadores y especialistas en el tema definen la personalidad de marca como el conjunto de rasgos, características o cualidades humanas mediante los cuales los consumidores describen una marca” (Aaker, J 1997 citado en Duran, 2009).

En el mundo de los servicios legales, las marcas en su mayoría están dadas por el nombre o apellido del socio fundador quien es el abogado que representa esta firma. Esto puede darse con uno o varios apellidos de socios, lo importante es que sea un personaje reconocido y destacado por su labor en el Derecho. En Colombia hay firmas de abogados a nivel multinacional que son las más reconocidas dentro del sector, como por ejemplo Prietocarrizosa, PWC o Posse Herrera Ruíz.

Estas firmas son reconocidas por su calidad de trabajo, por su tamaño empresarial y por atender diferentes servicios legales. También podemos encontrar en el mercado colombiano firmas especializadas por sector con diferentes reconocimientos como lo son Bigard & Urrutia y Godoy & Cordoba que son empresas que se dedican a prestar un servicio más exclusivo en sectores especializados.

Para que estas firmas nombradas anteriormente sean reconocidas en el mercado, ha sido necesario realizar una gestión de estrategia de marca centrada en el posicionamiento de marca. Este posicionamiento se da a partir de diferentes reconocimientos a nivel internacional para los cuales las firmas presentan su trabajo y los encargados de seleccionar a los bufetes de abogados hacen investigaciones de las organizaciones con las que pueden determinar si la firma merece o no tener los diferentes reconocimientos. También es importante que las firmas aseguren el respaldo a partir del nombre de quien representan pues de nada serviría crear una firma a partir de un nombre de algún abogado que no sea reconocido dentro de su campo laboral.

Pero esto no debe ser lo único que deben tener en cuenta quienes realizan estrategias de marca para servicios legales, también es importante crear bajo la marca un imaginario colectivo que determine atributos como seguridad, confidencialidad, respaldo, alianza y confianza. Por otro lado, “la marca plasma unos mundos imaginarios escindidos del producto que son el resultado de una específica producción semiótica que ha sustituido la producción material como centro del proceso productivo.” (Auladell, 2014).

Entonces, las marcas deben encargarse de crear un mundo imaginario con el que los clientes se

sientan conectados, un mundo que permita que del servicio de sus sueños solo sea entregado por la marca que han decidido que represente legalmente su empresa. Es importante resaltar que “apostar por las marcas como una fuente de ventaja competitiva para la empresa pasa necesariamente, hoy en día, por una exitosa gestión de las relaciones marca-consumidor” (Sabiote, 2011) en donde la relación marca-consumidor se ha convertido en un elemento vital para la subsistencia de la compañía.

Para lograr una verdadera conexión entre la marca y los clientes debe existir la denominada experiencia de marca y esto tiene una relación directa con lo que los clientes van a percibir y cómo van a sentir la marca, ya que “las experiencias tienen lugar no sólo cuando se consume o se usa un producto, sino también cuando los consumidores buscan el producto en un entorno de compra concreto; incluso después del consumo, a través de episodios de nostalgia, dada la vinculación del uso de la marca a situaciones importantes o memorables para el individuo.” (Sabiote, 2011).

En otras palabras, el cómo las personas vivan y sientan la marca también está relacionado con cómo recuerdan su experiencia con la misma y esto es primordial para el mundo del derecho, pues si los clientes tienen una mala experiencia porque sienten que su asesoría no estuvo completa y la empresa está infringiendo la ley o esta no está clara en su organización no querrán volver a usar el servicio. De igual forma, si las personas no se sienten respaldadas por una marca y no creen que esté capacitada para representar a la empresa ante cualquier ente gubernamental, la firma de abogados jamás podrá subsistir ni crecer.

Como conclusión, podemos decir que para que una firma de abogados obtenga clientes, es vital el manejo que le dé a su marca y no debe conformarse solo con elementos de forma, sino que debe encargarse de poseer muy bien los atributos que se consideren relevantes para generar una correcta imagen mental y ser percibidos como el mejor aliado para las representaciones jurídicas.

Fuente: <https://maktubexperiencias.com/el-marketing-en-los-servicios-legales/>



NOVEDADES BIBLIOGRÁFICAS



DAÑOS DIGITALES Y DERECHOS DE LA PERSONALIDAD: DETERMINACIÓN DEL TRIBUNAL COMPETENTE EN CONFLICTOS INTERNACIONALES ORIGINADOS EN LA RED

Autor: José Juan Castelló Pastor, 2022

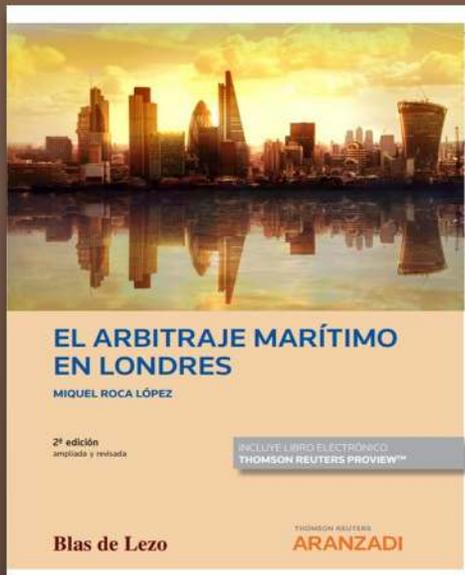
La presente obra analiza los criterios para determinar el tribunal competente en los conflictos internacionales sobre derechos de la personalidad originados en la red, con especial atención a la jurisprudencia del Tribunal de Justicia en relación con el forum loci delicti comissi.



LA INTELIGENCIA QUE LE FALTA AL DERECHO: HABILIDADES EMOCIONALES PARA ABOGADOS

Autor: Cristina Jaramillo Román, 2022

En este libro, la autora confiesa cuáles paradigmas le impedían, como profesional del derecho, adaptarse a las necesidades del mundo actual, y nos presenta la inteligencia emocional como una distinción que complementa y enriquece el conocimiento y el análisis de casos a la luz de la ley.



EL ARBITRAJE MARÍTIMO EN LONDRES

Autor: Miguel Roca López, 2021

Dirigida a los empresarios de la industria marítima de habla hispana y a los abogados no ingleses especializados en derecho marítimo, esta obra viene a llenar un vacío doctrinal en su materia, siendo además la primera que se publica sobre la misma en lengua española. Ofrece una sencilla, directa y contundente exposición del funcionamiento del arbitraje marítimo en Londres.



DERECHO DIGITAL: ESQUEMAS Y CASOS PRÁCTICOS PARA SU ESTUDIO.

Colectivo de Autores. España, 2022

Esta obra nace de la voluntad de ofrecer un manual de Derecho Digital práctico y accesible, a la vez que riguroso, que sirva tanto de entrada al estudio de esta rama del derecho como herramienta de consolidación de conocimientos ya adquiridos. Los contenidos que se ofrecen son muy variados y presentados desde distintos enfoques, haciendo hincapié en materias que se consideran relevantes, tales como la protección de los datos de carácter personal o el cibercrimen.

DEBATES LEGALES

Boletín Semestral No.2

Jun-Dic / 2022

