

TYTL

RAÚL DÍAZ ANDERSON



Las preguntas que (casi) nunca se hacen los emprendedores (I)

El emprendimiento es, qué duda cabe, prácticamente nuestro nuevo deporte nacional. Desde que dejáramos atrás la sombra de la hiperinflación y al margen de la gestión de cada nuevo gobierno, la constante de cada nueva generación post liberalización de la economía peruana ha sido adoptar el hábito de emprender. No solo por quienes tuvieran capital dormido o quienes buscaran subsistir, los emprendedores peruanos han pasado por procesos de "refinación" y realidades cada vez menos adversas, tanto en acceso a capital, con un ecosistema de financiamiento cada vez más asentado, así como con recursos (principalmente digitales) que hace 10 o 15 años eran impensables.

No obstante, como reza la frase del periodista y novelista francés Jean-Baptiste Alphonse Karr, "Cuanto más cambian las cosas, más se mantienen igual" (*plus ça change, plus c'est la même chose*), ya que a pesar del ambiente favorable la mayoría de emprendimientos no "despega" (el ratio de consolidación de negocios es de 0.38 y el índice de discontinuación 6.2% para nuestro país según el Global Entrepreneurship Monitor: Perú 2017-2018), debida a causas identificadas pero repetitivas.

En nuestro país un emprendimiento no supera el "Valle de la Muerte" (la fase inicial) no solo por agotar sus reservas sin obtener retorno por falta de ingresos, sino por sobrecostos, entre ellos los legales expresados en contingencias que podrían haberse prevenido si se hubieran formulado (y atendido) preguntas como las que siguen a continuación:

¿Formamos una sociedad? El emprendimiento debe ser como un hijo, pero es importante que sea uno legalmente independiente desde que nace. No formular esta pregunta oportunamente lleva a tres errores comunes: constituir tarde, constituir mal o peor, no constituir. Es vital "alumbrar" una empresa con su propio patrimonio y elegir un tipo de sociedad que no se vuelva un "elefante" en documentación, costos de formalización, mantenimiento (p. e. gastos notariales), tramitología o toma de decisiones. La respuesta debe apuntar a una sociedad maniobrable y a la vez organizada (contratos de inversión, matrícula de acciones, libros de actas) para captar inversión, ya sea en forma de deuda o capital de riesgo.

¿Qué ofrecemos a los fundadores o inversionistas? Aspectos como aportes, roles, prestaciones, toma de decisiones, objetivos e intereses de los fundadores deben reflejarse en documentos formales y contar con reglas claras, no solo por el bienestar de las relaciones internas, sino también para presentar un frente con posiciones alineadas y así tener capacidad de negociación ante la llegada de capital externo. La protección de uno y otro con pactos de accionistas que incluyan reglas consensuadas entre los fundadores y amigables a los inversionistas puede evitar conflictos y acelerar considerablemente un proceso de crecimiento.

Miembro del Área Corporativa del estudio Torres y Torres Lara Abogados