

SIETE CONSEJOS LEGALES PARA LANZAR UN EMPRENDIMIENTO

Startups en pandemia

A continuación, la autora desarrolla un listado de recomendaciones legales para comenzar estos emprendimientos, a fin de informar sobre cómo los emprendedores deberían proteger su negocio, obteniendo capital, y sin dejar de lado sus obligaciones formales.



Alexandra Orbezo
 Experta en
 Venture Capital,
 Socia del Estudio
 Rebaza, Alcaraz
 & De Los Casos.

La pandemia por el covid-19 nos está dejando muchas lecciones en el campo de los negocios, enfrentándonos a nuevos retos, pero también presentándonos nuevas oportunidades. Si eres de esas personas que tiene el foco emprendedor encendido es momento de hacer realidad esa idea. En las siguientes, te detallamos algunas recomendaciones legales para comenzar una startup.

Constitución de la sociedad. El primer paso para formalizar una startup es la constitución de la sociedad. ¿Y cuándo debes hacerlo?, pues desde el inicio del em-

prendimiento se debe escoger la forma societaria idónea para evitar tener que correrla en el camino e incurrir en gastos adicionales. Así, el momento preciso para constituir la sociedad es cuando se va a comenzar a comercializar el producto o servicio, y por tanto a facturar en el mercado. La forma societaria recomendable es optar por una sociedad anónima cerrada (S.A.C.) o una sociedad anónima regular (S.A.). Esta decisión debe tener en cuenta el número de accionistas que tendrá la startup en una etapa inicial, luego del levantamiento de capital de los inversionistas, ya que la S.A.C. establece como límite máximo un total de 20.

Esto servirá para diferenciar el patrimonio y las deudas de la nueva empresa con la de los fundadores. Al respecto, es importante llevar las cuentas por separado entre accionistas y la nueva empresa, y además así brindamos seguridad a los futuros inversionistas.

Acuerdo o pactos de fundadores. El segundo consejo en este camino es la elaboración de un acuerdo entre los fundadores. Este pacto de socios es una figura legal imprescindible y asegura que la amistad permanezca intacta cuando surjan discrepancias. La gente que se une para emprender son personas que se estiman y/o tienen cierto grado de afinidad, pero el estrés propio del emprendimiento puede llevar a desacuerdos. Es básico definir, por ejemplo, cuál va a ser la función de cada fundador, qué pasará en caso alguien decida retirarse de la sociedad, entre otros.

Protección de la propiedad intelectual. En tercer lugar, se debe trabajar en la protección de la propiedad intelectual. Es decir, proteger la marca, nombre comercial y dominio web de la startup. Para ello debes realizar una búsqueda, averiguar si el signo distintivo que quieren usar se encuentra

disponible y luego registrarlos ante el Indecopi.

Asimismo, debe protegerse cualquier desarrollo tecnológico realizado por trabajadores de la startup o terceros contratados por la misma (por ejemplo, software) a fin de que los derechos de propiedad intelectual sobre dichos desarrollos sean cedidos a favor de la empresa.

Todos los contratos para elaborar entre los fundadores, empleados, proveedores y clientes deben contar con una cláusula de protección de propiedad intelectual, así proteges la reputación que vayas consiguiendo dentro del mercado, así como uno de los activos más importantes del startup, es decir, el desarrollo tecnológico.

Establecer un formato de contrato comercial. La cuarta recomendación es tener un formato de contrato comercial para los clientes que permita

Es importante contar con un plan de incentivos remunerativos que facilite atraer colaboradores.

iniciar la negociación con términos más favorables para el startup.

Ir con un 'template' evita que te impongan desde el inicio sus propias condiciones. Así protegemos legalmente la empresa ante casos de incumplimiento. Además, facilita las operaciones y evita procesos judiciales innecesarios.

Es muy importante que este documento incluya lo siguiente: el alcance del contrato, forma de pago, plazos de entrega o implementación, causales y mecanismos de terminación, alcance de la responsabilidad, confidencialidad y la no exclusividad para el cliente, de ser este el caso.

Establecer las relaciones laborales. La quinta lección se refiere a las relaciones laborales. Es importante contar con un plan de incentivos remunerativos que facilite atraer y retener colaboradores clave. Por ejemplo, los 'stock options' ofrecen una alternativa de adquisición de acciones de una startup por parte de colaboradores clave a un menor precio en el mercado.

En este punto, los contratos laborales deben constar por escrito e incluir cláusulas de confidencialidad y 'non-

compete' para trabajadores clave, así como cesión de derechos de propiedad intelectual. Es preciso que los 'founders' también tengan contratos y estén en planilla e identificar quienes son empleados o prestadores de servicios conforme a las normas laborales aplicables en nuestro país.

Base de datos personales. Otro paso esencial son los términos y condiciones, así como las políticas de privacidad que deben ser incluidas en el sitio web y en la app de la startup. Su estructura debe ser de acuerdo con los servicios efectivamente prestados con las limitaciones y 'disclaimers' necesarios, y estar alineados con las normas de protección de datos personales aplicables en Perú. Asimismo, se deben registrar las bases de datos personales ante la autoridad pertinente.

Financiamiento. Por último, pero un punto muy importante, es el financiamiento. Esto también requiere de documentación que permita mantener la alineación de intereses entre founders e inversionistas donde quede claro la participación en ganancias y el control de la empresa de cada miembro.