

ENTREVISTA | **OLAF KRANZ Y SHANE GLEGHORN** COPRESIDENTES DEL CONSEJO MUNDIAL DE TAYLOR WESSING

“Las herramientas de inteligencia artificial van a cambiar cómo se realiza el trabajo legal”

Los máximos responsables mundiales de Taylor Wessing perciben la unión con Ecija como una oportunidad de crecimiento única, teniendo en cuenta la compatibilidad y su falta de solapamiento geográfico.

Víctor Moreno. Madrid

A principios de año, EXPANSIÓN dio la exclusiva de la unión entre Ecija y Taylor Wessing. Dos meses más tarde, en marzo, se formalizó esta alianza estratégica que ha dado como resultado una red combinada de más de 3.000 profesionales y 500 socios presentes en 62 oficinas repartidas por 32 jurisdicciones en todo el mundo.

En su primera visita oficial a la sede del despacho de abogados español, Olaf Kranz y Shane Gleghorn, copresidentes del consejo mundial de Taylor Wessing, han dejado patente su entusiasmo por esta asociación que les permite conceder servicios a sus clientes a nivel global. “Nuestros clientes son los que han guiado esta decisión, puesto que, cada vez más, están más interesados en adentrarse en los mercados de habla hispana y portuguesa”, afirma Kranz.

“Desde que hemos anunciado nuestra combinación de fuerzas y nuestra capacidad de dar asistencia legal en todo el mundo, hemos conseguido rápidamente nuevos clientes. Es un cóctel perfecto y un raro caso en el que dos más dos es igual a cinco”, añade Gleghorn.

Para los directivos, Ecija no sólo aporta su músculo geográfico, además tiene una mentalidad y una cultura de trabajo casi idéntica a la de Taylor Wessing –muy centrada en sectores–. Es, a su juicio, una firma *top* en tecnologías, medios y telecomunicaciones (TMT) y privacidad en la Península Ibérica y Latinoamérica, lo que, combinado con la capacidad de la firma en el resto de Europa, Oriente Medio y Asia, envía un mensaje de peso al mercado y a los clientes.

Ambición

“Es poco común que dos firmas con sus diferentes departamentos y conocimientos en diferentes mercados coincidan tanto en sus objetivos y ambiciones, pero es lo que ha



Otros retos

Además de dar el mejor servicio a sus clientes, los copresidentes del consejo mundial de Taylor Wessing Olaf Kranz y Shane Gleghorn no se olvidan de los otros retos que tiene la firma por delante como la sostenibilidad, la diversidad, la inclusión y la constante batalla por atraer a los mejores abogados a sus filas.

COMPETENCIA



Nos movemos en un mercado fugaz. Tenemos que ser más ágiles y mejores para mantenernos en lo más alto de los servicios legales”

ocurrido entre Taylor Wessing y Ecija. A eso hay que añadir otro aspecto inusual: que esto suceda con dos firmas que no se solapan geográficamente”, destaca Gleghorn.

Los copresidentes del consejo mundial de Taylor Wessing explican que al menos el 50% de sus clientes ya cuenta con actividades en el continente americano y aunque tanto sus oficinas de Alema-

El momento adecuado

Para Olaf Kranz y Shane Gleghorn la unión entre los dos bufetes ha sido natural, por su compatibilidad geográfica, así como porque se mueven y están especializados en casi los mismos ámbitos. “Es una combinación muy natural y positiva para las dos partes”, identifica Gleghorn. A esto hay que sumarle una ambición de crecimiento que coincide en el tiempo. “Somos muy fuerte en jurisdicciones como Alemania, Reino Unido o Países Bajos, pero aspiramos a convertirnos en una firma líder a nivel mundial y con la unión con Ecija –asentada en la Península Ibérica y Latinoamérica–, damos un paso más en esa dirección”, apunta Kranz.

nia como las de Reino Unido han tenido mucha actividad con Latinoamérica, esta unión con Ecija acelerará su capacidad para acceder y realizar trabajos legales con mayor *expertise* en esos mercados.

Gleghorn identifica igualmente que sus clientes tecnológicos tienen mucho interés en invertir y adentrarse en los mercados de la Península Ibérica. “Este sector está crecien-

do exponencialmente en Lisboa, de la misma manera que ocurrió en Dublín hace unos años. Y España es un mercado maduro y muy interesante en el plano de la tecnología, las energías sostenibles, así como en ciencias de la salud.

En cuanto a los desafíos que tienen por delante, Kranz explica que, dejando de lado los que existen a nivel macroeconómico –que son muchos y complicados–, desde

CREATIVIDAD



La inteligencia artificial impulsará la creatividad de los abogados a la hora de encontrar soluciones a los casos”

un punto de vista empresarial, el principal reto es la competencia. “Aunque no lo parezca, no movemos en un mercado fugaz, en el que los competidores miran todo lo que hacen los otros y tratan de replicarlo. Tenemos que ser más ágiles y mejores que ellos para poder mantenernos en lo más alto de los servicios legales”, apunta.

Desde un punto de vista tecnológico y empresarial,

ambos centran su mirada en la inteligencia artificial (IA). Para Shane Gleghorn, no cabe duda de que los desarrollos de la IA van a alterar el equilibrio y “las herramientas van a cambiar cómo se realiza el trabajo legal, lo que provocará que sea más complicado monetizar esta labor. Sin embargo, también impulsará la creatividad de los abogados a la hora de encontrar soluciones a los casos, algo que todavía no es capaz de replicar la IA”, concluye el letrado británico.

Dudas y desafíos

Por su parte, Olaf Kranz afirma que la “inteligencia artificial es más una oportunidad que una amenaza para el conjunto del sector legal. Es evidente que ahora mismo pueden existir dudas y desafíos, como ocurre con todas las nuevas tecnologías al principio, pero también es una ocasión para demostrar la pericia de los expertos ante estos nuevos retos”.