

Preguntas frecuentes

Formato alternativo de consulta. La versión HTML del sitio es canónica y ofrece búsqueda, filtros y navegación interactiva.

Actualizado el 31 de agosto de 2026

Índice

01. ¿Qué tipo de empresas asesoran?
02. ¿Asesoran a personas físicas?
03. ¿Cómo comienza el trabajo?
04. ¿Cuánto cuesta?
05. ¿Garantizan resultados?
06. ¿Cuándo conviene revisar un contrato?
07. ¿Qué hacer en los primeros días de una disputa?
08. ¿Toda cláusula arbitral es adecuada?
09. ¿Cuándo celebrar un acuerdo de socios?
10. ¿La planificación sucesoria es solamente tributaria?

01. ¿Qué tipo de empresas asesoran?

Empresas pequeñas y medianas cuya operación depende de contratos, sociedad y sucesión: industria, distribución, servicios, agronegocio, construcción, logística, franquicia, inmobiliario y tecnología. El criterio no es la facturación, sino la concentración del riesgo jurídico.

02. ¿Asesoran a personas físicas?

Nuestro enfoque es empresarial. Atendemos a personas físicas cuando el asunto está directamente vinculado con una empresa, participación societaria, sucesión empresarial o patrimonio empresarial.

03. ¿Cómo comienza el trabajo?

Comienza con una descripción objetiva de la situación, sin enviar documentos confidenciales. Verificamos conflictos, confirmamos si la materia corresponde a nuestra práctica y, cuando procede, agendamos una reunión de diagnóstico con pauta previa.

04. ¿Cuánto cuesta?

Los honorarios dependen del alcance, complejidad, plazo y profesionales necesarios. Después del diagnóstico presentamos una propuesta escrita con el trabajo, responsables y honorarios, sin obligación de continuar.

05. ¿Garantizan resultados?

No. El trabajo jurídico depende de hechos, pruebas, decisiones de terceros y riesgos que no pueden prometerse. Nuestro compromiso es con el método, claridad, plazos, participación senior y una recomendación fundamentada.

06. ¿Cuándo conviene revisar un contrato?

Antes de firmar, de una renovación relevante o cuando la operación real ya no coincide con el documento. La revisión debe cubrir obligaciones, garantías, salida, responsabilidad, solución de controversias y continuidad del negocio.

07. ¿Qué hacer en los primeros días de una disputa?

Preserve documentos y mensajes, organice una cronología, evite respuestas impulsivas y registre los plazos. La estrategia debe definirse antes de enviar comunicaciones que limiten alternativas posteriores.

08. ¿Toda cláusula arbitral es adecuada?

No. El arbitraje puede ser eficiente en contratos complejos y de mayor valor, pero la institución, sede, idioma, número de árbitros y distribución de costos deben ser proporcionales al contrato.

09. ¿Cuándo celebrar un acuerdo de socios?

Antes de que surja un bloqueo. Debe regular voto, facultades, distribución de resultados, entrada y salida, valoración, no competencia, sucesión y mecanismos para resolver empates decisorios.

10. ¿La planificación sucesoria es solamente tributaria?

No. Los tributos y la estructura patrimonial importan, pero la continuidad depende de gobernanza, funciones, criterios de ingreso, poder de decisión y mecanismos para tratar divergencias familiares y societarias.