

Ficha detallada del servicio

CONSULTA LEGAL EMPRESARIAL

Precio: \$29.990 IVA incluido **Duración:** 45 minutos — Videoconferencia

Modalidad: Compra primero en el portal, agenda después con el link que recibirás por correo

¿Qué es esta reunión y para qué sirve?

Es una sesión de 45 minutos donde revisamos tu situación o duda legal empresarial de forma directa y ordenada. No necesitas saber de leyes ni tener experiencia en temas legales para participar. Tú traes tu consulta o problema, y nosotros te orientamos con claridad sobre qué significa, qué opciones tienes y qué deberías hacer.

Esta reunión no reemplaza a un abogado en casos que requieren representación judicial o gestiones formales extensas, pero sí te permite entender tu situación, saber si el problema es grave o no, y definir con claridad el paso siguiente antes de gastar en algo que quizás no necesitas todavía.

Para muchas consultas legales del día a día de un emprendedor o pyme, la orientación correcta en el momento oportuno es suficiente para tomar una buena decisión y evitar errores costosos.

¿De qué temas puedes consultar en esta reunión?

A continuación encontrarás los temas que se pueden revisar en esta sesión. No es necesario que tu consulta encaje exactamente en una categoría: si tienes una duda legal sobre tu negocio y no estás seguro de si corresponde a esta reunión, puedes escribirnos antes de comprar y te indicamos si es el tipo correcto.

Tipo y estructura de empresa Qué figura legal te conviene según tu actividad y situación: persona natural, EIRL, SpA, Ltda. u otra. Diferencias prácticas entre cada una en términos de responsabilidad, administración, impuestos y operación. Cuándo conviene cambiar de figura legal. Cómo crear

una empresa paso a paso. Qué implica cada tipo de empresa si en el futuro quieres sumar socios, vender el negocio o crecer.

Socios y relaciones societarias Cómo formalizar la relación con socios desde el inicio. Qué debe definirse por escrito antes de empezar a trabajar juntos. Cómo distribuir participación, responsabilidades y facultades. Qué pasa si un socio quiere salir o si hay desacuerdos. Cómo protegerte si aportas más que tu socio al negocio. Cómo modificar la estructura societaria si la situación cambia.

Contratos comerciales Qué debe incluir un contrato básico con un cliente o proveedor. Cómo revisar un contrato antes de firmarlo y qué puntos son más importantes. Qué significa cada cláusula habitual en contratos comerciales. Contratos de prestación de servicios, compraventa, distribución, suministro y colaboración. Cómo dejar por escrito el alcance, el precio, los plazos y qué pasa si alguna parte no cumple. Riesgos de trabajar sin contrato o con acuerdos solo verbales.

Formalización y permisos Cómo iniciar actividades correctamente. Qué permisos necesitas según tu rubro y actividad. Patente municipal. Qué es una Microempresa Familiar y si te conviene. Qué pasa si operas sin los permisos correspondientes. Qué revisar antes de abrir un local comercial o antes de atender desde tu domicilio.

Marca y nombre comercial Cómo registrar el nombre o logo de tu negocio como marca. Qué protege ese registro y qué no. Cuánto demora el proceso y qué instituciones intervienen. Qué pasa si ya hay alguien usando un nombre similar. Riesgos de usar un nombre sin verificar si está registrado. Derechos de autor sobre contenidos, diseños o material propio.

Contratos de arriendo y uso de espacios Qué debe incluir un contrato de arriendo comercial. Qué cláusulas son riesgosas para el arrendatario. Qué pasa si el arrendador quiere terminar el contrato antes. Cómo protegerte en un arriendo de bodega, oficina o local. Comodato y préstamo de activos a terceros.

Cobros y conflictos comerciales Qué hacer si un cliente no paga. Diferencia entre una cobranza prejudicial y una judicial. Qué opciones tienes antes de ir a tribunales. Cómo usar letras, pagarés u otros instrumentos de cobro. Qué hacer

si un proveedor no cumplió con lo acordado. Cómo documentar un incumplimiento para tener respaldo.

Consumidor y ventas online Qué información debes publicar obligatoriamente si vendes por internet. Cómo manejar el derecho a retracto. Política de cambios y devoluciones. Cómo protegerte frente a reclamos de clientes. Bases de promociones o concursos. Condiciones de uso y privacidad para tu sitio web o tienda online.

Protección de datos personales Qué obligaciones tienes si recopilas datos de clientes. Formularios, bases de datos y correos electrónicos. Cómo informar correctamente a tus clientes sobre el uso de sus datos.

Resguardos preventivos Qué orden legal mínimo debería tener tu negocio según su tamaño. Qué revisar antes de contratar al primer trabajador. Qué revisar antes de sumar un socio. Qué revisar antes de abrir una segunda línea de negocio. Cómo ordenar el negocio para que dependa menos de una sola persona.

¿Esta reunión es para ti si...?

- Quieres crear una empresa y no sabes qué tipo te conviene ni qué implica cada opción.
- Tienes socios y la relación no está formalizada o hay tensiones que quieres resolver.
- Te pasaron un contrato a firmar y no entiendes bien qué dice o qué riesgo tiene.
- Necesitas un contrato básico para trabajar con un cliente o proveedor y no sabes por dónde partir.
- Un cliente no pagó y quieres saber qué puedes hacer para cobrarle.
- Quieres registrar el nombre de tu negocio como marca.
- No sabes qué permisos necesitas para operar según tu rubro.
- Tienes irregularidades o cambios pendientes en tu empresa que nunca resolviste.
- Quieres saber si lo que estás haciendo legalmente está bien o si hay algo que deberías corregir.

¿Qué incluye esta reunión?

- Revisión completa de la consulta o situación que traigas.
 - Explicación en lenguaje simple de lo que implica tu situación legal.
 - Orientación sobre las opciones disponibles y sus consecuencias.
 - Respuesta a tus preguntas concretas dentro del tiempo de la sesión.
 - Definición clara del paso siguiente si el caso necesita algo más.
-

¿Qué no incluye esta reunión?

- Redacción completa de contratos o documentos dentro de la sesión.
- Representación judicial ni gestiones formales ante tribunales u organismos del Estado.
- Ejecución material de trámites durante la reunión.
- Trabajo adicional fuera de los 45 minutos sin una contratación posterior.

Esto no significa que esas cosas no se puedan hacer: simplemente no forman parte de esta sesión de orientación. Si tu caso las requiere, te indicaremos exactamente cómo y a qué costo puedes acceder a ellas.

¿Qué debes preparar antes de la reunión?

Para aprovechar bien los 45 minutos, es importante que llegues preparado. Mientras más claro llegues, más provecho sacarás del tiempo disponible.

- Una descripción clara de tu consulta o problema. No necesita ser perfecta, pero sí específica.
- Nombre y tipo de empresa si ya tienes una.
- Si hay un contrato o documento a revisar, envíalo por correo antes de la sesión para poder llegar con eso ya revisado.
- Cualquier antecedente relevante del caso: correos, acuerdos previos, situación actual, montos involucrados si aplica.

¿Qué pasa al terminar la reunión?

Esta es una de las preguntas más importantes que debes tener respondida antes de comprar, porque define si esta reunión realmente te sirve.

Al terminar la sesión, tu caso siempre tiene una salida concreta. No vas a quedar en el aire ni con la sensación de que la reunión fue solo el comienzo de algo que no pediste. Lo que ocurra después depende completamente de lo que resulte de tu consulta, no de una decisión comercial nuestra.

Hay tres posibles salidas, y las tres son igualmente válidas:

Salida 1: Tu caso se resuelve dentro de la reunión

Muchas consultas legales son puntuales y se pueden resolver con la orientación correcta en el tiempo disponible. Si tu pregunta tenía una respuesta clara, si lo que necesitabas era entender una situación o saber cómo actuar frente a algo concreto, la reunión puede ser suficiente por sí sola.

Ejemplos de casos que suelen resolverse en la sesión:

- "¿Qué tipo de empresa me conviene crear?" → te explicamos las opciones y cuál se ajusta mejor a tu situación.
- "¿Qué debo revisar en este contrato antes de firmarlo?" → lo revisamos juntos y te señalamos los puntos importantes.
- "¿Tengo obligación de devolverle la plata a ese cliente?" → te explicamos qué dice la ley y qué opciones tienes.

Cuando esto ocurre, no hay nada más que hacer si no quieres. Puedes aplicar lo que aprendiste y avanzar por tu cuenta.

Salida 2: Tu caso necesita un paso siguiente y ese paso ya existe en el portal

Algunas consultas dejan claro que lo que necesitas no es solo orientación, sino también que alguien lo ejecute. Por ejemplo: después de revisar tu situación, queda claro que necesitas un contrato redactado, un documento legal específico o un servicio de constitución de empresa.

En ese caso, te recomendamos el servicio del portal que corresponde a tu necesidad. No te ofrecemos todo el catálogo: te indicamos uno o máximo dos servicios que tienen relación directa con lo que revisamos en la sesión.

Esta recomendación no es una obligación. Puedes contratarlo, buscarlo en otro lugar o simplemente no hacerlo. Lo que sí ocurre si decides contratarlo dentro de los 7 días siguientes a la reunión es que los \$29.990 que pagues por la sesión se abonan íntegramente al valor de ese servicio.

Salida 3: Tu caso requiere una solución a medida que no está disponible como servicio estándar

Algunos casos son más complejos, específicos o extensos que lo que puede cubrirse con un documento descargable o un servicio estándar. En esos casos, te enviamos una cotización formal dentro de las 24 horas hábiles siguientes a la reunión.

Esa cotización incluye exactamente qué se haría, qué no incluye, cuánto cuesta, cómo se pagaría y cómo se trabajaría. No es una propuesta abierta: es una propuesta concreta para que puedas evaluar si te conviene o no, sin presión.

Si decides aceptarla dentro de los 7 días siguientes a la reunión, los \$29.990 de la sesión también se abonan al valor total.

Si decides no contratarlo, está completamente bien. La reunión igual te habrá servido para entender tu situación y saber qué opciones tienes.

Política de abono

Si luego de la reunión contratas un servicio o solución directamente relacionada con el mismo caso que revisamos, el valor pagado (\$29.990) se abona íntegramente al servicio posterior.

Condiciones:

- Válido por 7 días corridos desde la fecha de la reunión.
 - Aplica una sola vez por reunión.
 - Solo para servicios relacionados con el mismo caso revisado.
 - No es canjeable por dinero ni transferible.
-

¿Qué debes hacer antes de comprar?

Te recomendamos revisar también la Política del Servicio de Asesorías de AsesorateYa, que está adjunta en esta ficha. Ese documento explica en detalle las condiciones generales que aplican a todas las reuniones: agendamiento, puntualidad, reprogramación, canales de comunicación y más.

Leer ambos documentos antes de comprar te permite llegar con expectativas claras y aprovechar mejor el tiempo de la sesión.