

Bienvenido a SeedCast, el lugar donde obtendrás información valiosa y consejos para ayudar a tu MYPE a crecer y prosperar. En cada episodio hablaremos con expertos en diferentes campos y compartiremos historias inspiradoras de MYPES exitosas. Contaremos con una gran invitada, Antonella Puntriano, founder de Legal Ventures, firma legal que viene trabajando tres años en Perú ayudando a micro y pequeñas empresas en aspectos legales. Bienvenidos a nuestra segunda temporada de SeedCast. Hoy iniciamos nuestro primer episodio. Para esta temporada estamos fortaleciendo nuestros micros y pequeñas empresas a través de los emprendedores exitosos que son parte de nuestra comunidad. Hoy tenemos una gran invitada, Antonella Puntriano, founder de Legal Ventures, firma legal que viene trabajando tres años en Perú ayudando a micro y pequeñas empresas en aspectos legales. Ahora sigue expandiéndose ya que recientemente ha aperturado operaciones en México. ¡Qué gusto, Antonella, por haber aperturado esta segunda temporada con tu participación!

Alex, muchísimas gracias por la invitación. Yo encantadísima, no sólo de poder participar en esta segunda temporada del podcast, sino de pertenecer a la comunidad de SeedsSpace.

No, la verdad que gracias por aceptar esta invitación. Para las personas que puedan disfrutar más de este espacio, cuéntanos un poco más de ti. ¿Qué fue lo que te motivó y te ayudó a salir de estos momentos difíciles que suceden cuando emprendemos?

¿Qué me motivó a emprender? Bueno, yo que tengo un emprendimiento en el sector legal, el principal motivo que me motivó, bueno, no hablo sólo en singular sino en plural, que nos motivó al equipo de Legal Ventures y a mí, es ofrecer servicios de calidad a precios accesibles, sobre todo a la comunidad de startups en Perú, que es una comunidad que está en constante crecimiento. Lo cierto es que las tarifas de estudios tradicionales suelen ser impagables para este tipo de negocios. Fue ahí donde vimos una necesidad en el mercado que decidimos cubrir a través de Legal Ventures.

Qué gran historia, Antonella. La verdad, nos encantaría que nos expliques un poco cómo han sido tus inicios en Legal Ventures aquí en Perú.

Bueno, mi inicio es bastante curioso porque yo asumí, no sólo la gerencia general, sino también asumí ser socia de Legal Ventures cuando la firma ya tenía un año y medio en el mercado. Una invitación que me hizo Alberto Arrieta, mi socio, después de que nos hayamos conocido por Zoom durante la pandemia, vimos que íbamos en el mismo norte, que teníamos las mismas ganas de emprender, pero sobre todo de crear un impacto positivo en el ecosistema de startupero en el Perú. Me hizo la invitación, yo encantadísima acepté y ya estoy en Legal Ventures hace dos años, para ser exacta.

Guau, qué rápido pasa el tiempo y la verdad que este es un desafío para muchos emprendedores. Cuéntanos un poco más en este espacio, en poder

buscar para conectarse con tus clientes, un poco a nivel comercial, cómo ha sido tu proceso en sumergirte en el lado del coworking.

Mi experiencia es bastante curiosa, nosotros en Legal Ventures ya incluso estábamos en un formato digital y full home office desde antes de la pandemia, hemos asimilado a la pandemia de modos distintos, pero para mí fue bastante solitaria y necesitaba de hecho un espacio en el cual pudiese compartir con otros emprendedores, un ambiente que no fuese la habitación, no fuese mi habitación y fue como llegué a Citespace después de un evento de hecho, que realizaron ustedes en la terraza de la sede de Miraflores. Las instalaciones me gustaron y no fue hasta tres meses después que regresé y me acerqué a recepción y dije hola quiero probar las instalaciones ¿puedo? Y ese mismo día decidí quedarme, decidimos tener un espacio dentro de Citespace para todo el equipo de Legal Ventures, que no sólo sea un espacio para trabajar en equipo sino que también sea un espacio para poder recibir a nuestros clientes.

La verdad que nos sentimos siempre muy orgullosos de trabajar en sinergia, realizar diferentes tipos de iniciativas y eventos, la predisposición de verdad, Antonella, desde Legal Ventures hacia Citespace y hacia todo el ecosistema se viene impactado en muchos muchos números, impactado en muchos emprendedores y aquí nos gustaría que nos cuentes desde tu experiencia luego de haber trabajado con varios casos

legales en diferentes clientes, qué recomendaciones, consejos prácticos le darías a las empresas que están en crecimiento y quieren entrar a nuevos países.

Buenísimo, a ver los consejos que puedo dar y siento que puedo hacerlo porque estamos en todo este proceso de expansión a México es, según mi percepción creo que antes de dar el paso a la internacionalización del negocio es importante estar seguros de que ya cuentan con Product Market Fit en el país de origen, he visto muchos casos de negocios que tal vez se han expandido de manera súper rápida todavía ahora ser rentables en el país de origen, yo creo que hay que tomar con pausa el proceso de internacionalización, para mí es fundamental encontrar el partner correcto en el país al que quieras extenderte o un partner de negocio o un partner comercial que te ayude a entrar de la mano a ese nuevo mercado, que te ayude a entender mejor cómo funciona ese nuevo país porque el ingreso de cierto es que es bastante retador, bastante retador al inicio, ayuda muchísimo a hacer estudios de mercado de manera previa al aterrizaje para que te ayude a entender de que realmente existe mercado en ese país porque no solo por ser un país más grande necesariamente existe mercado, es importante entender muy de cerca a tus competidores porque puede ser el caso de que sean muy distintos a los competidores que tengas también en tu país de origen y eso, a grandes rasgos como ciertos consejos que puedo dar antes de dar ese paso a la internacionalización.

Buenísimo Antonella, tenemos aquí un par de dudas porque tenemos un público muy amplio que escucha nuestros podcasts y acabas de mencionar algo de encontrar bien a tu Product Market Fit, ¿a qué hace referencia esto? Cuéntame.

Esto que menciono del Product Market Fit, en nuestro caso por ejemplo nosotros antes de dar este paso de internacionalización a México, si logramos consolidar, me atrevo a decirlo, con toda la humildad del mundo, sí logramos consolidar nuestra marca por lo menos en el ecosistema startupero peruano, tenemos la oportunidad de trabajar de la mano con startups muy reconocidas aquí en Perú, me atrevo a mencionar algunas: JoinUs, Netsum, Rexty por nombrar algunas, logramos conformar un excelente equipo, hoy por hoy somos 12 abogados en la firma y creo que sí es necesario tener estas bases sólidas antes de lanzarse a un proceso de

internacionalización, pero del punto de dolor por ejemplo de todos los offlandings que yo he visto para ingresar a Perú es muchísimo, que no tienen apoderados, se aventuran a abrir operaciones sin tener un partner comercial. En Perú por ejemplo si eres extranjero y quieres abrir operaciones necesitas sí o sí tener un apoderado que tenga facultades bancarias, muchas veces no tienen en quién confiar estas facultades bancarias, he visto casos en los que han tenido apoderado y el apoderado ha desaparecido, no no no, o sea he visto n cosas que empezaron operaciones y no registraron la marca y se la quitaron o se dieron cuenta que en Perú ha existido otra marca registrada, muchas cosas.

Qué genial Antonella, nos llevamos la reflexión de tu parte, estos consejos, mucho a los oyentes estamos agradeciendo todo este proceso que nos falta por aprender o algunos que quieren expandirse saber antes de ir cómo poder enfocarse bien, mira vamos a entrar un momento de preguntas cortas y las respuestas pueden ser rápidas como también puedes explayarte, esto ya va más a nivel personal,

con qué preguntas,

exacto, esa es la idea, un ping-pong de preguntas, cuéntanos algún libro que recomiendes y por qué,

Deja de ser tú, de Joe Dispenza si no me equivoco, soy muy mala recordando apellidos, el libro que estoy leyendo en estos momentos es un libro que a mí me ayuda muchísimo a entender el poder que tiene la mente y por qué toco este tema, porque emprender muchas veces es agotador mentalmente, conozco muchos casos y además lo he vivido en primera persona, hay un síndrome que siempre está detrás tuyo que es el síndrome del impostor, entonces creo que es importante cuando uno emprende no sólo reforzar conocimientos técnicos que por supuesto son importantísimos, pero si no también fortalecer a tu mente y este libro a mí me está ayudando muchísimo.

Coincidimos bastante en lo que acabas de mencionar y yo creo que esta siguiente pregunta va a hacerte interiorizar un poquito más de lo que estamos tocando ahora, o sea, qué estarías dispuesta a decirle a tu versión de hace cinco años.

Mi versión de hace cinco años probablemente no hubiese creído que ahorita estaría en pleno proceso de ser emprendedora, hace cinco años justo salía yo de la maestría decidí hacer una maestría en un rubro completamente distinto a la carrera que estudié en ese momento de mi vida en el que tenía más preguntas que respuestas, pero a la Antonella de hace cinco años le diría que no dudé ni un segundo de lanzarse a la piscina.

Qué gran gran consejo, excelente, mira Antonella te agradecemos siempre estar en predisposición, estar siempre en esas iniciativas en poder compartir con nosotros, pero un poquito más de ti, ¿cómo te vamos a encontrar en las redes sociales?

Bueno a Legal Ventures nos pueden encontrar en nuestra en nuestra web www.legal-ventures.com nos pueden seguir también en instagram, nos pueden seguir en linkedin y bueno a mí me pueden seguir en linkedin como Antonella Puntriana. Genial Antonella, muchísimas gracias por tu participación saludos desde SeedSpace, un coworking con enfoque innovación y emprendimiento y nos estamos viendo en un siguiente episodio, gracias.

No te pierdas un episodio. Suscríbete ahora en Spotify y Apple Podcasts, sigue a Swiss Rents y SeedSpace Lima en LinkedIn, Instagram y Facebook para obtener actualizaciones y contenido adicionales.
