

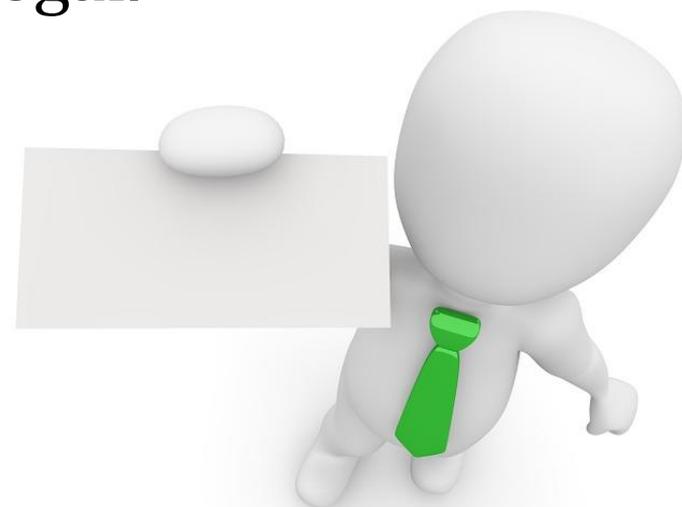
CLAVES LEGALES EN EL LANZAMIENTO DE UNA START-UP



CLAVES LEGALES EN EL LANZAMIENTO DE UNA **START-UP**

I. FORMA JURÍDICA

Primera decisión legal.



CLAVES LEGALES EN EL LANZAMIENTO DE UNA **START-UP**

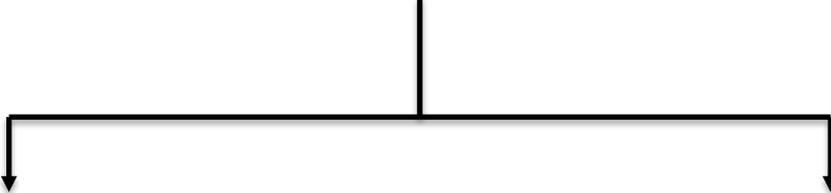
¿Autónomo, Sociedad Civil o Sociedad Mercantil?



CLAVES LEGALES EN EL LANZAMIENTO DE UNA **START-UP**

Recomendación:

CONSTITUIR UNA S.L.



```
graph TD; A[Recomendación: CONSTITUIR UNA S.L.] --> B[Estructura y clarifica derechos y obligaciones de socios.]; A --> C[Limita el riesgo a la inversión realizada.];
```

**Estructura y clarifica
derechos y obligaciones
de socios.**

**Limita el riesgo a la
inversión realizada.**

CLAVES LEGALES EN EL LANZAMIENTO DE UNA **START-UP**

A tener en cuenta:

- Comunidad de Bienes NO.
- Sociedades Civiles tributan en IS.
- Evitar repartos 50-50.

CLAVES LEGALES EN EL LANZAMIENTO DE UNA **START-UP**

II. PACTOS PARASOCIALES



¿QUÉ SON?

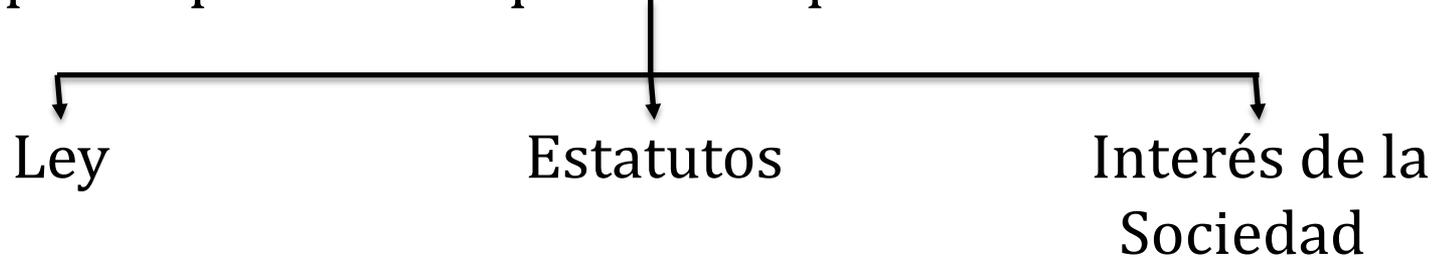
Acuerdos entre dos o más socios de una Sociedad destinados a regular aspectos de su relación entre ellos y con la Sociedad que no están contemplados ni en la Ley ni en los Estatutos.

CLAVES LEGALES EN EL LANZAMIENTO DE UNA **START-UP**

Finalidad:

- Evitar rigurosidad de D^o Societario -

Se puede pactar cualquier cosa que no sea contraria a:



CLAVES LEGALES EN EL LANZAMIENTO DE UNA **START-UP**

Ejemplos:

- Dº de adquisición preferente.
- Obligación de vender/comprar participaciones.
- Obligación de financiar a la Sociedad.
- Pactos de no competencia.
- Sentido del voto.
- Composición del órgano de administración.

CLAVES LEGALES EN EL LANZAMIENTO DE UNA **START-UP**

A tener en cuenta:

- No oponibles frente a Sociedad ni terceros.
- Esenciales en incorporación de socios inversores.

CLAVES LEGALES EN EL LANZAMIENTO DE UNA **START-UP**

III. ACUERDOS DE CONFIDENCIALIDAD



CLAVES LEGALES EN EL LANZAMIENTO DE UNA **START-UP**

- Esenciales en (casi) cualquier área de negocio.
- Objeto: evitar que terceros implicados en el proyecto revelen información relevante sobre el mismo, por ejemplo:
 - Posibles inversores.
 - Colaboradores e incluso socios.
 - Proveedores.
 - Empleados.
 - Clientes potenciales.



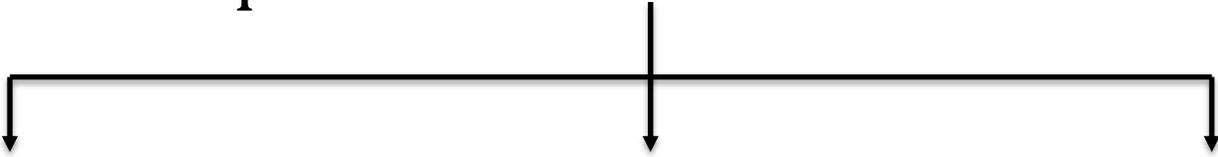
CLAVES LEGALES EN EL LANZAMIENTO DE UNA **START-UP**

- Ejemplos de información estratégica a proteger:
 - Identidad de proveedores, distribuidores o agentes.
 - Acuerdos y contratos de cualquier tipo.
 - Escandallos de costes.
 - Formulaciones.
 - Procesos de fabricación.
 - Know-how
 - Cualquier otra información no protegible mediante derechos de Propiedad Intelectual o Industrial.

CLAVES LEGALES EN EL LANZAMIENTO DE UNA **START-UP**

A tener en cuenta:

- Esencial que el contrato esté bien redactado.

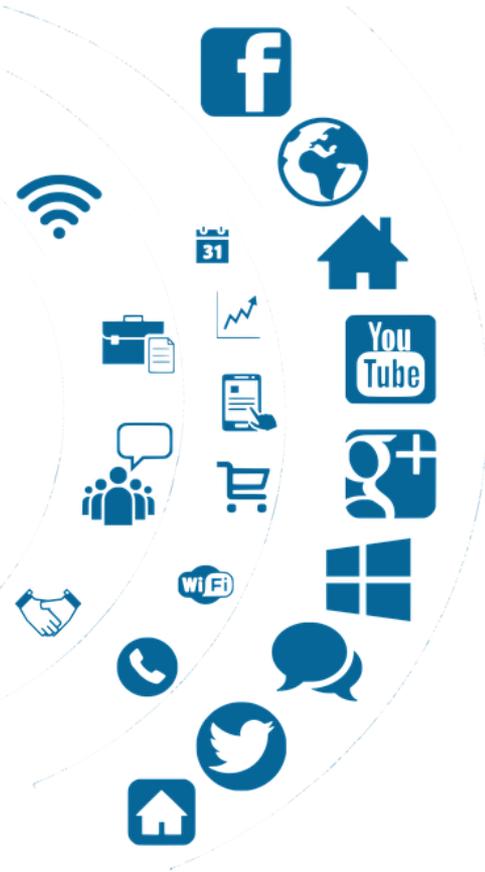


Delimite la información
a proteger

Defina las características
de la relación entre
las partes

Establezca cláusula
penal disuasoria

IV. AGENCIA Y DISTRIBUCIÓN



CLAVES LEGALES EN EL LANZAMIENTO DE UNA **START-UP**

¿Objetivo de todo proyecto empresarial?

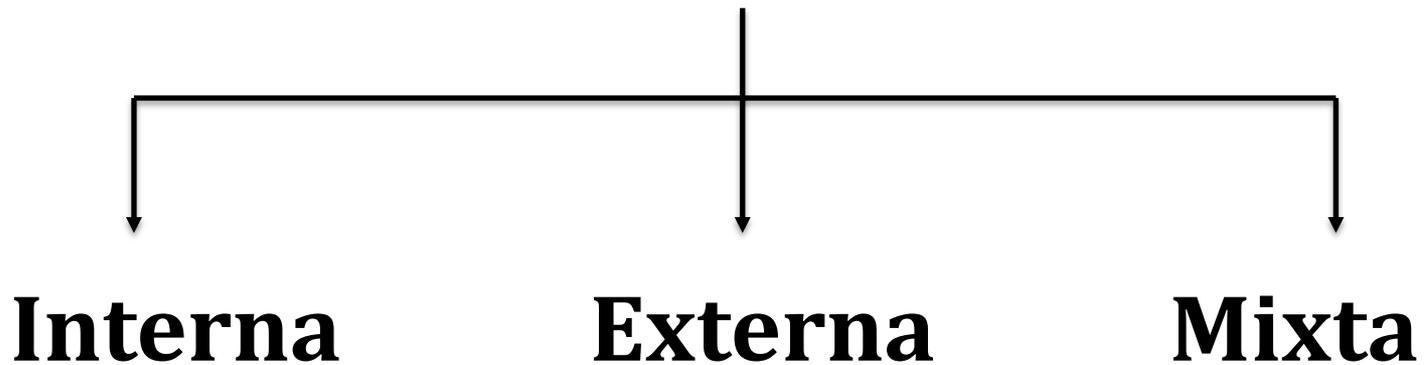
OBTENER BENEFICIOS

¿Cómo?

VENDIENDO PRODUCTOS O SERVICIOS

CLAVES LEGALES EN EL LANZAMIENTO DE UNA **START-UP**

Establecer una RED COMERCIAL:



CLAVES LEGALES EN EL LANZAMIENTO DE UNA **START-UP**

Redes Externas

- Menor coste fijo que una red interna.
- Aprovechamiento *expertise* externa.
- Ideal para fases iniciales de proyecto.
- Tipos:
 - Distribución.
 - Agencia.
 - Franquicia.

CLAVES LEGALES EN EL LANZAMIENTO DE UNA **START-UP**

FRANQUICIA:

- *“Contrato por el cual un empresario cede a otro el derecho a explotar un sistema propio de comercialización de productos o servicios, incluyendo derechos de propiedad industrial y know-how, entre otros”.*
- Por lo general, aparejado a trayectoria, experiencia y éxito previo

CLAVES LEGALES EN EL LANZAMIENTO DE UNA **START-UP**

DISTRIBUCIÓN:

Proveedor → Distribuidor → Cliente Final

- Distribuidor vende bajo su propia cuenta y riesgo.
- Independencia del Distribuidor en relación con Cliente Final.
- Prohibido establecer precios de reventa.

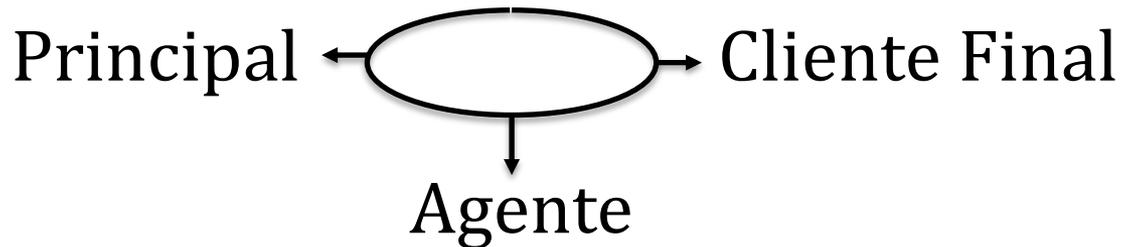
CLAVES LEGALES EN EL LANZAMIENTO DE UNA **START-UP**

- No regulado expresamente en Ley.
- Importancia del contrato:
 - Definición de productos.
 - Territorio.
 - Precios.
 - Forma de pago.
 - Exclusividad.
 - Duración del contrato.



CLAVES LEGALES EN EL LANZAMIENTO DE UNA **START-UP**

AGENCIA:



- Agente no asume ninguna obligación y riesgo
- Relación Principal-Cliente. Agente solo promueve.
- Agente es independiente. Solo recibe remuneración.

CLAVES LEGALES EN EL LANZAMIENTO DE UNA **START-UP**

- Expresamente regulado en Ley 12/1992 (mínimos y normas imperativas).
- Importancia del contrato para regular derechos y obligaciones impuestas por Ley:
 - Remuneración (fija/variable).
 - Condiciones de resolución de contrato.
 - Causas de incumplimiento.
 - Objetivos mínimos de ventas.
 - Indemnización por clientela (IMPORTANTE)

GRACIAS POR SU ATENCIÓN

ibidem^o
abogados

Datos de contacto:

Yoel Albarracín: yalbarracin@ibidem.com