

“El Mundo Jurídico desde el Ejercicio Profesional Preventivo. Una mirada desde el Interior de Argentina y la Apertura al Crecimiento” por Poletti Laura

I.-INTRODUCCIÓN

Nos encontramos hoy compartiendo este espacio de intercambio sobre la riqueza del aporte que nuestra profesión puede desarrollar en la vida de las empresas y personas clientes y viceversa.

Hace unos años nos hemos propuesto como objetivo que la sociedad recupere la confianza en las abogadas y abogados. He aquí una mirada desde el Interior del Interior de Argentina, con apertura al Crecimiento. Nos reflejamos en ver el Derecho como esa Multi Esfera que nuclea cada etapa de la vida, sea en el mundo de las personas humanas, personas jurídicas, y en las formas de vinculación; pregonando un “Método de las Esferas Preventivas en el EjerSer Profesional de la Abogacía”.

Y hacemos referencia a las múltiples esferas que rodean el entorno, esas que podemos ir vinculando a lo largo de la carrera, sea desde el mundo corporativo y/o el profesional independiente.

Disparador ha sido el preguntarnos, ¿Cómo hacer efectivas las alternativas con las que contamos hoy para llevar adelante en el ejercicio profesional?, Si la intención es desarrollar todo lo referente a temas aplicados a Pequeñas y Medianas Empresas, Comercios, y Emprendimientos, ¿Cómo hacerlo desde Derecho más humano, inclusivo, cercano a las personas?

Es sin dudas un “sumar miradas” día a día, y allí consideramos fundamental el ser lectores de la realidad, y comprender lo que nuestros clientes necesitan y entonces, ver el “cómo” agregamos valor.

En ese camino es importante mirarnos puertas adentro, ver nuestra diferenciación, y comprender el nicho de mercado de nuestro ejercicio profesional. Y este nicho puede depender de la elección que hagamos, desde una Abogacía de Procesos, Contenciosa, o una Abogacía de Especialidad, o de Consultoría; todo ello según el “dolor jurídico de nuestro cliente” y el modo que



DECONOMI

propongamos resolverlo. Y nos encontramos a partir de ello, con la importancia que toman las habilidades blandas necesarias absolutamente (hoy “cotizan” desde todo punto de vista), y se trata de nuestra capacidad de escucha, del modo de ejercer el liderazgo, el trabajo en equipo y la negociación; a partir de entonces es que tendremos ese “plus en el modo de ejercer el derecho”.

En el interior del país hemos diagramado una de las esferas con encuestas a nuestros clientes, distinguiendo por tipo de actividad que desarrollan, con preguntas claves y medir el impacto de los servicios y ver entonces qué es lo que necesitan de nuestro equipo de profesionales en temas legales.

Hemos comprobado que las Pymes, si bien están en el día a día “apagando incendios” como muchas lo definen, o atendiendo “lo urgente” (que no deja tiempo a lo prioritario e importante), aun en este contexto eligen, prefieren y contratan este “método preventivo en el asesoramiento”, y lo valoran. Cabe destacar que son menos las PyMes que cuentan con Departamento Legal Interno, con lo cual, somos quienes ejercemos libremente la profesión quienes brindamos estos servicios de manera externa.

Necesitan para este asesoramiento y asistencia, tanto de hombres como mujeres del derecho, ese plus o condimento profesional extra de la escucha y explorar las historias narradas por las partes, conocer en profundidad la mirada y normas existentes en diversos ámbitos.

Por eso nos hicimos la invitación a pensar una Abogacía más colaborativa, que observe desde un lugar distinto al conflicto.

En pos de un desarrollo efectivo y a través de acciones concretas, proponemos abogar y emprender este camino con una mirada inclusiva, consciente y con perspectiva real. Ser mentores en jóvenes profesionales e incluir este modo de ver la Abogacía inclusiva, pues es un terreno fértil para el fortalecimiento de la sociedad y para una empresa de servicios legales sustentable.



DECONOMI

La Empresa Familiar, sabemos que la mayoría de las PyMEs tienen esta naturaleza.

Las empresas familiares son la estructura productiva más antigua de la humanidad, y como tal mantienen un rol de columna vertebral en la economía de muchos países en Latinoamérica, pues representan entre el 70% y el 80% del producto interno bruto. A los resultados de análisis y encuestas nos remitimos, ver la realidad, hoy siguen incrementando su trayectoria y recuperando terreno, cuando el mundo se encuentra en recesión (les invito a la lectura para mayor profundidad <https://www.pwc.com.ar/es/prensa/empresas-familiares-esg-encuesta-pwc.html>)

En Argentina - sin hesitación alguna y lo que vemos desde el ámbito profesional- podríamos afirmar que la mayor parte de las organizaciones empresariales han nacido de emprendimientos individuales que fueron transformándose – a través de sus continuadores- en Empresas que mantienen su característica de organizaciones cerradas que han adoptado tipos societarios diferentes.

Justamente son estas las empresas clientes, sea en el ámbito industrial, agropecuario, de servicios, etc. Entonces ese perfil distintivo de quienes son los destinatarios finales de los servicios jurídicos, (sean personas humanas o jurídicas), sin dudas es un punto importante a tener en cuenta.

Recordemos que las empresas familiares en la Argentina representan alrededor del 75% de la fuerza de trabajo y de producción del país, el 90% de las Pymes se encuentran en esta categoría y un dato importante a tener en cuenta es que de las multinacionales argentinas hay 75% que son empresas familiares.

Ocurre que no todas estas empresas generan valor más allá de la tercera generación ni conservan su estructura propietaria. Hay que tener en cuenta que aproximadamente de cada 100 empresas que se crean, solo sobreviven 30 a la segunda generación, 15 a la tercera y apenas cuatro a la cuarta. ¿Qué se puede hacer para evitar esto?”

Somos de la postura que a las empresas hay que acompañarlas, desde un asesoramiento transparente y sincero, y apoyarlas, ya que son



DECONOMI

fundamentales para el entramado económico y social de nuestro país, lo fortalecen, generan fuentes de trabajo, generan vínculos con todo el mundo, abren caminos y los sostienen. Y tener una mirada preventiva y con perspectiva, hoy impera, pues va hacia una sostenibilidad y sustentabilidad de las compañías.

De allí la necesidad de aplicar nuestra curiosidad e ingenio en buscar alternativas de asesoramiento diferentes a las herramientas que tradicionalmente conocíamos en el mundo del derecho y desde el interior, involucrando a las metodologías ágiles, valiéndonos de sistemas de inteligencia artificial, profundizando el coaching jurídico, y la Programación Neurolingüística (PNL).

Entendemos imperioso repensar nuestro agregado de valor y que las PyMEs implementen políticas y prácticas tendientes a tener una mirada amplia y aggiornada a los cambios culturales que se dan, desde incluso nuestro rol de profesionales del derecho.

La propuesta ha sido encarar un ejercicio profesional consciente, con la mirada real y efectiva, aplicando normas en contextos similares, tomando las recomendaciones y postulados de otros ámbitos, y en especial en la materia de diversidad y perspectiva tenemos alternativas nutritivas.

Seguimos considerando la guía de recomendaciones para la igualdad de género en el Mercado de Capitales, una herramienta válida para aplicar desde el ejercicio profesional, y bajarlo al terreno de las empresas que nos interesan en el ámbito cerrado. Colaborando desde el Estudio Jurídico en la construcción de sistemas que permitan en las empresas pequeñas, medianas, cerradas o de familia, distintos recursos y conocimientos para formar parte de una comunidad culturalmente aggiornada a las necesidades actuales en decisiones, forma de contrataciones, y diversidad.

La mirada que invitamos permanentemente a que consideren, es tomar ejemplos, sumar practicas alternativas, y así destacamos que ya contamos con Normas y Recomendaciones que pueden aplicarse en el ámbito profesional liberal, aplicando y aggiornando así, para los aspectos del ejercicio liberal y el derecho comercial societario privado, distintas recomendaciones a la hora de atravesar situaciones desde una mirada amplia.



DECONOMI

Propuesta para que implementes en tu Estudio o PyME y lo incorpores en tu lenguaje, en el asesoramiento, los documentos y las propias recomendaciones:

- I. Valores de las Instituciones/ Empresas y su entorno.
- II. Temas propios de la inclusión y contratación de personal.
- III. El diseño y desarrollo de la Carrera Profesional dentro de la empresa de sus directivos, gerencias y colaboradores/as.
- IV. Políticas de Recursos Humanos y de corresponsabilidad. Proponer alternativas bregando contratación de personas con discapacidad, acotando y eliminando Techo de Cristal, la Brecha Salarial, etc.
- V. Recomendar medidas afirmativas que busquen la implementación del reemplazo o ejercicio de roles (que por lo general los ejercen varones), capacitando y formando mujeres.
- VI. El prevenir la violencia y el acoso en todos los aspectos.
- VII. En cuanto al lenguaje y la comunicación implementar la inclusión, trabajarla y formar a colaboradores / as en ello.
- VIII. Política de Negocios e Inversiones, que promuevan el desarrollo de proveedores con discapacidad, proveedoras mujeres, emprendedoras. (Esto podríamos verlo con la mirada del asesoramiento de implementar las políticas, como también bregar que las mujeres en el mundo jurídico logremos mayor visibilidad)
- IX. Política de Gobernanza e Inclusión debidamente pensada, elaborada, comunicada e implementada.

La empresa de Servicios Jurídicos: ¿Nos animamos a pensarla y ponerla en marcha?

Siendo profesionales y asesorando empresas, podemos tomar sus valiosas herramientas de cultura empresarial y aplicarlas en nuestro propio servicio. Entonces, pensamos los desafíos legales y regulatorios que pueden



DECONOMI

surgir al transformar el estudio en una empresa y, la naturaleza de esta empresa de servicios jurídicos, que tiene sus características especiales.

Y en la práctica del ejercicio del derecho y de las profesiones liberales, contamos con historia y antecedentes doctrinarios y jurisprudenciales valiosos antes de la reforma del CCC en 2015.

Por ello entendemos que los momentos actuales nos invitan a abordar cuestiones sobre este “modo de ejercer” o “ejerSer”, y que es clave el asociarnos (por las especialidades, por la necesaria co-creación de estrategias y la multiplicidad de situaciones o dolores jurídicos que se presentan hoy en día); y lo cual está permitido en nuestra Carta Magna (art. 14 y la libertad de asociarse con fines útiles), y también tenemos permitido llevar adelante la publicidad de los servicios, necesitamos saber analizar la real competencia, trabajar cada día en la protección de datos y la confidencialidad fundacional de nuestro hacer.

Necesitamos entonces, profundizar esquemas y ser creativos, para poder llevar adelante esa empresa que nos posiciona a la altura de lo que la sociedad y el cliente requieren y, utilizar el tipo y formato que sea más acorde a nuestra propia empresa de servicios legales.

En Argentina han existido debates en relación con la posibilidad de que abogados y abogadas se asocien en sociedades de profesionales y aun en sociedades interprofesionales. En este trabajo, queremos hacer énfasis que hoy contamos con normas claras al respecto.

Un primer diseño legal, impositivo y organizado es el Estudio o “Empresa Unipersonal”, liderado por profesional de la abogacía de manera individual e independiente. Sin dudas es el tradicional, y podremos contar con colaboradores en el marco de la Ley de Contrato de Trabajo y elegir asociarnos para casos puntuales con colegas. Y para el organismo impositivo, ser considerados una Pyme (pequeña o mediana empresa según su caracterización).

Hoy contamos con el artículo 320 del Código Civil y Comercial, por el que se obliga a llevar contabilidad todas las personas jurídicas y a quienes realizan una “actividad económica organizada” o son titulares de una empresa o establecimiento comercial, industrial, agropecuario o de “servicios”.



DECONOMI

Y también traemos para su lectura un valioso trabajo del Dr. Favier Dubois (<https://favierduboisspagnolo.com/trabajos-de-doctrina/las-sociedades-de-profesionales-y-su-organizacion-como-sociedades-de-medios-con-actuacion-externa/>), tratando los diversos modos de asociarse, colaborar y diagramar los servicios cocreando, y que data de antes de la reforma de 2015, proporcionándonos fundamentos y herramientas valiosísimos para pensarnos.

Ahora bien, ¿cómo encuadramos la actividad profesional de la abogacía con el Código vigente desde 2015?

I. Puntos distintivos del ejercicio de la Abogacía

Partimos de que prestamos servicios jurídicos bajo normas de colegiación y las éticas del ejercicio profesional, de eso no hay dudas. Nuestra labor es un servicio profesional con los deberes de profesionalismo, deber de confidencialidad y ética que la actividad requiere. Cumplimos con contrato y tenemos para con clientes, un compromiso que se traduce en una obligación de medios y no de resultados.

Nos diferenciamos de la diligencia y lealtad del “buen hombre o buena mujer de negocios” definido en el ámbito comercial, ya que parecería que el deber de ejercicio profesional aun va más allá.

Ya hemos debatido sobre el comerciante, si es que es un concepto obsoleto o se mantiene, y consideramos que literalmente podríamos asimilar nuestro rol profesional con el del empresario administrador de una sociedad comercial strictu sensu.

También necesitamos hacer mención al fin de lucro, y si el mismo existe en el ejercicio profesional y en consecuencia las características del honorario y su carácter alimentario de los honorarios, aunque existan los estudios organizados económica y comercialmente como empresas.

Contamos también con los Art. 104, 234 y 235 de la Ley de Concursos y Quiebras, que habilita ejercicio de tareas profesionales cuando el fallido es profesional, pues la quiebra no podría vedar el carácter alimentario de sus ingresos por honorarios.



II. Las formas Asociativas y en Colaboración

Si elegimos diseñar y operar en el emprendimiento con más profesionales de la abogacía, o de otras ramas afines vinculadas, sin dudas podríamos encuadrar como actividades civiles o al encuadrarlo comerciales no hay dudas es que estamos facultadas a celebrar contratos de colaboración, cooperación, participación y también conformar una sociedad conforme el art. 1 LGS y la Sección IV de la misma norma, y también elegir alguno de los tipos societarios e incluso su inscripción en IGJ (art. 57 Res. 7/2015), entonces ¿de qué modo nos sería más eficiente, rentable, en pos de un mejor servicio profesional? Será cuestión de analizar nuestro contexto, generar vínculos para colaborar y llevar adelante el emprendimiento o empresa, con esa mentalidad que hoy es necesaria.

III. Responsabilidad

En este trabajo, bajo ningún punto de vista pretendemos una disminución de la responsabilidad o limitación, ya que no hay dudas de que la responsabilidad profesional es mancomunada por el propio ejercicio profesional, e ilimitada en sus efectos.

Además, recordemos que no se nos incluye como proveedores en el art. 2 de Ley de Defensa de Consumidores (aunque si por la publicidad que se haga de los servicios).

Sería distinto si lo que ofrecemos son productos vinculados a alternativas legales de solución, vinculadas a tecnología legal, servicios jurídicos vinculados a proyectos informáticos o bien, soluciones a empresas que requieran productos o programas desarrollados en entornos seguros, para su área jurídica, allí no cabe dudas, los tipos societarios vigentes en la ley general de sociedades y especiales como SAS, podrían aplicar perfectamente. Seguramente en estos proyectos o empresas, seríamos socios en una sociedad comercial y allí no habría inconveniente alguno en la conformación de algunos de los tipos societarios regulados y no lo haríamos como profesionales en el ejercicio liberal.



DECONOMI

En conclusión, los desafíos son infinitos y queremos pensar en grande, soñar un lugar más justo e igualitario, y para ello, dar pequeños pasos cada día para acompañar esos dolores jurídicos por los que clientes y Pymes se acercan por nuestros servicios.

El diseño de un Estudio Jurídico como una PyME es un buen camino, y así ser los primeros en pensarnos puertas adentro, para brindar lo mejor al entorno.

La realidad hoy es que estamos económicamente organizados, prestamos servicios mediante una obligación de medios, y las consecuencias son evaluadas por la Justicia Civil (cuando hay competencia distintiva entre Civil y Comercial como sucede en algunas Provincias), y también nos rigen las normas de ejercicio profesional mediante la Colegiatura.

¿Cómo pensarnos para brindar transparencia, y ser eficientes?, debatir nuestro propio sistema de organización, ¿podría hacer esto más confiable en el esquema de transparencia? Y ser ese ejemplo o “Talk The Walk” (Caminar el discurso) del que nos habla Tim Robbins, siendo voz de eso mismo que transitamos desde nuestro lugar, asesorando clientes que son empresa o pretenden serlo.

Ya Favier Dubois nos había dejado el camino analizado, citando fallos y doctrina valiosos antes de la reforma. Las normas vigentes hoy, dan razón a su análisis y conclusiones proactivas innovadoras hace varios años atrás. Sin lugar a dudas es esta una invitación a retomar todas las herramientas con las que contamos ya de manera indiscutida, diagramar una Abogacía distintiva, Innovadora, transparente desde cada rincón y que aprendamos del sector empresarial, darnos el espacio de discusión y que marquemos la diferencia, mostrando calidad y transparencia en nuestra propia organización interna, con claras incumbencias profesionales.

Y, Para hacer efectivo este cambio cultural sea en nuestra propia empresa de servicios legales o en la labor de asesorar nuestros clientes, debemos alinear los objetivos en pos del acceso a información, aportar transparencia y sistemas de información en las empresas, promover a esas personas capaces (mujeres u hombres) a ser titulares de empresas, directorios,



DECONOMI

emprendimientos, y que tengan acceso a ejercer roles directivos en las organizaciones, y en el poder político.

Hacer de esta abogacía, la que ilumina, la que demuestre con la pasión que innovamos, que estamos permanentemente en la búsqueda de la mejor alternativa, y haciéndolo de manera colaborativa, para crear valor.

