

Asesoría legal especializada en empresas tecnológicas

Entre sus clientes se encuentran multinacionales de medios de pago, como Kushki y PMI Americas, junto a empresas *fintech* y *foodtech*, entre otras. En tanto, sus áreas de especialización son IP, *Software License*, Derecho Regulatorio, *VC* e *International Taxation*.

Barreda Legal Tech es un estudio de abogados dedicado exclusivamente a asesorar empresas tecnológicas. Francisco Barreda, socio fundador de la empresa, explica por qué y cómo se desarrolló este concepto de estudio tech.

— ¿De qué manera nace la idea de desarrollar una compañía con este foco?

“Barreda Legal Tech se gesta a partir de la necesidad de especialización legal que requiere la industria tecnológica.

Particularmente, me he dedicado a este tipo de asesoría hace más de una década, y este requerimiento de especialización en el sector se aprecia, por ejemplo, en que muchos de los modelos de negocio de nuestros clientes no se encuentran regulados, o bien, se encuentran en zonas grises.

Esto nos obliga a desarrollar un criterio de adecuación a la normativa vigente, manejar las tendencias internacionales sobre dichos modelos de negocio e incluso intentar anticiparnos a cómo podría ser una futura regulación chilena sobre una determinada materia *tech*”.

— ¿En qué se especializa Barreda Legal Tech dentro del sector tecnológico?

“Nuestro estudio de abogados se especializa en las principales áreas que atañen a las compañías *tech*: Propiedad Intelectual (IP), *Software License*, Derecho Regulatorio, *Venture Capital (VC)* e *International Taxation*.

Las necesidades y problemáticas de las empresas tecnológicas se mueven a una gran velocidad. Por ello, esta especialización nos resulta clave para estar al día con lo último en materia legal y poder ser así un referente cuando se trata de asesorar a compañías de este sector”.

BARREDA

LEGAL TECH



Francisco Barreda, socio fundador de Barreda Legal Tech.

— ¿Es relevante para las tech chilenas internacionalizar su negocio?

“Hemos visto un creciente interés por parte de las compañías tecnológicas chilenas de posicionarse en Estados Unidos y estructurar sus operaciones desde allá, de cara también al levantamiento de fondos en rondas de inversión. Caso exitoso en este sentido es el de Patafoods (*foodtech*) cuya matriz fijamos en Estados Unidos a través de un proceso de *exchange* y que, meses después, recibió financiamiento del ex chairman de Hershey's. Asimismo, el mercado mexicano, por el parecido cultural y principalmente por el potencial número de clientes, también resulta muy atractivo para las

tech chilenas. Un ejemplo es “Ubank”, *fintech* chilena que asesoramos y que ha tenido un gran éxito en México y la región, y que hoy planea igualmente su incursión en el mercado estadounidense”.

— ¿Cómo ha resultado este trabajo junto al rubro tecnológico?

“Somos apasionados por la tecnología e invertimos en ella, es por eso que sintonizamos con nuestros clientes. Se produce una empatía natural y, muchas veces, sin buscarlo terminamos aportando también en el modelo de negocio de nuestros clientes. Nos involucramos con el éxito de ellos, más allá de la asesoría estrictamente legal”.