

Conectando Negocios a través de la Ley

Por: Sean Costello

Pasante en Operaciones Legales

Motive: San Francisco, California (Remoto)

2 de Septiembre - 2 de Diciembre

Asesor : Prof. Daniel Garcia

20 - 02 - 2026

Introducción

Mi experiencia como concentración en LAIB no fue la rutina típica de la mayoría de mis compañeros. En el otoño de 2024, decidí que quería estudiar en Madrid. Conocía algunos aspectos sobre la ciudad, y pensé que la ciudad era la oportunidad perfecta para desarrollar mis habilidades en mi viaje hacia la fluidez en español. Creía que tendría la oportunidad de completar una pasantía en Madrid mientras estudiaba. En realidad, no sabía que no tendría una oportunidad de trabajar como pasante debido al programa. Aunque estaba muy enojado y confundido originalmente, todavía pienso que Madrid era la ciudad perfecta para desarrollar mis habilidades profesionales y académicas como hispanohablante. Conocí a tanta gente española y latina en Madrid como gente estadounidense, y practiqué mi español en todas mis clases y fuera de clase con cada oportunidad que tuve. En una de mis clases sobre la desigualdad en España, me ocurrió que algún aspecto que me interesaba era la ley y cómo funciona a través de negocios y países diferentes.

Regresé a los Estados Unidos en junio de 2025, y empecé a buscar oportunidades legales en el mundo de negocios para entretener mis intereses. Encontré una oportunidad con Motive, una compañía multinacional que se enfoca en conectar el mundo de la inteligencia artificial con la economía física. En la entrevista, me presentaron una oportunidad única para trabajar con una empresa del futuro. Expliqué mis deseos de trabajar para una multinacional que se enfoca en las innovaciones tecnológicas con la inteligencia artificial. Además, me enfoqué en mis habilidades interculturales y cómo podía aplicar mis conocimientos al mundo legal y al mundo de negocios.

En septiembre, empecé mi puesto como pasante de operaciones legales. La pasantía fue dictada por mis intereses profesionales, así que tuve la oportunidad de enfocarse en aspectos específicos del equipo legal. En las primeras semanas, me uní a las reuniones de equipos diferentes para entender más sobre el lenguaje de la ley y en qué tareas las diferentes áreas del equipo se especializan. En otro lugar, configuré reuniones con todo el equipo legal, tres veces a la semana por una hora para entender más sobre mis compañeros del equipo. Les pregunté sobre sus experiencias y puestos anteriores, su educación, y especialmente su función y responsabilidades en el equipo. Siempre tomé apuntes estructurados para revisar si me uní a uno de sus llamados o trabajé en uno de sus proyectos o tareas. Esas reuniones no fueron solo para entrevistar a esas personas, sino también una oportunidad para entender las profesiones diferentes en la ley y la posibilidad de ir a la facultad de derecho.

Infracción de Patente

Una de las primeras oportunidades de expandir mi conocimiento del mundo legal y sus relaciones de negocios fue el caso en la comisión de comercio internacional. En el caso *Motive versus Samsara*, la compañía Samsara interpuso una demanda contra Motive, acusando a la compañía de infracción de patente. Samsara creó cuentas falsas para acceder a su plataforma y robar propiedad intelectual para ganar una ventaja competitiva. Empecé el 2 de septiembre y, para el 9 de septiembre, el juez de la comisión de comercio internacional ya había decidido que Motive no había cometido ninguna infracción de patente (*Freight Wave*). A pesar de la resolución, ambas empresas continuaron peleando sobre el problema.

Pregunté a Lauren Whittemore, la directora principal de propiedad intelectual y una de mis compañeras en el equipo, por qué Samsara decidió gastar tanto dinero en la demanda y

además por qué continuó gastando dinero y peleando la decisión aunque no era una posibilidad para Samsara ganar. Basado en esa cuestión, Lauren me explicó que la táctica de Samsara no era solo basada en la ley, sino que también tenía el objetivo de obligar a Motive a gastar más dinero, especialmente porque Samsara ya era una empresa que cotiza en bolsa. Entendí el concepto, y creo que esa táctica es una de las tácticas más comunes de abogados y empresas para reprimir su competencia. Sin embargo, la realidad es que, como explicaron mis colegas, Motive al final todavía es el mejor producto, y la decisión del tribunal refleja una victoria para Motive y sus clientes.

Oferta Pública Inicial (OPI)

Mencioné en la explicación de la infracción de patente que el demandante, Samsara, ya era una empresa cotizada en bolsa. Resulta que Motive ya había sido preparada para su propia OPI cuando empecé. Aunque no puedo hablar demasiado de los detalles debido a la confidencialidad de la compañía y mi propia responsabilidad, ya es conocimiento público que Motive había sido preparada para una OPI. Después de que terminé mi pasantía, Motive presentó la solicitud para una OPI en diciembre de 2025 (Novet).

Durante mi tiempo en la escuela y mis experiencias previas, había escuchado mucho sobre las OPI, pero no entendía claramente la importancia del concepto ni entendía las varias diferencias entre una compañía que cotiza en bolsa y una empresa privada. Durante los primeros dos meses de mi pasantía, observé y ayudé en el trabajo de Steve Turner, el Abogado Principal Senior de Alianzas Estratégicas de Motive. En su trabajo, que era tan interesante como duro y crucial, Steve colaboró con bancos como J.P. Morgan, otros abogados, auditores, y la Comisión de Valores y Bolsas para asegurar la transición de la compañía a una compañía de cotización en

bolsa. A pesar de que Steve tuvo mucha ayuda de otros abogados y operadores legales, su trabajo y responsabilidad eran estresantes y complicados.

Me uní con Steve en algunos de sus llamados y responsabilidades por videoconferencia y después por teléfono para hablar sobre sus responsabilidades y el funcionamiento de la ley en esos aspectos de negocios. Estaba muy agradecido de que Steve y el equipo me dieran el espacio para preguntar sobre las dinámicas de una OPI y cómo relacionarse con otras empresas y reguladores del estado.

La Estructura

Un elemento importante que hizo mi experiencia más impactante fue la estructura del equipo legal. Como mis compañeros me explicaron, tradicionalmente en la estructura de un bufete de abogados o una corporación masiva existe una estructura muy rígida. En el mundo del derecho, usualmente los trabajadores encuentran “equipos” que en realidad no funcionan como un equipo. Existen toxicidades, nepotismo o dedocracia, y funciones laborales muy específicas.

Sin embargo, la experiencia que tuve en Motive no era así. Aunque todo el equipo tenía sus puestos específicos, funcionaban como un equipo. Los paralegales ayudaban a los gestores de contratos, mientras que los directores de operaciones legales ayudaban a los asesores jurídicos. Las preguntas o la ayuda no eran menospreciadas, más bien eran oportunidades de crecer y mejorar su trabajo. Observé que los trabajadores con más experiencia siempre ayudaban a las preguntas de trabajadores con menos experiencia. En el equipo, los títulos del puesto, el salario, y la experiencia no les daban el derecho de invalidar la opinión o el trabajo del otro. El sistema era una meritocracia.

Especialmente en empresas emergentes como Motive en San Francisco, el sistema de meritocracia permite a los trabajadores y a la empresa crecer sin arrogancias o hostilidades. Aunque la mayoría del equipo fue remoto o en oficinas en lugares diferentes del mundo, el pensamiento de una empresa emergente todavía gobernaba a la gente. Como resultado, Motive ha recibido una calificación A + en Comparably, como una de las compañías dentro del 5% más alto en relación de otras compañías al mismo tamaño (Comparably). En una entrevista con McKinsey, el CEO de Motive Shoaib Makani explicó: “Creo que esto ha evolucionado con el tiempo. Pero lo que más tengo presente ahora, más que nunca, es nuestra capacidad de seguir atrayendo a las personas adecuadas a la empresa y darles la plataforma para hacer su mejor trabajo. Creo que la única fuente duradera de ventaja competitiva es la cultura de una empresa y su gente” (Green). En resumen, la capacidad de atraer y retener talento que refleja la cultura institucional de la compañía es el aspecto más importante de cada empresa.

Expansión Internacional

En 2024, Motive se expandió a México. Esta expansión le dio a la economía mexicana la oportunidad de acceder y aprovechar la amplia gama de servicios y productos que ofrece Motive. En muchas industrias, Motive ya había trabajado con multinacionales estadounidenses que tenían operaciones en México. Un ejemplo concreto de estas compañías es Carvana, que utiliza Motive para mejorar su desempeño y el rastreo de sus flotas.

Durante mi tiempo en Motive, aproveché la oportunidad de aprender sobre las funciones de la empresa en diferentes países, incluyendo México. Esta perspectiva me dio la oportunidad de aplicar y expandir mis conocimientos culturales sobre países hispanohablantes y sobre cómo influyen en el comercio y los negocios internacionales. Aprendí mucho de uno de mis colegas en

el equipo legal, Travis Baskin, quien trabaja como Director de Asuntos Regulatorios en Norteamérica. Travis ha vivido en la Ciudad de México por más de diez años y, durante ese tiempo, ha desarrollado una gran experiencia en los negocios en México, así como un profundo entendimiento de su cultura.

En mis reuniones y trabajo con Travis, noté las diferencias culturales, así como los desafíos y oportunidades de hacer negocios en México. Travis me enseñó sobre la distancia al poder, los gestos y saludos comunes, la cronémica y el concepto de colectivismo en México. Todos estos aspectos afectan la forma en que los mexicanos hacen negocios, y el reto para Travis y eventualmente para mí, fue identificar y adaptarse a estas diferencias.

Más adelante, en mi último semestre en Clemson, apliqué y me enfoqué en estas diferencias para comparar mi experiencia con lo que aprendimos en mi clase de Negocios Internacionales. Por ejemplo, en el caso de México, Motive tuvo que adaptar sus productos al mercado mexicano y, además, introducir nuevos productos para resolver los problemas inmediatos que enfrenta la economía física del país. Más concretamente, la cámara de tablero se ha adaptado para reflejar las condiciones únicas de las calles mexicanas, con el objetivo de reducir accidentes y riesgos.

Por otro lado, Travis también me enseñó sobre algunos de los nuevos retos que enfrenta Motive en México. En algunas ocasiones, las compañías que utilizan los productos de Motive han enfrentado problemas de seguridad, ya que grupos criminales organizados han robado algunos de sus dispositivos y equipos.

Conclusion

En resumen, mi práctica con Motive fue una experiencia inolvidable. Durante esta pasantía, tuve la oportunidad de aprender sobre el mundo del derecho y los negocios a través de una compañía impulsada por las necesidades del consumidor. Más que nada, apliqué mis conocimientos adquiridos en la escuela y durante mis viajes para adaptarme a la empresa y al mundo profesional.

Además, esta experiencia me permitió entender mejor cómo se conectan la ley, la tecnología y los negocios en un contexto global. También reforzó mi interés en seguir explorando oportunidades dentro del ámbito legal en empresas multinacionales. A través de mis interacciones con el equipo, desarrollé una perspectiva más clara sobre mis metas profesionales y las habilidades que necesito seguir mejorando. Finalmente, esta pasantía no solo contribuyó a mi crecimiento profesional, sino también a mi desarrollo personal al adaptarse a un entorno dinámico y colaborativo.

Bibliografia:

“Carvana.” *Motive*, <https://gomotive.com/customers/carvana/>. Accessed 26 Mar. 2026.

“Customers.” *Motive*, <https://gomotive.com/customers/>. Accessed 26 Mar. 2026.

Green, Alastair. “Logistics Disruptors: Motive’s Shoaib Makani on AI and Automation.”

McKinsey & Company, 6 Sept. 2022,

<https://www.mckinsey.com/industries/logistics/our-insights/logistics-disruptors-motives-shoaib-makani-on-ai-and-automation>. Accessed 23 Feb. 2026.

“Key 2023 Regulatory Developments and What 2024 Has in Store.” *Motive*,

<https://gomotive.com/blog/key-2023-regulatory-developments-and-what-2024-has-in-store/>.

Accessed 26 Mar. 2026.

“Motive Defeats Samsara in IP Infringement Case, a Victory for Road Safety.” *Motive*, 2 Oct.

2025,

<https://gomotive.com/motive-defeats-samsara-in-ip-infringement-case-a-victory-for-road-safety/>.

Accessed 25 Feb. 2026.

“Motive Defeats Samsara in ITC Ruling.” *FreightWaves*, 16 Feb. 2026,

<https://www.freightwaves.com/news/motive-defeats-samsara-in-itc-ruling>. Accessed 25 Feb.

2026.

“Motive Files Registration Statement for Proposed Initial Public Offering.” *Motive*, 23 Dec.

2025,

<https://gomotive.com/motive-files-registration-statement-for-proposed-initial-public-offering/>.

Accessed 26 Feb. 2026.

“Motive Helps Mexican Organizations Quickly Meet New Regulatory Obligations and Build Safer, Smarter Operations.” *Motive*, <https://gomotive.com/blog/motive-mexico-english/>.

Accessed 26 Mar. 2026.

“Motive Culture.” *Comparably*, 10 Aug. 2025, <https://www.comparably.com/companies/motive>.

Accessed 23 Feb. 2026.

Novet, Jordan. “Motive, an Alphabet-Backed Fleet Management Software Company, Files for IPO.” *CNBC*, 23 Dec. 2025,

<https://www.cnn.com/2025/12/23/alphabet-backed-motive-files-for-ipo.html>. Accessed 26 Feb.

2026.