

El primer paso del éxito emprendedor: la inversión en asesoramiento jurídico como clave de crecimiento

○ **L.D. Juan Carlos Ortiz**
Socio Ortiz & Cruz Asociados

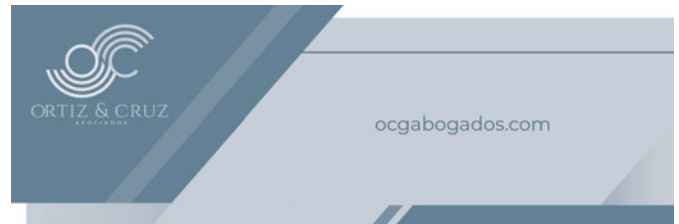
Al querer emprender, el primer consejo que debería recibir todo emprendedor es **invertir** en **asesoramiento**, al menos jurídico. A continuación, una breve explicación objetiva:

1. Formalidad.

En la mayoría de los casos, lo ideal para un emprendedor es constituir sociedades, sean civiles o mercantiles; las primeras sólo ante notario y las segundas ante notario público o corredor público. Los tiempos (aproximadamente semana y media) y costos (el promedio oscila entre los 15 mil a 25 mil pesos); varían atendiendo al sujeto (notario o corredor), en cuanto a la naturaleza de la sociedad (civil o mercantil) y a la estructura societaria (domicilio, capital social, poderes, entre otros); sin embargo, en ambos casos hay que resaltar que se está ante un contrato definido brevemente como un **acuerdo de voluntades**; no todos los emprendedores tienen las mismas preocupaciones, los mismos tratos, los mismos objetivos; por tanto, como abogado habrá que plasmar jurídicamente todo lo anterior en el acta constitutiva y acuerdos de socios o accionistas, de **manera casuística**; en otras palabras, el objetivo final es que el acta constitutiva o acuerdos de socios o accionistas queden a la medida del emprendedor; esto definitivamente será iniciar con el pie derecho.

2. *Compliance/Due diligence*

El primero se refiere a estar consciente de todos los ordenamientos jurídicos (leyes, reglamentos, circulares, etcétera), en distintas materias (laboral, contractual, datos personales en posesión de los particulares, corporativa, prevención de lavado de dinero, por mencionar algunas), que serán aplicables desde la constitución de la sociedad hasta que la misma legalmente se extinga; a partir de este momento, en el mundo del deber ser, habrá de co-



menzar una relación a largo plazo con un abogado, idealmente un despacho de abogados (pluralidad de abogados obligados a asesorar al emprendedor), ya que ellos tendrán la responsabilidad de manera colegiada y continua de guiar legalmente al emprendedor en su día a día, desde cómo contratar a su personal (contrato individual de trabajo por tiempo determinado o indeterminado), qué reglas serán aplicables a su personal (reglamento interior de trabajo), hasta qué clase de contratos tiene que celebrar la empresa con clientes y proveedores.

Si se actualiza el escenario del mundo del ser, la situación es más compleja y por ende, suele ser económicamente más cara; nos referimos a que el cliente busca al despacho de abogados cuando ya existe un conflicto o controversia, bien interno (socios o accionistas) y/o externo (clientes, proveedores, autoridades, entre otros); en este caso, el abogado por profesión suele ser confundido con un bombero, quien tiene que apagar rápidamente las llamas del vívido fuego antes de que el mismo acabe con el patrimonio del emprendedor; el despacho con cronómetro en mano, tiene que hacer una “radiografía” jurídica, lo que en derecho anglosajón se denomina *due diligence*, el cual tiene como objetivo primario identificar el o los problemas del emprendedor para con base en los mismos y conforme a sus instrucciones plantear posibles soluciones para que sean atendidos, y establecer idealmente un plan de trabajo, deadlines y entregables.

No subestimemos la importancia de una asesoría, independientemente de la materia que involucre la misma; erradiquemos el pensamiento de que somos capaces de solucionar todo nosotros mismos, sobre la marcha o sólo actuar una vez que se nos presenta el problema.

En OCG estamos a sus órdenes para cualquier duda y/o asesoría en materia de derecho empresarial y/o contenciosa. ☎