



UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA
FACULTAD DE DERECHO Y CIENCIAS POLÍTICAS

“El contrato de vesting como mecanismo equitativo de reparto accionario en las startups”.

ALUMNO: MARTÍN A. ESCOBÉS

CARRERA: ABOGACÍA

TUTOR: DR. RODRIGO PELLEJERO

TÍTULO A OBTENER: ABOGADO

PRIMERA PARTE

Resumen.

Estado de la Cuestión.

Marco Teórico.

Objetivos.

Introducción.

Agradecimientos.

RESUMEN.

Se abordará la temática del contrato de vesting dentro del marco negocial de la denominada nueva generación emprendedora de las startup. Para ello se acercarán los conceptos fundamentales que se requieren para una mejor comprensión del objeto de análisis, la introducción del léxico propio de la materia, las características dentro de las cuales se encuadra el contrato señalado, con una mención al sistema normativo contractual vigente. Posteriormente se tratará el elemento de la buena fe, como carácter sistemático presente en todos los momentos en los que las partes convencionan para la formación de la startup, la mención del tema intuitu personae, con el agregado del doble sentido que posee, y que será el eje sobre el cual las partes aplicarán el espíritu emprendedor como elemento sustancial dentro de éste nuevo paradigma negocial.

Se analizará la forma de la *affectio societatis*, y cómo la misma se configura de manera diferente, dentro de la modalidad aquí analizada, su afectación al modelo de contrato planteado, y la incorporación del planteo de la limitación al vesting como forma de continuidad del vínculo colaborativo. Se mencionarán además, los diferentes aportes de la legislación nacional de cercana regulación en el tiempo, para el incentivo de creación de empresas que encajan dentro del tipo startup, para concluir con una reflexión final sobre lo tratado en el presente trabajo final.

ESTADO DE LA CUESTIÓN.

Nuestro país cuenta en la actualidad con una regulación en la materia de los nuevos emprendimientos caracterizados por la innovación en sentido amplio, con las leyes de Apoyo al Capital Emprendedor, N° 27.349 y el Régimen de Promoción de Economía del Conocimiento, N°27.506, las que si bien no abarcan la problemática, generan las bases sobre las cuales apoyarse cuando se trata de emprender proyectos del tipo de startup, como se verá, generando una serie de beneficios para los que se animen en un proyecto del tipo del analizado. Se sostiene el planteo también, por supuesto, con las regulaciones pertinentes del Código Civil y Comercial ley N° 26.994, y se mencionan aportes de la Ley de Sociedades Comerciales N°19.550. Se mencionan además, elementos de las legislaciones extranjeras que aportan al análisis, aquellas costumbres contractuales aún no receptadas, o acostumbradas, por los emprendedores locales, para que con esta postura se pueda incentivar la generación de “negocios 4.0”.

MARCO TEÓRICO.

El tronco normativo por el que se analiza toda la temática planteada, es el Derecho Civil, particularmente su rama Derecho de Contratos Civiles y Comerciales, que fundamentan y sustentan el tipo convencional planteado, el contrato de vesting, con el análisis del aporte sustancial que otorga el derecho de las Sociedades Civiles y Comerciales, sin el cual, no se podría plantear ningún modelo asociativo, en particular el abordaje de las startups. Todo esto para permitir el análisis desde la postura innovadora que plantean las mismas instituciones desde la comparativa internacional, para sustraerse al régimen local, sobre todo en lo que hace al derecho empresario. Desde el mencionado se incorporan los nuevos conceptos a incorporar en el lenguaje emprendedor del presente, como son los de: startup aceleradora, incubadora, entre otros, con la incorporación de las figuras del inversor ángel y el mentor, los que, desarrollados en el primer capítulo, y tomados desde las experiencias en otra partes del mundo, hacen necesaria su incorporación en el trabajo, ya que son inescindibles para la comprensión del nuevo paradigma en nuestro territorio.

OBJETIVOS.

Analizar la cuestión de las startups.

Analizar el contrato de Vesting.

Plantear la limitación contractual en la relación.

INTRODUCCIÓN.

Dentro del ilimitado campo de los negocios comerciales que el ordenamiento permite, siempre dentro de los límites que él mismo impone, y debido a los avances en el campo de la ciencia y tecnología en todas partes del mundo globalizado, se hace necesario plantear una discusión acerca de si ciertas herramientas aún pueden continuar con vigencia dentro del universo de los nuevos emprendimientos caracterizados por esa innovación, la de las startups, dentro de los llamados “modelos de negocios 4.0”.

Ello genera en los inversores y socios que quieren ser pioneros en lo local de este nuevo paradigma negocial, ciertos cuestionamientos sobre la normativa vigente, y si ella es apropiada para receptar las vicisitudes que pueden acarrear las convenciones a las que

puedan arribar. Si bien las libertades con las cuentan para generar esos negocios son amplias, esas mismas prerrogativas llevan implícitas la necesidad de brindar un marco de seguridad jurídica y social que permita a todas las partes involucradas, llevar esos emprendimientos a buen puerto. Es por esto que mediante el análisis de la figura, en su mayoría incorporado de otras legislaciones, y que fueron exitosos en ellas, nos podemos acercar a visualizar la problemática que plantea, por ejemplo el contrato de vesting, y entre otras valoraciones de elementos comunes en los negocios de la nueva generación, con el auxilio de las leyes que asoman en consecuencia de la nueva realidad de la innovación, se logren depurar algunos elementos a tener en cuenta en Argentina, donde cada día se incrementa de manera sostenida el emprendimiento llamado “4.0” es decir aquellos que poseen una gran base tecnológica, por supuesto, también tomando la plantilla de los modelos tradicionales, es decir conocidos y ya regulados. La nueva sociedad que se va construyendo día a día, y que en los momentos del presente trabajo final, nos encuentra en una situación histórica para la humanidad, indica que se necesita de herramientas que sirvan para modificar aquello que está mal, y en lo particular, el derecho como herramienta de transformación social, debe acudir a ese llamado, generando en todos nosotros, sus operadores, la capacidad de poder dar respuesta a las transformaciones, que en estos tiempos, son tan dinámicas.

AGRADECIMIENTOS

“Nada es tan poderoso como una idea a la que le ha llegado su hora” Victor Marie Hugo (1802-1885).

Quiero agradecer y a la vez dedicar este camino, a las personas que me acompañaron y apuntalaron siempre en todo este recorrido que tuvo momentos buenos pero también momentos malos y extremadamente difíciles, aquellas personas que estuvieron a mi lado incondicionalmente, que en silencio me quitaron piedras del camino, que me ayudaron de un modo o de otro, en las buenas, pero sobre todo en las malas.

Luego de mucho sacrificio y esfuerzo concluyo esta etapa porque a pesar de todo hubo algo que me mantuvo firme y convencido del camino elegido y es el deseo, esto que lo atraviesa todo en las personas y que nunca dejé de alimentar, ese fuego sagrado que hizo que jamás piense en claudicar a pesar de los golpes de la vida, esta profesión me apasiona y eso me mantuvo siempre con la convicción de seguir adelante y de no claudicar. No tengo dudas de que “la pasión por lo que haces te hará entender que los límites son mentales”.

Quiero agradecer también, a todos los docentes que me transmitieron su pasión por el Derecho, pero de un modo especial a aquellos que lo hicieron por esta rama como es la contractual: al Dr. Ariel Ariza, al Dr. Carlos Hernández, a la Dra. María Florencia Culasso, a la Dra. Sandra Frustagli, a la Dra. María Victoria Mutiliengo, al Dr. Marcelo Quaglia, al Dr. Sergio W. Verdura, y a la Dra. Valeria Vaccaro.

Quiero agradecer también al Dr. Bernardo Corti, quien me ayudó a introducirme en la ingeniería contractual de los modelos de negocios 4.0, y me brindó material invaluable de forma totalmente desinteresada.

Y finalmente al Dr. Rodrigo Pellejero quien además de transmitirme su pasión por este segmento del Derecho, fue mi tutor y guía en este tan importante trabajo.

“Siempre habrá alguien que dude de ti, solo asegúrate que esa persona no seas tú”. A. A.

Martín A. Escobés.

SEGUNDA PARTE

CAPÍTULO I

Sobre la startup

Introducción.

Startup.

Ventajas de las startups.

Financiamiento.

Algunos inconvenientes del modelo.

Vocabulario para una mejor comprensión.

Conclusión.

Introducción

En este primer momento de la temática del trabajo final, se conocerán las definiciones que se necesitan para determinar el objeto de estudio que se plantea, el conocimiento del nuevo modelo de negocio, y los conceptos con sus neologismos y acepciones, nuevos en nuestro lenguaje comercial acostumbrado. Se mencionan también algunas ventajas y desventajas de la startup, características, así como su fuente de financiación y conformación que posee determinadas particularidades que en el capítulo posterior serán abordadas en lo que refiere a la relevancia jurídica contractual que muestran estos tipos negociales que si bien son incipientes en nuestro país, no por ello menos importantes, ya que la proyección de los mismos es de un crecimiento acorde a los que tuvo en otras partes del mundo, algunos receptados en Argentina también, como por ejemplo: Pedidos Ya!, Glovo, Tuenti

Startup.

Se denomina con ese vocablo anglosajón a un nuevo modelo empresarial de “puesta en marcha” o “emprendimiento dinámico”, cuyos productos y/o servicios se comercializan y gestionan por medio del uso intensivo de las TICs o “tecnologías de la información y la comunicación”, cuya utilización de los nuevos recursos, favorece la creación de un modelos de negocios de rápido crecimiento sostenido, gracias a los factores tecnológicos, la escala de gestión se acelera, contando en su mayoría con un capital menor inicial que los otros modelos empresariales. Es decir, una de las características importantes que debe poseer una startup es la escalabilidad.

Posee características únicas que la diferencian, tanto a nivel empresa como a lo que nos ocupa en el presente trabajo, sus caracteres jurídicos, que se evidencian en su parte contractual, con especificidades propias del modelo, como con su capital humano, en tanto las figuras con las cuales puede estar relacionado. Se lo concibe como un modelo dinámico de empresa, de rápido crecimiento: “Un emprendimiento dinámico es aquel cuyo crecimiento le permite abandonar en pocos años el mundo de la microempresa para transformarse en una pyme competitiva con potencial y proyección de seguir creciendo.

Esta situación se explica por el creciente consenso que existe acerca de la capacidad que tienen estas nuevas empresas para contribuir al desarrollo económico y social. En particular, los emprendimientos con potencial de crecimiento, con propuestas de valor diferenciadas e innovadoras y liderados por equipos emprendedores con vocaciones y

capacidades empresariales, son los que generan más empleos de calidad y mayor diversificación del tejido productivo”. (Prodem, 2014, p 24)

Algunas características del modelo.

- Carácter temporal: El emprendimiento como tal, dentro del desarrollo de una organización tiene un carácter limitado. Generalmente se refiere a la emergencia de una compañía que finaliza con su conversión en modelo estable. Y viceversa, ya que muchos proyectos fracasan en los primeros estadios.
- Novedoso: La innovación es la base fundamental en conjunto con el uso de las tecnologías, que las aplica en todo el proceso productivo o de servicios a lo que se dedique el emprendimiento, suponiendo una ventaja frente a los modelos tradicionales.
- Reducción de costos: Al incorporar capital de conocimiento, que la mayoría de los integrantes poseen en el ámbito del negocio startup, se reducen los costos operativos, generando un atractivo para los inversores en tecnologías de bienes y servicios, siempre en comparación con los habituales.
- Amplias fuentes de financiación: No es necesario desembolsar grandes cantidades de dinero, ya que en un esquema de negocios bien definido, las ganancias a mediano plazo atraen el interés de los inversores, quienes buscarán aportar una pequeña financiación a cambio de acciones o participaciones en la empresa.
- Riesgos: Dentro de este modelo empresarial se acostumbra a asumir un fuerte riesgo, ya que su objetivo es dominar un determinado nicho de mercado no muy explorado ni tradicional. Trabajar en el marco startup requiere de una gran capacidad de adaptación hasta que los productos o servicios sean recibidos, generando un nuevo modelo empresarial de inventiva, en el que el continuo avance de los medios de los que se valen los emprendedores, los obligan a generar contenido permanentemente.

En general no se necesitan grandes inversiones de capital para su creación, haciendo un modelo contractual negocial accesible para la mayoría de inversionistas interesados.

Al estar basado en el uso intensivo de la tecnología, permite, por la naturaleza misma de las redes informáticas, generar beneficios en un tiempo considerablemente menor que el de los modelos clásicos.

Los costos operacionales son inferiores, al generar un compromiso mayor en los intervinientes, los mismos se concentran en los objetivos propuestos. Utiliza internet como herramienta fundamental de desarrollo y expansión comercial, e invierte en

profesionales capacitados que puedan incorporar estrategias exitosas. La simplificación en los procesos productivos y de servicios es uno de sus pilares.

Los riesgos son un camino natural al éxito, los aprendizajes de los errores, es un capital invaluable, con el plus, que más adelante del presente trabajo se analizará, de la característica intuitu personae por las que sus miembros son seleccionados, al que se denomina “capital humano emprendedor”: se lo conoce a éste nuevo grupo por el surgimiento de emprendedores de calidad, como resultado de una serie de desarrollo de valores, actitudes, aptitudes, conocimientos y destrezas, adquiridas, muchas veces, desde la niñez, es habitual reconocer estas características personales en los niños de aquellas familias emprendedoras, que prosigue en la formación académica de los lugares que promueven el desarrollo económico empresarial, para continuar luego en las empresas, actuando también como formadoras.

Este tipo de desarrollo actitudinal tiene como emblemas las comunidades conocidas como el Silicon Valley, y el llamado Silicon Wadi israelí, también existen este tipo de comunidades en muchos lugares de Europa, donde por parte de los estados en conjunto con los sistemas económicos y políticos, cambian los paradigmas de los modelos empresariales tradicionales, para su transformación según las nuevas normas que exigen los mercados.

Dentro del denominado “capital humano emprendedor”, se desean ciertas características del individuo para que reúna una serie de competencias. Una actitud emprendedora, de liderazgo, formadora y trabajadora en equipo, todo ello para aplicarlo en la puesta en marcha de la startup, para obtener los resultados deseados en el plazo más corto posible, con la importancia de generar un equipo de trabajo donde todos los participantes se destaquen por sus cualidades, con la finalidad del crecimiento colectivo: “El camino de la complementación y la construcción conjunta con otras personas tiende a reemplazar a la figura del self-made man o del hombre orquesta. Por lo tanto, las habilidades sociales y el networking pasan a ser parte del “abc” del emprendedor exitoso. La presencia difundida de equipos emprendedores es un rasgo saliente de los nuevos emprendimientos, en especial, de los más dinámicos. Por ejemplo, más del 71% de las nuevas empresas orientadas al crecimiento de Argentina, Brasil y Chile son llevadas adelante por equipos emprendedores”. (Kantis, 2014, p3)



Imagen 1. de “ 3º Seminario Taller para profesionales del Ecosistema Emprendedor de América Latina. p 23”

Es importante para este tipo de modelo, el perfil emprendedor del socio que integrará el proyecto, diferenciando aquellos intervinientes motivados, seducidos por el emprendimiento, de los que tan sólo quieren integrar porque no tienen otra opción laboral, o de inversión, ya que una vez identificada la oportunidad, el comprometerse con ella, facilita mucho más la posibilidad de crecimiento en los emprendimientos que logran ponerse en marcha.

Se otorga mucha relevancia a la ambición como motor del crecimiento empresarial, además de la capacidad para gestionar esos procesos de desarrollo, premisa fundamental para la capacidad de administrar en la incertidumbre, modelos más propios anglosajones. ya que la mayor parte de las sociedades latinoamericanas son muy apegadas a aquellas inversiones sobre seguro.



Imagen 2. de “ 3º Seminario Taller para profesionales del Ecosistema Emprendedor de América Latina. p 17”

Manejan la incertidumbre para que no afecte desmedidamente el funcionamiento de los socios, logrando una mejor performance en la capacidad de transformar los imprevistos y generar desde un ambiente de incertidumbre, el campo para capitalizarlos en oportunidades.

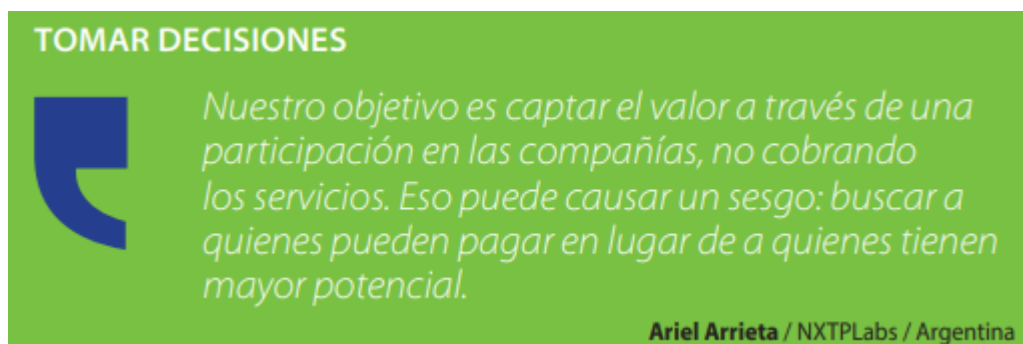


Imagen 3. de “ 3º Seminario Taller para profesionales del Ecosistema Emprendedor de América Latina. p 17”

Los valores, creencias y nivel socio cultural de los individuos, sumados al sistema educativo y la empresa donde el proceso de aprendizaje continúa, generan las condiciones apropiadas para el denominado “enfoque sistémico”, el que considera un cúmulo de factores influyentes en la existencia de oportunidades de negocios, como son las “condiciones de la demanda” , “dinamismo del mercado”, el “perfil de la conformación de la estructura empresarial”, y “el desarrollo científico tecnológico”, que conformarán la Plataforma de CTI “plataforma de ciencia y tecnología para la innovación”.

Para lograr ello, es insoslayable la cuestión de la posibilidad de acceso a una oferta apropiada de financiación para iniciar y posibilitar el crecimiento, para que en un nuevo modelo de confianza en los potenciales inversores, facilite el tendido de redes de contacto con empresarios, instituciones, etcétera, para lograr un mejor desarrollo en todo el sistema del universo Startup. La experiencia y el aprendizaje continuo, y la gran participación de todo el equipo, brindan oportunidades de progreso profesional y personal, amplias, con un fuerte sentido de pertenencia.

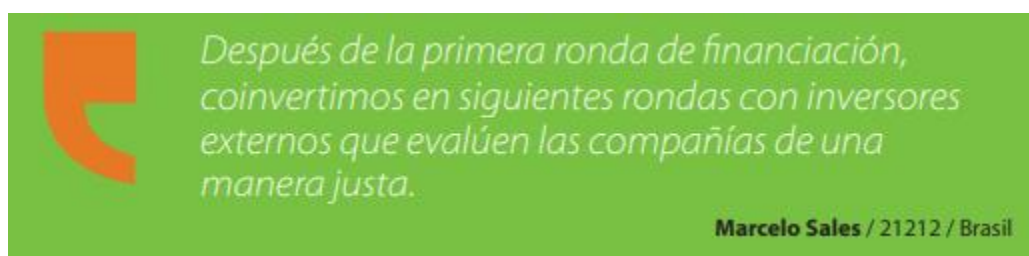


Imagen 4. de “ 3º Seminario Taller para profesionales del Ecosistema Emprendedor de América Latina. p 20”

Al respecto se dice que es mucho más que dinero. El recurso económico del emprendimiento suele tener varios momentos, en el primero, generalmente es aportado por los propios emprendedores, en parte con sus ahorros personales y en parte con el

apoyo de su círculo social y familiar cercano. Suele ocurrir que la mayoría de las veces no es suficiente ese capital para la continuación de la startup, y se suma al inconveniente que la falta de garantías, se transforma en la imposibilidad de obtener un préstamo bancario. Los integrantes necesitan inyección de capital a mediano y largo plazo para poder desarrollar el proyecto, lo que lleva a diversificar las fuentes de ingresos del capital: “en los ecosistemas más virtuosos existe una diversidad de fuentes de financiación especializadas en las diferentes etapas del ciclo de vida de las empresas. Los inversores ángeles, por ejemplo, juegan un rol fundamental en las fases tempranas. Ellos suelen ser personas con experiencia de negocios, trayectoria exitosa y capacidad de asumir riesgos. En general, son inversores activos que aportan al emprendimiento sus conocimientos y contactos”. (Prodem, 2014, p 100).

Ventajas de las startups

Las startups, en comparación con otro tipo de empresas, y por el uso de las tecnologías de la información, poseen mayores posibilidades de expansión, ya que con una menor inversión en costos operacionales, pueden acercar el producto o servicio a un segmento mayor de potenciales clientes. En el inversores privados denominados “business angels” como fue mencionado precedentemente, apoyan el crecimiento de la empresa, y son atraídos a este tipo de modelo ya que además suelen aportar ideas y enrolarse en el papel de “mentor”, todas características con la finalidad de generar un mayor desarrollo. En los países donde el modelo está más avanzado, existen, incluso, las denominadas “incubadoras de startup”, cuya finalidad es colaborar con los emprendedores en su fase primaria de creación, aportando además de capital económico, la experiencia en el campo negocial, en conjunto con las “aceleradoras de startups”, que intervienen en su etapa posterior, propiciando el crecimiento y desarrollo en el menor tiempo posible.

El ya mencionado organigrama horizontal, genera el ámbito de confianza que favorece una comunicación y toma de decisiones sencilla y directa entre los emprendedores generando una mayor participación. La atención al cliente, o el foco puesto en el cliente, refiere a que se busca siempre en lograr satisfacer las expectativas de los mismos, aumentar la calidad y eficiencia, mediante un sistema comunicacional sensible que permita un marco apto para la comodidad del consumidor final.

En el siguiente gráfico se observa la interrelación de factores que influyen en la generación del modelo startup, como los diferentes elementos sociales, educativos, económicos, sumados a una estructura sistémica, brindan el marco adecuado para

generar capital social emprendedor, premisa de la que parte el negocio empresarial que se valdrá jurídicamente del vesting, tratado más adelante del presente.

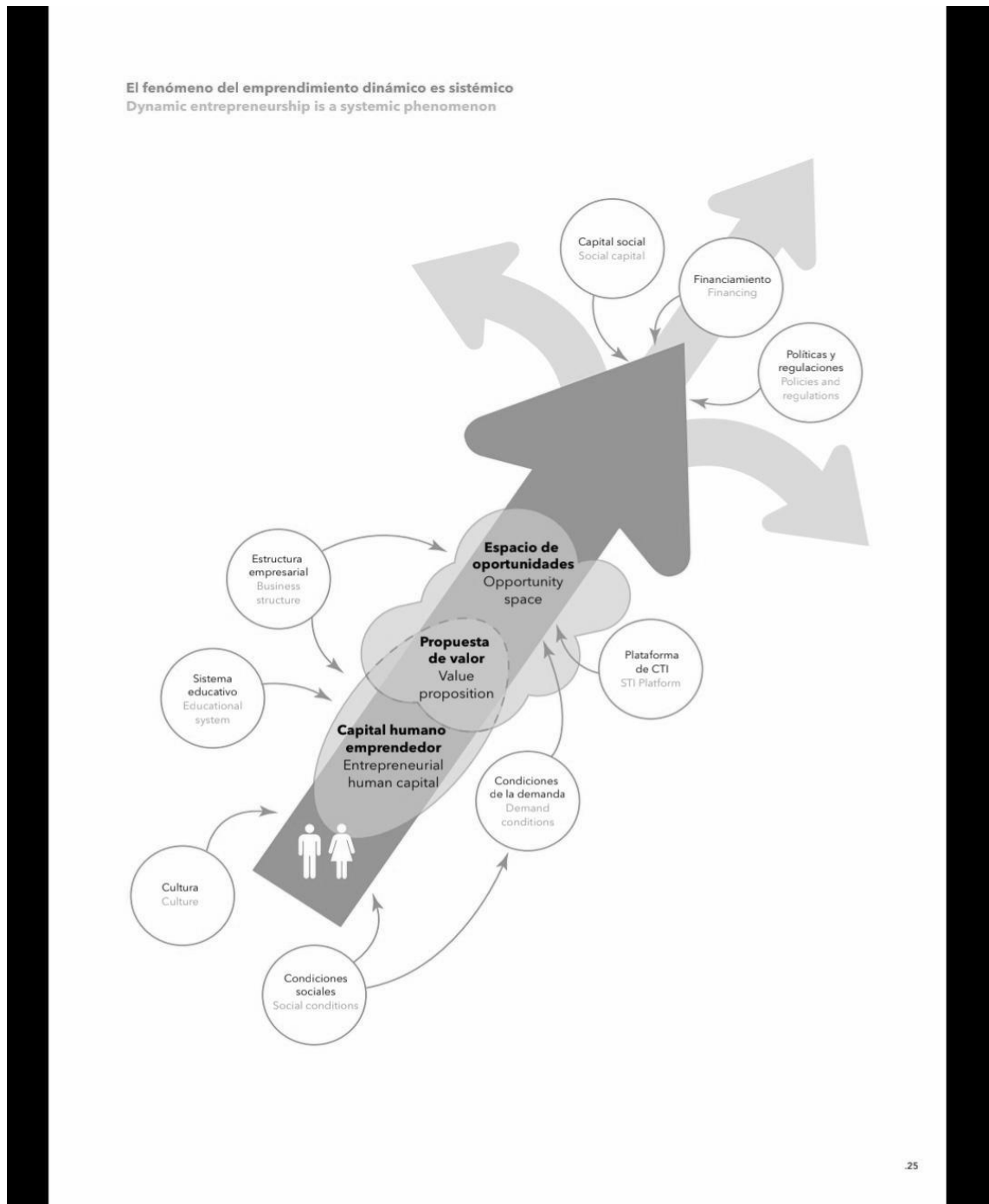


Imagen 5. Esquema del desarrollo dinámico sistémico y cómo confluyen todos sus elementos para el logro de objetivos. Imagen en: Prodem (2014). “Informe ICSEd Prodem 2014”. Universidad Nacional de General Sarmiento. Buenos Aires. Edición Online).

Financiamiento

Es el caso de los inversores en círculos virtuosos de emprendedores: son inversores exitosos del universo startup ayudan mediante sus inversiones, creando ofertas de financiamiento para los iniciadores.

CRÉDITO PARA UN START-UP

*Crédito en etapas muy tempranas: **NO***

*Crédito cuando ya está validada una idea y un equipo: **SÍ***

Silvia Torres Carbonell / IAE / Argentina

Imagen 6. de “ 3º Seminario Taller para profesionales del Ecosistema Emprendedor de América Latina. p 22”

Es decir que los inversores prestan su ayuda al emprendedor para que pueda definir su estrategia y permitir el desarrollo de la startup, donde es fundamental la presencia de este inversor, por sus particularidades, quien junto a la figura del emprendedor, generarán una imagen atractiva para otros futuros inversores y para la captación de clientes. Esto se da porque la presencia de un inversor reconocido en el ámbito en que se desarrolle la empresa, otorga una señal de confianza en la capacidad actual o futura de la startup, mentores que a su vez por la red de contactos que poseen, pueden generar el ingreso de nuevos “inversores mentores”, que formarán parte con su experiencia y relevancia, de un mayor valor agregado en el emprendimiento.

En el esquema que se presenta a continuación se muestra las diferentes etapas del desarrollo de una startup típica así como el diferente apalancamiento o respaldo de financiación que puede recibir (o recibe) según la situación en la que se encuentre o la estrategia de financiación que pretendan sus integrantes y/o socios.

Como se puede apreciar no es un camino sencillo y tendrá que atravesar muchas dificultades hasta lograr los dividendos perseguidos, también deberá realizar un modelo de negocio lo más razonable y sensato posible ya que ningún inversor querrá apostar a un emprendimiento que no es sostenible en el tiempo.

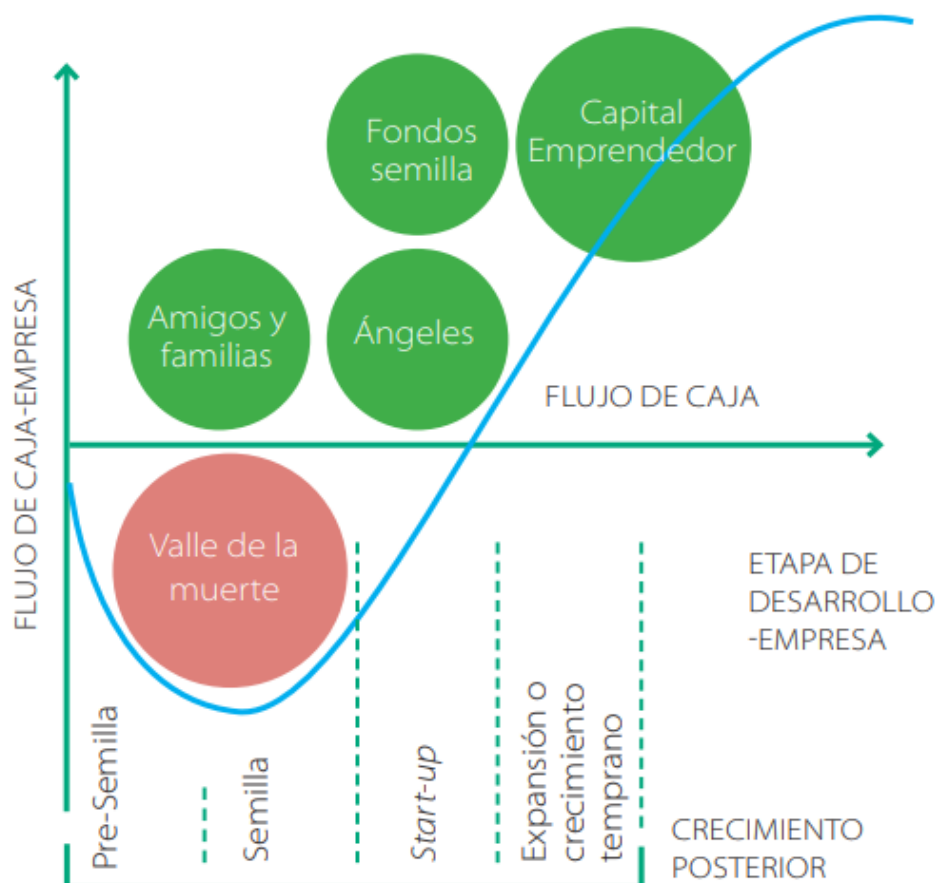


Imagen 7. de “3º Seminario Taller para profesionales del Ecosistema Emprendedor de América Latina. p 22”

El ejemplo de lo expuesto, muestra habla, por ejemplo, sobre los argentinos Hernán Kazah y Nicolás Szekasy, quienes en el pasado formaban parte de Mercadolibre, y que con el modelo adquirido fundaron “Kaszek Ventures”, uno de los fondos más activos de nuestra región, invirtiendo en más de veinte emprendimientos startup, según la base de “TechCrunch”, y que continúan con la confianza del sistema para seguir generando nuevos emprendimientos.

Se deben mencionar los siguientes ejemplos además para ejemplificar el crecimiento del nuevo paradigma empresarial en nuestra región: Andy Freire y Santiago Bilinkis, fundadores de Officenet, al frente del recientemente creado Quasar Ventures, una boutique de inversión que escoge unos pocos emprendimientos por año a los que le da apoyo con mentorías en forma intensiva.

NXTPLabs, inspirada en el modelo de Ycombinator y liderada por Ariel Arrieta, Gonzalo Costa y Marta Cruz. A la fecha, en 3 años, ya han invertido y acelerado a más de 100 proyectos, apoyándose para ello en los recursos y contactos de unos 50

inversores/mentores. FOMIN ha decidido invertir 5 millones de dólares para expandir las acciones de NXTPLabs en la región.

Hernán Fernández que ha creado Angel Ventures en México; el de Adrián García y Allan Boruchowicz que fundaron la aceleradora Carao Ventures y reactivaron la red de inversores Link en Costa Rica; el de Esteban Mancuso y Esteban Velasco que crearon Velum Ventures en Colombia y que ha recibido apoyo de FOMIN o el de Alan Farcas, Vaneza Kolodzieck y Eduardo Amadeo, quienes crearon Nazca Ventures, un fondo que agrupó a profesionales e inversores de Argentina, Chile y Colombia.

El caso emblemático de la región: Pedidos Ya! Su propia experiencia como usuarios los convenció de la necesidad de desarrollar una solución para agilizar y mejorar el servicio de delivery de comidas utilizando internet. Así comienza la historia de Pedidos Ya! una empresa uruguaya fundada por Álvaro, Rubén y Ariel que, 5 años después de su creación, ya tiene más de 70 empleados, factura más de 18 millones de dólares y tiene presencia en 9 países de América Latina (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México, Perú, Puerto Rico, Uruguay y Venezuela). La idea, originada en el marco de una asignatura de la Universidad ORT y luego incubada en la misma universidad, fue ganando adeptos y reconocimiento primero en Uruguay, donde recibió el apoyo del fondo de capital semilla de la Agencia Nacional de Investigación e Innovación, del Fondo Emprender que hizo la primera inversión para el escalamiento y expansión internacional del proyecto, y de Endeavor, que los ayudó a acceder a una red de contactos importantes.

En 2011 cerraron una segunda ronda de financiamiento con KasZek Ventures y Atómico Ventures, hito clave en la evolución de la empresa ya que les permitió acelerar su proceso de expansión, desarrollar una nueva plataforma y las aplicaciones para smartphones, acompañando el ritmo de evolución de la tecnología. Hoy Pedidos Ya! cuenta con más de 7.000 restaurantes en más de 100 ciudades de América Latina y más de un millón de descargas de sus apps para celulares, convirtiéndola en la empresa líder de la región en servicios online para pedidos de comidas. (Prodem, 2014, p 45)

Se inserta en la cuestión del presente trabajo final, entre los muchos vocablos que más abajo se detallan, el concepto de “ecosistema emprendedor”, el que se sustenta por el reconocimiento del capital social, entendido como la red de relaciones informales que se dan en ocasión de la confianza existente entre las personas. La confianza es la base fundamental sobre la que las personas se relacionan. Con este importante elemento de construcción de vínculos y redes de contacto se ven facilitados y se construye el medio eficaz para que los emprendedores puedan acceder a distintos aportes de capitales

variados, como son las ideas, conocimientos acerca del mercado, consejos empresariales, recursos económicos, etcétera.

Por contrario, cuando hay ausencia de confianza, el tejido social no puede construirse y por consecuencia, la base del emprendimiento fracasa, y con ella el proyecto.

Una vez la empresa pone en marcha dicho proceso, puede seguir construyendo el producto, modificarlo o cambiar la dirección del mismo completamente. De esta forma, la startup continúa con un ciclo definido por tres variables: crear, medir y aprender, que le servirán para mejorar su producto y responder a las necesidades de los usuarios con menos tiempo y capital.

Algunos inconvenientes del modelo.

- En países de nuestra región, dónde en la mayoría del tiempo se vive en una incertidumbre económica casi permanente, sumada a las crisis internacionales de diversa índole, verbigracia la que estamos viviendo actualmente en relación al Covid-19, el cambio continuo en las condiciones genera inestabilidad laboral, atacando principalmente a los nuevos proyectos.
- La legislación laboral en nuestro país es muy diferente a la de los países que vieron nacer y desarrollarse a las startups, de ahí lo complejo para la toma de empleados, no posee la misma laxitud que las mencionadas.
- En sus comienzos, las ganancias y sueldos pueden quedar por debajo del resto de las empresas.
- Las responsabilidades por lo general no están bien definidas, siempre en comparación con los modelos tradicionales.
- Requiere gran cantidad de inversión inicial, para un crecimiento acelerado, atrayendo en su mayoría a inversores que quieran apoyar proyectos de riesgo. Excepto en sitios en los que hay empresas dedicadas a la inversión propia de Startup.
- Los inversionistas al no ver resultados rápidos, presionan para realizar cambios que les puedan dar dividendos a corto plazo, y desnaturalizan el modelo.

- Dificultad para posicionarse en el mercado a corto plazo, la mayoría se desanima y el proyecto se frustra en los primeros tiempos.

Vocabulario para una mejor comprensión.

ACELERADORA: Una aceleradora de startups es una institución cuyo objetivo principal es el de impulsar las primeras fases de una startup. Ayudan a estas nuevas empresas de base tecnológica a encontrar su espacio de trabajo, además de aportar un capital semilla inicial que les permita ver la viabilidad de la idea y su modelo de negocio en un breve período de tiempo. A diferencia de las Incubadoras, las aceleradoras de startups solo invierten en aquellas startups que están en pleno desarrollo, ayudándoles a través de procesos de mentoring y asesoramiento. Las incubadoras acompañan a las startups durante un período de tiempo limitado hasta que consiguen obtener los primeros beneficios y estas despegan.

https://www.iebschool.com/blog/aceleradoras-de-startups-lean-startup/#aceleradoras_startups.

INCUBADORA: Una incubadora es una empresa que se encarga de buscar futuras startups que posean potencial para salir al mercado. Para ello cuentan con expertos y asesores que trabajan, junto con los CEOs de cada una de estas startups, desarrollando sus proyectos hasta que cogen forma. El proceso de incubación está dividido en tres fases:

- Pre-incubación

Desarrolla el plan de negocio que va a tener la startup; con ello buscamos definir claramente cuál es el modelo de negocio, el público al que va destinada la empresa y el plan estratégico de acción.

- Incubación

A lo largo de un año vemos la evolución de la empresa gracias al plan de negocio, que hemos diseñado en la fase anterior además de dividir las distintas tareas según los departamentos: producción, marketing, logística, etc..

- Post-incubación

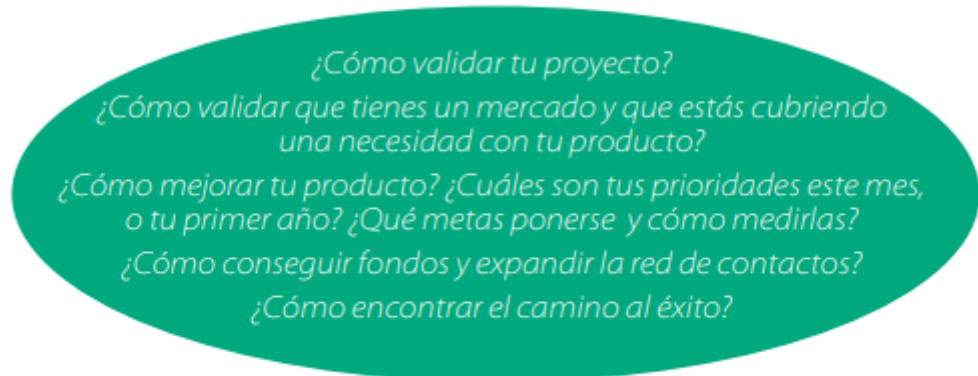
Tenemos que hacer un seguimiento de la evolución del proyecto para poder analizar sus expectativas de crecimiento y expansión a medio y largo plazo.

<https://www.iebschool.com/blog/incubadoras-y-aceleradoras-lean-startup/>.

INCUBADORAS Y ACELERADORAS

Qué ofrecen

Capital + Asesoramiento + Contactos



Qué buscan

Pasión + capacidad de ejecución.

Hechos, no palabras.

Preferimos apoyar a un equipo emprendedor que a un emprendedor.

*Es más fácil que una persona falle cuando aún le queda rodearse del **equipo** que cuando ya viene con él armado.*

Imagen 8. de “ 3º Seminario Taller para profesionales del Ecosistema Emprendedor de América Latina. p 23”

MENTOR: Idealmente, un mentor es alguien que ya ha tenido experiencia en el emprendimiento, en el sector al que te diriges o ha pasado por situaciones similares a la tuya, y busca compartir cuáles han sido sus aciertos y errores, en búsqueda de ayudar a la startup a crecer y continuar su camino. Generalmente son personas respetadas dentro del ecosistema y con amplia experiencia, desde directivos de grandes empresas a gente que está en el mundo del emprendimiento, hasta inversores.

¿Qué requisitos debe tener un buen mentor?

Hay una serie de factores clave a la hora de seleccionar mentores, y sobre todo hacer el «matching (Matching: coincidente, correspondiente, compatible.)» entre las necesidades de la startup y las características del mentor.

<https://www.linguee.es/ingles-espanol/traduccion/matching.html>

No basta con tener experiencia para ser un buen mentor, si no que requiere una serie de cualidades:

- **Interés:** Para alcanzar el objetivo, un mentor debe estar interesado en el tema que va a exponer, y en las startups a las que va a realizar la mentorización. Su objetivo es que las

startups crezcan, promoviendo el conocimiento, y crecimiento, no sólo de la propuesta de valor o el modelo de negocio, si no de los miembros fundadores o equipo directivo.

- Una visión estratégica: Un mentor con mayor experiencia puede aportar otro punto de vista, y debe ser capaz de cuestionar crítica y objetivamente el plan de acción de la startup. Sus experiencias hacen que puedan ver aspectos críticos que puedan presentar riesgos altos en base a su experiencia. El objetivo es acelerar el aprendizaje.
- Una conducta pasiva: Un buen mentor debe escuchar más que hablar, y actuar en un segundo plano, permitiendo que los mentorizados desarrollen su propio tren de pensamientos y análisis. La misión del mentor es abrir vías inexploradas, no debe convertirse en el protagonista.
- Empatía: Un mentor debe ser capaz de captar cuál es la situación de cada una de las startups y saber cómo escucharlas, ponerse en su situación y transmitir sus conocimientos de la manera más simple posible.

La mentoría, como hemos visto, puede suponer un gran impulso para la startup.

<http://abancainnova.com/es/eventos/mentorizacion-la-importancia-de-tener-un-mentor-paratustartup/#:~:text=Idealmente%2C%20un%20mentor%20es%20alguien,crecer%20y%20continuar%20su%20camino.>

EQUITY: El equity de una empresa generalmente se conoce como patrimonio de los accionistas, que representa la cantidad de dinero que se devolvería a los mismos si todos los activos se liquidarán y se pagara toda la deuda de la empresa. En otras palabras el total del equity es igual al valor de la compañía. Habiendo entendido esto, al fundar una startup existen muchas preguntas respecto a cuánto equity ceder a cambio de un determinado monto de inversión, o cuánto dar a empleados clave. Es decir es la participación de los accionistas de una empresa.

<https://forbes.co/2020/01/24/red-forbes/que-es-el-equity-de-una-empresa-y-como-se-divide/>

MODELO DE NEGOCIO: El modelo de negocio es una herramienta previa al plan de negocio cuyo objetivo es permitir conocer con claridad el tipo de negocio que se va a crear e introducir en el mercado, a quién va dirigido, cómo se va a vender y cómo se van a conseguir los ingresos.

El modelo de negocio es un documento de importancia empresarial puesto que permite planificar qué es lo que va a pasar con el negocio que se pretende llevar a cabo. Se

utilizan para describir y clasificar negocios emprendedores y también en el contexto de empresa.

<https://economipedia.com/definiciones/modelo-de-negocio.html>.

UNICORNIO: La primera vez que se utilizó el término fue en noviembre de 2013, de la mano de Aileen Lee, fundadora de Cowboy Ventures. Se define como una compañía tecnológica que alcanza un valor de mil millones de dólares en algún momento de su proceso de levantamiento de capital sin cotizar en bolsa. Se utiliza el término “unicornio” puesto que se podrían comparar a estos animales mitológicos, una fantasía que parece imposible de encontrar. Es muy difícil que un proyecto emprendedor llegue a esa valorización, especialmente teniendo en cuenta que solo el 10% de los negocios alcanzan el éxito, y de este reducido porcentaje, probablemente solo uno de cada mil llegue a tener este gran valor.

Anteriormente era casi imposible encontrar este tipo de empresas, sin embargo, ahora parece que, al menos, encontramos cuatro compañías unicornio al año. En el momento en que este concepto fue acuñado por primera vez (en el 2013) se encontraron cerca de 39 unicornios (el 0,1% de las empresas). Actualmente, según el ranking, encontramos más de 80 compañías que encajarían con esta clasificación. Parece increíble entonces que, habiendo bautizado estas compañías como unicornios debido a su escasez, aumentan su cantidad tan exponencialmente en tan solo unos pocos años. Una muestra clara de cómo funciona el mercado actualmente, la rapidez con la que evolucionan los negocios y la información.

<https://www.iebschool.com/blog/companias-unicornio-lean-startup/>.

INVERSOR ÁNGEL: es una persona que provee una inversión de capital para una startup y que posee una gran experiencia en ese tipo de emprendimiento. También llamado padrino financiero, un inversor ángel ayuda en el comienzo de un emprendimiento dando el empujón de dinero necesario para dar inicio a la actividad.

Muchas veces las personas que buscan comenzar un emprendimiento no cuentan con el capital suficiente, y allí es cuando aparece un inversor ángel, que ayudará a la empresa a surgir a cambio de un porcentaje de las ganancias que se obtendrán.

Las características más comunes de un inversor ángel son: invierten su propio dinero, no el de terceros como podría ser una entidad de Capital Riesgo; toman sus propias decisiones a la hora de invertir según sus intereses; invierten en emprendimientos cuyos integrantes no tengan ningún lazo familiar o de amistad; su meta principal es ganar

dinero con la inversión, aunque en muchas ocasiones ésta puede no ser su única motivación. Muchas veces el inversor ángel actúa de mentor del emprendedor en las etapas iniciales de la empresa, donde aporta no sólo sus conocimientos, sino también su red de contactos y experiencia.

<https://gowork.com.ar/que-es-un-inversor-angel/>.

El inversor ángel además elige la startup porque la misma se desarrolla en un ámbito o presta un servicio vinculado al expertise de él o por el que éste ya pasó o se desarrolló.

Conclusión.

Los valores y creencias de cada sociedad en conjunto con el entorno en el que se mueven las personas finalizan en su accionar, y los que accionan en estos modelos empresariales modernos, tienen particularidades que no tenían en cuenta las generaciones pasadas al generar un negocio, entre ellas se puede mencionar: la realización personal, la posibilidad de aplicar sus conocimientos, el reconocimiento y el prestigio, entre otros aspectos. La cultura interviene de diversas maneras en esta decisión.

Para llevar a cabo un emprendimiento exitoso, debe ponderarse el trabajo colectivo en el que cada integrante aporta su talento al proceso emprendedor, gran parte del conocimiento para determinado proyecto, está incorporado en la persona que lo desarrolló. Este conocimiento no es transferible per se, por lo que la startup y vesting se articulan como el ideal para permitir que la inversión, no solo de dinero, sino del ya mencionado capital social. Así lo mencionado, se refleja en lo que posteriormente se aborda en el presente, la cuestión intuitu personae, la buena fe, y demás aspectos contractuales que debería tener en cuenta por nuestra legislación, para que pueda receptar de la mejor manera estos nuevos modelos.

CAPÍTULO II

Sobre el vesting.

Introducción.

Nociones generales relativas a los contratos.

Buena fe.

Intuitu Personae y su doble sentido.

El contrato y las “phantom shares”.

Clasificación del contrato.

Ventajas.

Conclusión.

Introducción.

En este capítulo se trabajarán algunos de los conceptos generales en cuanto a la teoría de los contratos, para que, permitan un abordaje hacia los caracteres específicos del “vesting”, como nueva modalidad en nuestra región en la materia. Dentro del mencionado, se aproximan las clasificaciones que se sugieren para el encuadre normativo e interpretativo posible frente a al modelo convencional que se propone en el presente trabajo final, para mencionar la cuestión de la “buena fe” sumada al tema “intuitu personae”, como un eje fundamental en el “vesting” y en el nuevo paradigma negocial dentro de las “startups”, incorporando, además, los nuevos léxicos que se utilizan en ésta materia.

Nociones generales relativas a los contratos.

Se hace ineludible para el abordaje de los distintos contratos empresariales, vinculado a las startup, mencionar las concepciones en materia contractual, que nuestra legislación recepta, en el caso particular, el Código Civil y Comercial de la Nación (CCN), ley fundamental en el tema, comienza diciendo en su artículo 957 definiendo al contrato como..”un acto jurídico mediante el cual dos o más partes manifiestan su consentimiento para crear, regular, modificar, transferir o extinguir relaciones jurídicas patrimoniales”.

El primer elemento integrante del acto jurídico que quiso resaltar el legislador, se percibe en la voluntad, como expresión del consentimiento que se quiere corroborar en todo el cuerpo normativo como de carácter eminentemente voluntarista, integrando, por ejemplo a los artículos 259 sobre la finalidad del acto voluntario y lícito y el artículo 1003 remitiendo a la parte anterior, además de enumerar las características necesarias de..”lícito, posible, determinado o determinable, susceptible de valoración económica y corresponder a un interés de las partes, aun cuando éste no sea patrimonial”, sobre el objeto contractual.

Así vista, la autonomía de la voluntad que menciona la definición, y la libertad de contratación que indica el siguiente artículo 958, se deberán desarrollar dentro del límite que impone la ley. Además de los conceptos ultra legales de la moral y buenas costumbres, que generan en las partes una responsabilidad que es necesaria desde la génesis misma del contrato, y una seriedad basada en la buena fe. Lo que se mencionará

más adelante, y que además se plasmará en la fuerza vinculante y obligatoria del contrato. Posteriormente el artículo 959 del Código Civil y Comercial de la Nación (CCyCN), establece, que se interpreta que las convenciones hechas en los contratos forman para las partes una regla a la cual deben someterse como a la ley misma..."Efecto vinculante. Todo contrato válidamente celebrado es obligatorio para las partes. Su contenido sólo puede ser modificado o extinguido por acuerdo de partes o en los supuestos en que la ley lo prevé". A primera vista, parece una norma inquebrantable en su interpretación, pero como la doctrina entiende, es posible solamente en caso de un contrato en el que las partes posean el mismo nivel de negociación, es decir que sea paritario, ya que en un contrato de consumo o adhesión a cláusulas generales predispuestas, donde no hay el mismo poder de negociación, el juez podrá siempre intervenir en lo celebrado por las partes para observar su contenido, generando el equilibrio que la ley determina, con la finalidad de evitar un ejercicio abusivo del derecho.

El efecto que ocasiona en las partes contratantes, es amplio y libre de tecnicismos legales para buscar siempre la prevalencia del contrato y de la actitud negocial sobre todo, de esto se dice que: "...de esta forma la Constitución Nacional y el Código convierten a los sujetos de derecho en "legisladores" particulares de sus negocios y como tales son soberanos, de tal forma que la "norma particular" se convierte en ley para las partes". (Gherzi, 2017, p64).

Pero cuando aquellos principios quedan escasos y agotadas las negociaciones, el Código en su artículo 730, referido a las obligaciones en general, establece una serie de medidas a las cuales se podrán recurrir en caso que ocurra un incumplimiento frente al cumplimiento del otro, reconociendo en los sujetos contratantes un número de defensas aptas para lograr por el ordenamiento legal, ya sea el cumplimiento, indemnizaciones, etcétera, que se sumarán a las que las partes no hayan podido prever en virtud del acto negocial que dio origen a la obligación.

El artículo 1003 del CCyCN exige que el objeto del contrato debe ser "susceptible de valoración económica y corresponder a un interés de las partes, aun cuando este no sea patrimonial". La contratación crea una relación entre personas en función de sus conductas económicas, por lo que el objeto recae sobre la regulación de esas conductas o hecho económico negocial. La finalidad de estas acciones económicas es consolidar y mejorar la calidad de vida en las personas y desarrollo en las empresas. Por lo que el objeto del contrato se relaciona íntimamente con la causa-fuente real, por el hecho

económico y regula el acceso a los bienes y servicios para satisfacer necesidades de la sociedad.

El artículo 279 del CCyCN habla del objeto del acto jurídico, "no debe ser un hecho imposible o prohibido por la ley, contrario a la moral, a las buenas costumbres, al orden público o lesivo de los derechos ajenos o de la dignidad humana. Tampoco puede ser un bien que por un motivo especial se haya prohibido que lo sea".

Respecto a la causa del contrato, se debe al "hecho económico", que posibilita el intercambio de bienes y servicios, eje fundamental de estas convenciones.

Sobre la causa se dice que es...“la razón jurídica, abstracta, racional y genérica, que la ley presume según la naturaleza jurídica de cada "tipo de contrato"; por lo tanto es un concepto único e invariable del sistema de cada tipo contractual del cual surgen obligaciones. De esta forma a "cada agrupamiento de contratos" se le aplica una misma regla general, p. ej., en los contratos sinalagmáticos, en los gratuitos, etcétera.”(Gherzi, 2017, p 41).

Respecto de la causa fin en las obligaciones de origen contractual, el artículo 282 CCyCN presume, prueba en contrario, la existencia de la misma, remitiendo a lo regulado para el acto jurídico en su parte pertinente (art. 281 y sgtes.), para completar con el artículo 1013 del CCyCN donde dice que: "La causa debe existir en la formación del contrato y durante su celebración y subsistir durante su ejecución. La falta de causa da lugar, según los casos, a la nulidad, adecuación o extinción del contrato", generando discusiones doctrinarias por si niega la propia presunción del principio, en el caso de vesting, a todas luces, la causa del tipo de contrato se vislumbra desde el primer momento para las partes involucradas, siendo que en el modelo empresario de las startup, conoce desde su origen el desarrollo que puede inyectarle el nuevo socio, como el formato puede brindarle a su vez, al ingresante.

Si bien las relaciones jurídicas son creadas por la voluntad privada, la ley le otorga esa facultad, pero a la vez el mismo ordenamiento jurídico la limita, como se mencionó precedentemente, atribuyendo ciertas características para distinguirse dentro del ámbito normativo de las demás convenciones de la sociedad humana. El poder de negociación de ciertas partes en una contratación se evidenció como un punto a tener en cuenta frente a la desigualdad de algunos actores a los que la ley, mediante el dictado de normas protectorias, en conjunto con la obligación legal de interpretar favorablemente las vicisitudes que les afecten a la parte denominada débil de la relación, es el remedio que la ley encontró para hacer frente a la inequidad, ejemplo fundamental de éste mecanismo es la ley 26.361 de Defensa de los Derechos del Consumidor y Usuario.

Aquí vemos, para el ejemplo del caso, que se declara la nulidad de las normas consideradas abusivas, sobre todo en el campo de los contratos de adhesión a cláusulas generales predispuestas, tratando de ésta manera de lograr un equilibrio entre las partes, con la finalidad de que los beneficios sean para todos los intervinientes, no solo para el que está en una especie de posición contractual dominante.

Buena fe.

Sobre la interpretación que se debe tener sobre los contratos, se menciona la buena fe, término el cual merece un apartado especial, diciendo el artículo 961 del CCyCN: "Buena fe. Los contratos deben celebrarse, interpretarse y ejecutarse de buena fe. Obligan no sólo a lo que está formalmente expresado, sino a todas las consecuencias que puedan considerarse comprendidas en ellos, con los alcances en que razonablemente se habría obligado un contratante cuidadoso y previsor". Los contratos que son objeto del presente trabajo final, como lo es el de "vesting", con sus diferentes variantes, dentro de las denominadas "startup" hacen hincapié en este elemento fundamental para llevar a cabo con buena fe el contrato y por ende una buena relación de negocios y empresa. Al respecto del principio de buena fe, destaca Lorenzetti: "...la incorporación de la buena fe en el Título Preliminar del Código, llega al grado máximo de generalización de este principio dentro del Derecho Privado. Este cambio no existía con anterioridad en ninguno de los proyectos anteriores y permite dar un sentido general al ejercicio de los derechos en función de su sociabilidad" (Lorenzetti, 2014, p 56).

Con las sucesivas incorporaciones del principio rector mencionado, la ley tiende a que las partes puedan sortear los obstáculos que pueden acarrear las cláusulas no previstas específicamente, ya sea por la ley o por el contrato, para que así, la autoridad jurisdiccional atienda a las diversas circunstancias que pueden acaecer a la convención.

Al principio de buena fe se lo puede clasificar en dos tipos:

Buena fe – lealtad u objetiva.

Buena fe – creencia o subjetiva.

Al respecto del primero, se entiende como al accionar debido entre personas relacionadas jurídicamente, en especial en lo contractual, es decir, en su manera de obrar en todas las etapas de la convención, "La buena fe objetiva es la recíproca lealtad de conducta. Es la probidad en las relaciones humanas. Constituye un estándar jurídico que requiere comportamientos diversos, positivos u omisivos, con relación a la concreta circunstancia de actuación de la relación jurídica. Es uno de los medios más eficaces para proteger al hombre de otros hombres, como principal tarea que cabe al jurista de

hoy, en especial, al civilista (Nicolau, 2016, p60), ya en la buena fe (subjetiva), refiere a la misma creencia de la persona de poseer legítimamente un derecho, adentrándose en el plano interno de los sujetos que negocian.

Éste importante principio constituye el contenido, implícita o explícitamente de todo contrato, que en conjunto con el juzgador, es quien valorará las circunstancias propias del caso, asegurarán la normal y pacífica vida del contrato al que las partes se someten por su propia voluntad. Además es, en particular, es un elemento clave sobre la vida completa del instituto que se analiza en el presente, ya que desde su génesis se plantea el cambio de paradigma en cuanto a lo empresarial, económico y legal, que como se ha mencionado en el capítulo pertinente, éste nuevo modelo de negocios, se basa entre otras cosas, en la buena fe y la responsabilidad no solo empresarial, sino social, por lo que es fundamental y está relacionado al carácter de *intuitu personae* que estos tipos contractuales plantean. Ya que no solamente orientado a la parte que se incorpora al contrato con la finalidad económica exclusiva, sino que la calidad dada a los intervinientes es muy importante para arribar a los fines que se proponen.

Carácter Intuitu Personae y su doble funcionamiento.

Es un principio que se utiliza para caracterizar la consideración que se tiene en lo referente a tomar en cuenta ciertos atributos de la persona con la que se contrata, es una expresión en latín que significa: en torno a la persona / en consideración a la persona. Es por ello que en base a esa cualidad, una determinada persona en particular, no puede ser sustituida por cualquier otra para cumplir con lo que determinaron al momento de celebración del contrato, la obligación sólo puede ser satisfecha por esa parte y nadie más. El carácter personal es de vital importancia para el tipo de contratos que se trabajan en lo relativo al tema del presente trabajo, ya que cuando se elige a un socio, además de ser un inversor en el negocio, va a formar parte del equipo como un participante más, como es común en las startups, de forma horizontal con los otros socios, y lo va a hacer por una parte que está compuesta no solo de dinero, sino también de participación activa en el desarrollo del este modelo de negocios.

En estos tipos de contratos que se trabajan dentro de los nuevos lineamientos empresariales, el carácter *intuitu personae*, acontece en doble sentido, interrelacionado, que lo diferencia de los demás contratos que poseen esta característica.

En uno de los sentidos se parte de la valoración cualitativa desde la “startup” al nuevo socio y en la otra dirección desde el nuevo socio hacia la “startup”.

Desde el ámbito de la empresa, cuya organización avanza sobre un formato horizontal, se entiende que el nuevo socio va a aportar sus características personales, tales como su creatividad, sus contactos, conocimiento y experiencia, entre otras, y que, lógicamente se suman al aporte capital para adquirir dicha condición societaria. Es decir que la “startup” selecciona a determinado socio en virtud de todos los aportes que pueda poseer la persona, y no la limita al ingreso dinerario que pueda realizar; ese individuo en particular interesa a la empresa por un cúmulo de valores que exceden lo nominal o lo pecuniario.

Además que los aportes iniciales pueden proceder desde otras personas humanas o jurídicas que solo estén interesadas en invertir el capital necesario para el negocio, no interesándose en participar activamente del desarrollo de la misma, es decir invierten y esperan dividendos, la novedad de la incorporación de ese socio, es el conjunto de cualidades que puede aportar, extra al ingreso dinerario.

En general se selecciona al nuevo socio por su relevancia o experiencia dentro del universo negocial del que se trate, ese aporte extra, va a inyectar a la empresa de un valor intangible que redundará en beneficios que se sumarán a la hora de repartir los dividendos, por su parte, ese nuevo socio también elegirá a la empresa según el modelo de negocios que posea, su reconocimiento en el mercado del que se trate, la filosofía empresarial, el lugar que ocupará él dentro de la misma, es decir, que todo éste doble sentido adquiere una relevancia mayor cuando lo que está en juego es no sólo una cuestión dineraria de la inversión, sino, que ambas partes adquieren un compromiso mayor en el emprendimiento, formando un proyecto en común, un equipo que favorece el intercambio de ideas y en el cual actúan todos los integrantes desde un mismo lugar, donde ya no se limita el accionar a las órdenes de quien, por poseer un mayor capital puede decidir, sino que desde una paridad, la pertenencia generará lazos más fuertes para llevar a cabo el plan de negocios establecido. Es por ello la importancia central de este carácter contractual que se interpreta y manifiesta en el doble sentido, y no desde el acostumbrado unidireccional de la mayoría de las convenciones.

El otro sentido del doble intuitu personae tiene también relevancia en una “startup”, cuando se realiza, sin el modelo de horizontalidad predispuesto, o con dos o más niveles de gerenciamiento cuando el grupo de socios quiere ascender a algún empleado de la nómina, a la categoría de socio, en cuyo caso se planificará una estrategia cuidadosamente, pero corriendo con la ventaja de conocer de antemano al futuro socio y por el otro lado, casi con seguridad que el empleado estará interesado, realizando un

plan de entrega de acciones denominadas “phantom shares”, cuya gestión se engloba también en el llamado contrato de vesting.

El contrato de vesting y las “phantom shares”

El contrato de vesting es aquel que articula el derecho a percibir acciones “phantom shares”, mediante las cuales se concede al trabajador / socio, los derechos equivalentes a una participación en el capital social, son derechos “equiparables” a la titularidad de acciones de la compañía, cumpliendo funciones de incentivo en la pertenencia a la empresa.

Se denominan a estas acciones con el nombre de “phantom shares” (del inglés: acciones fantasmas), porque refieren a un tipo de acciones ficticias, no reales, pero que tienen base en la división del capital social real, por lo que, ambos capitales accionarios serán equivalentes.

Y por lo tanto el contrato de vesting, teniendo en cuenta las acciones mencionadas, regula ese derecho a percibir el tipo accionario, durante un “periodo de tiempo” (vesting period), que designa a un plazo determinado por las partes, para la recepción de la acciones en la medida de la retribución que le corresponda.

Clasificación del contrato

- Bilateral/ plurilateral con causa asociativa: El artículo 966 CCyCN establece en su parte pertinente que “... los contratos son bilaterales cuando las partes se obligan recíprocamente la una hacia la otra”, en este caso las partes se obligan entre sí y son interdependientes, cada parte queda obligada frente a la contraprestación de la otra, aquí se encuentra el sinalagma de la relación. Al final del artículo, el legislador incluye a los plurilaterales dentro de la clasificación, distinguiendo la doctrina, dentro de éstos a los de causa asociativa, según su finalidad, que es la que persigue la modalidad del vesting.
- Oneroso: Se refiere también a la reciprocidad de prestaciones, teniendo en cuenta que cada parte realiza la prestación con miras hacia aquello que va a recibir. En el vesting, cada socio pone a disposición su conocimiento, fuerza de trabajo, etcétera, con la condición de recibir, según la modalidad del contrato, dividendos, dinero, acciones o “phantom shares”, etc dependerá de lo pactado entre las partes.
- Conmutativo: El artículo 968 del CCyCN establece que "los contratos a título oneroso son conmutativos cuando las ventajas para todos los contratantes son ciertas..." es decir

se conocen o se pueden conocer desde el inicio o la formación del contrato, si bien todo acto económico negocial tiene sus riesgos, las partes en el vesting, teniendo en cuenta el mercado accionario, al momento de celebrar el contrato, pueden observar las ventajas que le son proporcionadas y que no dependen de algún evento aleatorio para cumplimentarse.

- Innominado: La nominación o no por parte del legislador, establece un criterio clasificatorio que significa el otorgamiento de una amplia libertad jurídica cuando de regular las relaciones privadas se refiere. La regulación como sinónimo de nominación, refiere a la importancia de establecer ciertos parámetros para aquellos contratos que son de mayor uso en la sociedad, la figura del vesting aún no es muy conocida en nuestra legislación, por ello ingresa en esta clasificación. El artículo 970 CCyCN, establece al respecto que : “Contratos nominados e innominados. Los contratos son nominados e innominados según que la ley los regule especialmente o no. Los contratos innominados están regidos, en el siguiente orden, por:

- a) la voluntad de las partes;
- b) las normas generales sobre contratos y obligaciones;
- c) los usos y prácticas del lugar de celebración;
- d) las disposiciones correspondientes a los contratos nominados afines que son compatibles y se adecuan a su finalidad.

Todo ello tendiente, además de ofrecer una guía para el juzgador en el caso de revisión por su parte, el Código establece una serie de parámetros para brindar unos principios rectores para otorgar cierta seguridad jurídica a la hora de relacionarse contractualmente, es muy importante en el caso del contrato que nos ocupa, ya que al no ser de uso común, las partes, en rigor de la lealtad, deben regirse por el artículo mencionado.

- No formal: Al contrato de vesting, la legislación no le impone una forma determinada, se podría inferir en una remisión a la ley 19550 en su artículo 4, y por lo establecido en el apartado precedente, que la forma será instrumentada por escrito y eventualmente podemos plantear que se considerará formal a los solos efectos probatorios.

- Ejecución inmediata o diferida/ tracto sucesivo: Dependerá del tiempo a partir del cual el contrato produce efectos, en el vesting, esto dependerá del tiempo en el cual comience la adquisición de las acciones y del momento en el cual comience el nuevo socio a ejecutar las prestaciones a las que se obligó, tanto que puede ser al principio inmediato de la celebración, como en su otra costumbre, durante un periodo de tiempo, sometido a plazo, o de ejecución periódica. Si bien en el sentido de que las prestaciones sean independientes del otorgamiento de las acciones, a simple vista decanta este tipo contractual a la ejecución diferida, al prolongarse las mismas en el tiempo. Por ello se habla doctrinariamente de “ejecución continuada”: “la clasificación entre contratos de ejecución instantánea y ejecución continuada, tiene en cuenta si el cumplimiento puede agotarse en un solo acto o bien si supone la necesaria prolongación en el tiempo de al menos una de las prestaciones”.(Nicolau,2016, p 232). Tampoco ingresa en el contrato de resultado ya que si bien, la entrega de acciones es una meta, las prestaciones y la entrega de las mismas se prolongan a lo largo de la vida del vesting.

- De colaboración: La finalidad y el interés común que hay en el vesting de las startups, obliga a clasificarlo según lo que persigue dentro de la presente categoría, se generan vínculos de confianza y colaboración tomando en cuenta la figura empresarial y el tan importante “intuitu personae” del que hace gala el tipo de contrato del que trata el presente trabajo.

A partir del momento de la celebración del contrato, el nuevo socio comienza a formar parte en lo pactado con el resto del equipo societario de la empresa startup, y se incluyen varias condiciones para regular las retribuciones que percibirá a lo largo del tiempo.

Otro término relevante en estos tipos contractuales es el “Cliff”, que consiste en un plazo inicial que debe correr previamente a que el nuevo socio perciba efectivamente la adjudicación de las acciones, que generalmente puede ser un periodo que va desde uno a tres años. Pero los plazos no son para nada rígidos, el tiempo de duración del contrato de “vesting” depende de la empresa y de la negociación del nuevo socio cada plazo en particular, pueden acordar la entrega de las acciones en momento único, en plazos, por ello puede tomar su duración la forma que pacten las partes, como así también medidas diversas para preservar intereses de cada uno. Ejemplo de una cláusula que puede agregarse puede ser reservarse el derecho de la empresa a recomprar las acciones adjudicadas por el nuevo socio si decide venderlas, para evitar el ingreso de socios sin

tener en cuenta el *intuitu personae*, estipular el precio por sí anticipa la venta, exclusividad de compra para determinados socios, etcétera.

Ejemplo de percepción de “phantom shares” con un periodo “cliff” de tres años, y por un total de cien acciones, con el contrato de vesting de cuatro años:

Año 3 Entrega del 25 acciones	Adquisición del 25%
Año 4 Entrega del 25 acciones	Adquisición del 50%
Año 5 Entrega del 25 acciones	Adquisición del 75%
Año 6 Entrega del 25 acciones	Adquisición completa 100%

En igual caso del ejemplo con la incorporación de cláusula de recompra:

Socio decide vender el primer año, la empresa puede comprar el 100% de las acciones.

Socio decide vender el segundo año, la empresa puede comprar el 75% de las acciones.

Socio decide vender el tercer año, la empresa puede comprar el 50% de las acciones.

Socio decide vender el cuarto año, la empresa puede comprar el 25% de las acciones.

Ejemplo de cláusula de “vesting” con “Lock Period”

El “lock period” es aquel periodo por el cual, el socio estará restringido para realizar ventas y / o transferencias de acciones, en general éste tipo de acuerdo se genera cuando las “phantom shares” se entregan en su totalidad al inicio del contrato:

Cláusula Lock Up Period Vesting sobre las Acciones A. En atención a las condiciones tenidas en cuenta [por el Socio Inversor A y el Socio Inversor B] al momento de iniciar el Negocio, como así también a las cualidades de relevancia del Socio Fundador A y del Socio Fundador B, se restringirá y limitará el acceso y transferencia de las Acciones de propiedad de los Fundadores, durante el plazo de cuarenta y ocho (48) meses contados desde la firma del presente Acuerdo (en adelante “Lock Period”).B. En ese sentido, los Fundadores no podrán transferir (“locking period”) las acciones durante el Lock Period. Sin embargo, durante el Lock Period, éstos irán devengando cada uno, la disponibilidad de sus acciones (vesting), hasta obtener la libre transferibilidad y disponibilidad del cien por ciento (100%) de sus Acciones, que operará al cumplirse el Lock Period C. En consecuencia, los Fundadores adquirirán la titularidad y disponibilidad de sus acciones siempre sujeta a las demás disposiciones sobre transferibilidad de esta

Sección 2, de acuerdo al siguiente detalle: i) un veinticinco por ciento (25%) de sus Acciones luego de transcurrido el primer año desde la firma del presente Acuerdo; ii) Seguidamente las adquirirán a razón de dos con ocho/cien por ciento (2.08%) mensual hasta completar el restante setenta y cinco por ciento (75%) de sus Acciones, y transcurrido en su totalidad los cuatro años desde la firma del presente Acuerdo.

En caso de intento de transferencia de las Acciones por cualquier causa, y/o abandono de la Sociedad o Negocio, durante el Lock Period, por parte de cualquiera de los Fundadores (en adelante el “Transferencia o Abandono”), éstos perderán sus Acciones que no hayan efectivamente devengado y adquirido conforme el procedimiento de vesting establecido en esta sección.

(En <https://studylib.es/doc/421345/modelo-de-acuerdo-de-accionistas-con-vesting>)

Ventajas.

- ✓ Incentiva a los trabajadores/socios a hacer crecer la empresa.
- ✓ El que más trabaja y contribuye a la empresa recibe las acciones.
- ✓ Establece el parámetro de la medida de los que aportan los socios.
- ✓ Cuando el único aporte es el trabajo, el contrato de Vesting asegura que solo sean dueños cuando cumplan su parte.
- ✓ El esquema es flexible, se puede utilizar para los socios fundadores o para empleados que sean importantes para el desarrollo del modelo de negocios.
- ✓ En algunos lugares hay beneficios impositivos al reservar las acciones al principio del negocio, por lo que evita el movimiento cuando aumentan su valor.
- ✓ El contrato puede hacerse aún cuando no se está muy seguro del nuevo socio a incorporar, ya que se puede someter la ganancia de acciones al cumplimiento de una meta.
- ✓ Se comparte el éxito del emprendimiento.
- ✓ En cambio no puede ser beneficioso cuando no hay confianza en el equipo de trabajo, cuando se contrata con un trabajador no clave, cuando se reparten demasiadas acciones disminuyen la confianza entre los otros inversionistas, etcétera.

Conclusión.

Durante el capítulo desarrollado, se ha podido vislumbrar algunas características del vesting dentro del ámbito del derecho contractual, con la posible interpretación de ingresarlo dentro del complejo universo comercial de nuestro país, donde hay un crecimiento del modelo de startup que viene evolucionando a paso firme, dentro de un mercado poco acostumbrado a normativizar las cuestiones intangibles que se presentaron, por ejemplo en la introducción a las “phantom shares”, sobre las que aún presentan desconfianza en algunos sectores más ortodoxos en la materia. Se han observado algunas de las ventajas que posee el tipo de contrato para su posible adaptación a los ya establecidos, teniendo en cuenta la razón económica importante detrás de él, que a primera vista generaría un lazo más comprometido entre los emprendedores de un negocio, que se perfila de una manera diferente, y que a la vez, sirve de estímulo para generar en los socios un mejor rendimiento que resultará en mayores beneficios para las partes involucradas por el contrato.

CAPÍTULO III

Consideraciones sobre “affectio societatis”.

Introducción.

La affectio societatis y el vesting.

Limitación del desarrollo contractual.

Hipótesis de limitación de responsabilidad en el vesting.

Conclusión.

Introducción.

En el presente apartado se trabajarán los conceptos de la *affectio societatis* dentro del vesting, y como la misma puede afectar la relación contractual dentro del modelo startup.

Así mismo se incorporan las limitaciones a las eximentes de la responsabilidad, para poder arribar a una concepción nueva dentro del campo negocial, todo dentro del nuevo paradigma empresarial, donde el legislador brinda un marco de libertad para que los contratantes regulen las relaciones dentro de lo posible, sin alterar la seguridad jurídica, tomando como punto de partida las relaciones societarias y como la jurisprudencia determina su disolución por lo enmarcado por la ley, para luego, analógicamente llevarlo a las otras convenciones.

La *affectio societatis* y el vesting.

El concepto de *affectio societatis*, se traduce el deber de los socios / miembros de la empresa a colaborar por el interés común, que es mayor al propio. Es el principio fundamental para la constitución de toda sociedad / empresa, según nuestra legislación vigente, en todas aquellas que al menos estén conformadas por dos personas, ya que con la introducción de las sociedades del tipo unipersonal, cae por sí misma.

Ulpiano se refirió a ésta condición en su libro "trigésimo", haciendo referencia a la importancia radical del término en cualquier tipo de convenio que se haga en el orden colaborativo, donde es necesario que el mismo se manifieste durante toda la vida del proyecto en común, por lo que en su mayoría se consideró un pilar fundamental de los modelos asociativos. Algunos autores no lo consideraban tan fundamental en el desarrollo comercial, "... de este modo en que también se trasladó al derecho nacional a partir del seguimiento que de la materia efectuara Vélez Sarsfield de la normativa francesa, y en especial de las opiniones de Troplong, según el criterio adoptado por el Código Civil argentino, según se desprende de la nota a su art. 1648. Cfr. Zaldivar, 1979, p 525. No obstante, algunos autores niegan a la *affectio* carácter de elemento del contrato de sociedad, endilgándole una calidad subjetiva impropia de todo ordenamiento jurídico -Colombres G., Curso de derecho societario; Abeledo Perrot, Buenos Aires, 1978, p. 56; reputándose innecesaria -Verón, A.V.-Sociedades Comerciales, Astrea, Buenos Aires, 1983, p. 21; aludiendo a su supuesta confusión con el consentimiento propio de todo contrato -Arauz Castex en cita de Zavala Rodriguez, Código de

Comercio, Zavallía, Buenos Aires, p 292, n. 556-; iv.-) reduciéndose al propósito de cooperación en los negocios sociales - Cám.Civ., sala B, ED 103-620-; y llegando incluso a sugerir la conveniencia de su supresión”. (Muguillo, 1994, p. 43).

Es decir que para parte de los juristas debe integrarse como un elemento esencial dentro del vesting, ya que la idea de la colectividad por sobre la individualidad se concibe desde los principios de las relaciones comerciales y societarias, aunque al menos en el modelo propuesto en éste trabajo final, se propone la visión minoritaria y alternativa de la cuestión. Aunque la *affectio societatis* no se confunde significando solo relaciones cordiales y amistosas entre los miembros de la sociedad / empresa, la *affectio societatis* es independiente de los sentimientos que afecten a los socios. Su significado se atribuye a la existencia de una voluntad común de los miembros para cumplimentar la finalidad por la que están colaborando y el empleo de todos los medios de los que cada uno disponga en aras del desarrollo, en el caso que nos ocupa de la startup.

En todo caso dentro del modelo empresarial y contractual que ocupa el trabajo, parece dispuesto a ser más flexible que lo demás a los que acostumbramos a ver, ya que es probable, por ejemplo, que el vínculo social perdure, a que ante la falta de *affectio societatis*, se opte por disolverlo. Lo anterior se ejemplifica cuando la entrega de las “phantom shares”, se limita al cumplimiento de determinados objetivos, o plazos, para continuar con el ejemplo propuesto en éste mismo trabajo, en el capítulo pertinente:

Ejemplo de percepción de acciones con un periodo “cliff” de tres años, y por un total de cien acciones, con el contrato de vesting de cuatro años:

Año 3 Entrega del 25 acciones	Adquisición del 25%
Año 4 Entrega del 25 acciones	Adquisición del 50%
Año 5 Entrega del 25 acciones	Adquisición del 75%
Año 6 Entrega del 25 acciones	Adquisición completa 100%

Así llegado el caso, por ejemplo el que suscribió el contrato, decide, por las razones que crea conveniente, que no puede continuar con el compromiso asumido al iniciar el vesting, pero, no tiene intenciones de romper el vínculo, y se encuadra en el cuarto año del contrato.

La ductilidad del tipo contractual hace que siga vinculado, suspendiendo la entrega de acciones, teniendo en su poder la mitad de las acciones pactadas, continuando conectado al emprendimiento, pero ya sin obligación de las contraprestaciones derivadas.

Es decir, entonces que por parte de la startup, no se continúan emitiendo el capital accionario, y por parte del nuevo socio, no erogando el capital acordado para lograr el desarrollo empresario por el que por sus características personales fue seleccionado.

De igual manera en aquellos casos en los que las “phantom shares” se otorgan en virtud de premiar o incentivar a un miembro, el caso se repite, puede darse que haya sido un empleado y que en virtud de no llegar a los objetivos propuestos contractualmente, se suspendan la entrega de acciones, pero que siga siendo empleado de la empresa.

Lógicamente el vínculo va a estar relacionado a la buena fe de las partes, como se expuso anteriormente, es primordial el entendimiento en ese sentido, como el intuitu personae para la formación o inclusión dentro del modelo empresarial startup, ya que en caso de dolo o mala fe, se prosiguen con las consecuencias jurídicas que correspondan.

Toda la exposición precedente, se opone a las resoluciones de la Inspección General de Justicia, cuando resuelve considerar la ausencia de affectio societatis como causal de disolución, ya que considera en el caso particular que la falta de actividad e interés por parte de sus integrantes, conlleva indefectiblemente a la imposibilidad sobreviniente de lograr el cumplimiento del objeto social, ello en Resolución IGJ N° 582/2011 “M. y A.P.L.R.D.C. SA”. diciendo que: “Desde esta perspectiva la inactividad societaria sirve como medio para acreditar presuntamente la causal de disolución prevista en la segunda parte del inc. 4 del art. 94 de la Ley N° 19.550. La constitución vacía de un ente societario que ha perdurado por años en el tiempo, sin concretar aquel objeto social que justificó su constitución, evidencia la pérdida de la efectiva affectio societatis que debió llevar a la formulación de su objeto, que se traduce en una seria presunción en torno a la configuración de una imposibilidad sobreviniente de lograrlo (CN Com. Inspección General de Justicia c/C.N.S.A. s/ordinario» Expediente N° 40.095 del 27/11/2007).

Que puede concluirse, entonces, que la inactividad societaria tiene cabida como medio para acreditar la causal legal de disolución prevista en la segunda parte del inc. 4 del art. 94 de la ley N° 19.550 (Cám. Nac. Com., Sala A, 30-04-85, in re: D.I., R. c/I.H. SRL, LL, 1985-D, 477; Juzgado Comercial N° 16, Secretaría N° 31, 18-04-05, in re: Inspección General de Justicia c/E.L.SA, entre otros). Es evidente que si una sociedad no realiza ninguna actividad, no cumple con el desarrollo de su objeto, requisito esencial del contrato social (conforme Resol. N° 459/2005, P.S.C.A.).”

La sociedad se disuelve por consecución del objeto para el cual se formó o por imposibilidad sobreviniente de lograrlo según lo dictamina el artículo 94 inc. 4° LSC: la jurisprudencia delimita, en conjunto con las resoluciones de la Inspección General de Justicia, que la falta o pérdida de affectio societatis resulta asimilable a tal

imposibilidad, y que habilita a los socios a solicitar la disolución. Por ello la resolución mencionada otorga a la pérdida de *affectio societatis*, un perfil economicista que se traduce en la decisión de los socios de no colaborar en la consecución del fin común, entendiendo que la imposibilidad sobreviniente a la que refiere el artículo mencionado puede ser también subjetiva, como las graves desavenencias en el gobierno de la sociedad, o cuando de la falta de *affectio societatis* se generen desavenencias de tal magnitud con consecuencias que lleven al convencimiento de la imposibilidad de un funcionamiento normal. Según este punto de vista, la inactividad en los socios, sirve como medio para acreditar presuntamente la causal de disolución del artículo 94 de la Ley 19.550. Es evidencia de la pérdida de la efectiva *affectio* que se formularon al iniciar su objeto, que se manifiesta como una presunción en torno a la configuración de una imposibilidad sobreviniente de logro de sus fines.

En este caso de la variante *vesting*, si el equipo de la startup quiere incluir dentro de sus miembros a alguien que, además de aportar capital, toma un rol activo en el emprendimiento. Se integra a la misma para hacerla crecer como un integrante más, pero por sus cualidades especiales, se esperan determinadas actitudes y / o destrezas por la que es seleccionado, en este caso, la disminución del *affectio societatis* no hace caer el vínculo societario, sino que lo limita.

Se puede inferir entonces que desde el punto de vista del modelo *vesting* en las startup, la constitución contractual que se opone al tipo social otorgado por la ley 19550, abre un nuevo campo de acción sobre el paradigma empresarial preponderante en nuestro país. Se evidencia que en el caso mencionado, cuando uno de los socios ya sean fundadores o no, decide no continuar con los compromisos que en un primer momento se habían asumido en el *vesting*, se detiene el avance del contrato. El compromiso llega hasta ese momento y se suspende. En virtud de lo que las partes decidan, continua la relación comercial o bien, en algunos casos se puede pactar una especie de licencia donde los efectos contractuales se sometan a una condición en la que el socio pueda retornar al contrato más adelante, sea por el motivo que fuere. Otra opción, que es la que se pretende mostrar en el presente trabajo, es congelar los efectos con lo dado hasta ese momento y que continúe vinculado a la empresa en la cantidad de erogaciones realizadas hasta el momento, mientras que en caso de las startup, los demás socios continúen en el proyecto comercial tal como lo tenían planificado, con la laxitud que las cláusulas le otorguen.

Limitación del desarrollo contractual.

Cuando las partes se encuentran ante un escollo que pueda impedir el desarrollo normal y pactado del contrato, en virtud del principio de autonomía, y en nombre de la seguridad jurídica, las mismas se encuentran ante una decisión que es fundamental para la prosecución del negocio. Frente a este escenario, el planteo es la conservación negocial, decir, que permanezca vigente frente a las distintas vicisitudes que puedan afectar la eficacia contractual, pudiendo en el caso, solicitar la intervención jurisdiccional para que brinde ayuda a los contratantes a superar las circunstancias sobrevinientes, cuyo desequilibrio prestacional los arrojó frente a un límite para ellos, mediante la revisión contractual o en todo caso, poder continuar la relación convencional, con miras en el propósito que los llevó a negociar.

La mayoría doctrinal entiende que el contrato es el resultado de la libre voluntad de las partes por lo que incluir a un tercero en esa relación, es atentar contra el elemento volitivo esencial del acto, pero la intervención del ajeno al contrato puede evitar la frustración del mismo, su nulidad y subsiguiente extinción, todo ello atento a que la premisa fundamental es la libertad: “el contrato asegura la justicia y la utilidad social, pues el libre juego de las iniciativas individuales garantiza espontáneamente la prosperidad y el equilibrio económico. La ley de la oferta y la demanda, en un mercado sin trabas –afirman los corifeos de la denominada “economía de mercado”- y sin proteccionismos, es la mejor garantía del bienestar. La planificación y el Estado empresarial, actuando como uno de los agentes económicos, son inconcebibles. La economía únicamente precisa y tolera el Estado policía, cuyas funciones se circunscriben a ser guardián de la paz.”(Mosset, 1991, p 128).

Es por lo tanto comprensible que dentro del ámbito del vesting, que se proponga, como es objetivo del presente trabajo, que ante alguna situación sobreviniente del contrato de este tipo, el mismo continúe vigente para las partes. Atentos a las modificaciones que puedan surgir, que si no fueron previstas, al menos se consideren dentro del panorama del universo negocial de la startup, por ejemplo al suspender la entrega de acciones, ante el supuesto de alguna imposibilidad de cumplimentar, pero que no por ello, el contrato se extinga, ya que atentaría con la finalidad comercial que se da dentro del nuevo paradigma contractual en los nuevos emprendimientos de éste tipo: “la duración no es sólo un acontecimiento empírico temporal que las partes adoptan como presupuesto de la contratación. Tiene connotaciones valorativas que permiten su juzgamiento. La duración es útil, porque es necesaria para que produzca sus efectos propios y es por ello que la interpretación debe tener en cuenta este elemento a fin de no frustrar la finalidad

económico-social que adquiere el vínculo. La duración también debe ser justa, en el sentido de justicia conmutativa, aplicable a los contratos. La equidad, el equilibrio, debe estar presente en toda la etapa temporal desde las tratativas al cumplimiento.” (Gherzi, 1998, p 22).

El párrafo precedente resume la idea a tener en cuenta frente a la situación imprevista que afecte la calidad contractual, ya que menciona la importancia de que perdure la convención no sólo como una regla interpretativa, sino como un precepto que lleva al objetivo del contrato y en particular, apoya la hipótesis de elevar esa finalidad por sobre las vicisitudes propias de la vida normal de las partes. No hay que olvidar que las partes se eligieron mutuamente por esas características que las hacen únicas, para el emprendimiento en sí, y no para otro.

De ello es que se inserta la figura de la limitación contractual contra la ruptura del mismo, la startup puede continuar realizando su negocio habitual, la parte del socio queda vinculada a la misma, sin seguir erogando presupuesto ni capital no económico, pero puede continuar recibiendo las utilidades o la efectivización de las “phantom shares” (según corresponda) a devengar, permitiendo el desarrollo cuasi normal de la empresa, en un estado al momento de surgir el imprevisto, o en su caso, la falta de algunas de las características intuitu personae por las que se contrataron, o como fué mencionado en el punto anterior, de affectio societatis, o falta de tiempo, otros compromisos, etcétera, todo lo que puede volver a mutar con el transcurso del tiempo, y si las condiciones lo permiten, retomar el compromiso.

Sucede algo que hace que una de las partes no quiera continuar profundizando el vínculo contractual, entonces, por un lado se detiene la erogación de acciones y por otro no se continúa intensificando las actividades. Con lo cual, con el porcentaje accionario que no se trasladó al nuevo socio porque se detuvo el desarrollo del contrato, continúa en poder del equipo de la startup en la proporción que corresponda.

Hipótesis de limitación de responsabilidad en el vesting.

La pregunta que cabe mencionar cuando se trabaja sobre algún tipo de incumplimiento, dentro del ámbito jurídico, cae sobre la responsabilidad del incumplidor de resarcir los daños por aquello que no pudo proveer a la relación.

En efecto, en éste tipo de relaciones se contemplan distintas modalidades de resarcimiento frente al incumplimiento, pero como se mencionó en el punto anterior, en los nuevos paradigmas negociables en particular el de las startups, que aquí se tratan, una de sus principales características es la libertad y la flexibilidad, todo en pos de

lograr un objetivo que trasciende al individuo que la integra, para convertirse en una ganancia colectiva.

La obligación de reparar es inherente del daño causado, pero, también, al incorporarse dentro del campo de la autonomía de la voluntad, siempre y cuando no se trate de relaciones marcadas por el orden público, como las reguladas dentro del derecho del consumidor, el originante del incumplimiento, puede eximirse de la obligación de resarcir mediante distintos elementos que la ley otorga en las convenciones paritarias, o el permiso que le da a las partes para limitar la responsabilidad mediante el uso de cláusulas al contrato.

Elas generan una renuncia anticipada al derecho de ejercitar plenamente una acción indemnizatoria, reconocida por el ordenamiento jurídico, de las que se reconocen al menos dos clases:

- la cláusula exonerativa (de exclusión total de la obligación resarcitoria).
- la cláusula limitativa (de limitación parcial de la reparación).

En el primer caso existe la exclusión total de la responsabilidad, en el segundo se limitan los daños resarcibles, o se establece un tope indemnizatorio.

Frente a esta cuestión, la doctrina mayoritaria entiende que, cuando se trata de contratos paritarios, estas cláusulas que limitan o excluyen la responsabilidad anticipadamente, en principio son válidas, siempre y cuando las leyes no las prohíban, ni sean contrarias al orden público, la moral y las buenas costumbres, ya que el ordenamiento reconoce en el ámbito privado, la capacidad de regular sus propias relaciones, pero siempre sujetas a un marco determinado para evitar abusos, y en miras de brindar un marco de seguridad jurídica a las relaciones de los particulares.

Teniendo en cuenta los principios mencionados, si una cláusula limitativa de responsabilidad viola uno de esos postulados, la misma va a resultar contraria al derecho y por ende, carece de validez. Entre ellas se pueden mencionar a las que contengan dolo, por alguna de las partes, o dependientes, etcétera, o aquellas que atenten contra el orden público.

Asimismo la regla juega cuando se excluye o limita la responsabilidad por daños derivados de lesión a la integridad psicofísica de una persona, y también cuando la inclusión de la limitación desnaturaliza el contrato. Ellas contienen la sanción de tenerse por no convenidas, tratando siempre de mantener en lo posible el resto del convenio.

Conclusión.

Nuestro sistema normativo es muy claro en cuanto a libertades y restricciones que plantea en torno a las relaciones contractuales de lo privados, teniendo en cuenta las reglas con las que se juega dentro del campo negocial, la visión que se plantea en el presente trabajo, genera una reflexión en torno a tomar en cuenta las particularidades del vesting como parte del modelo empresarial en las startups, que propugna a la continuación de la relación entre las partes frente a las distintas contingencias, de buena fe, que pueda sufrir la relación.

En este nuevo campo empresarial, se necesitan nuevas normas que sin desnaturalizar la relación paritaria, brinden un marco de seguridad jurídica, vista como claridad en el vínculo contractual para las partes, por lo que en el caso concreto, garantizar la continuidad del negocio. Especialmente se debería regular el caso en el cual una de las partes, por diferentes motivaciones, al no poder o no querer, cumplimentar con una de las obligaciones pactadas, permita continuar con algunos de los elementos propios, por ejemplo limitando o suspendiendo la entrega de acciones, las inversiones, las erogaciones, el conocimiento, o el tiempo de trabajo, y poder subsistir la vinculación, con lo cumplimentado hasta el momento, dejando la posibilidad de volver a encauzar la relación en un futuro, o percibir los beneficios hasta lo comprometido.

CAPÍTULO IV

Aportes en la legislación nacional.

Introducción.

Las leyes N° 27.506 y N° 27.349.

Conclusión.

Introducción.

Con la mención de los puntos más relevantes de la ley N° 27.349 de Apoyo al Capital Emprendedor, así como los del Régimen de Promoción de Economía del Conocimiento, se pretende ingresar en los incipientes principios normativos que a futuro se podrían plantearse para los contratos en materia de startup (entre otras de las modalidades de negocios 4.0 o de base tecnológica) ya que si bien es necesario un desarrollo específico de la legislación sobre éste modelo, se sientan las bases sobre las que se apoyan lo nuevos emprendimientos en nuestro país. Se aprecia el rol estatal, y como es su deber el de incentivar la formación de estas estructuras comerciales, facilitando su acceso a la regulación, para permitir el crecimiento de las mismas, que redundará en una mejoría en la situación de todos los actores que intervienen en la cadena, además del crecimiento de los diferentes sectores productivos que intervienen en los diferentes procesos.

Aportes de las leyes 27.506 y 27.349

En octubre del 2020, el Congreso Nacional sancionó la Ley N.º 27570, por la que modifica el Régimen de Promoción de Economía del Conocimiento Ley N.º 27506.

Mediante esta legislación se pretende promocionar aquellas actividades económicas que impliquen el uso del conocimiento y la digitalización de la información, sustentados en el desarrollo de la ciencia y tecnología, tendientes a mejorar los procesos de obtención de bienes y servicios, cuestiones relacionadas íntimamente con el modelo startup.

El Ministerio de Desarrollo Productivo, como autoridad de aplicación, también estará a cargo del dictado de la normativa relacionada para su funcionamiento, para aquellos emprendimientos adheridos al Régimen de Producción del Software desde enero del 2020, sumando a aquellas empresas que quieran pertenecer al sistema luego de la sanción de la presente ley analizada, y por un periodo de diez años, a vencer el último día de diciembre del 2029.

El mismo es aplicable a varias de las actividades relacionadas a la innovación, como son las de: software y servicios informáticos y digitales, producción y posproducción audiovisual, biotecnología, neurotecnología e ingeniería genética, servicios geológicos, de prospección y relacionados con la electrónica y comunicaciones; servicios profesionales, en tanto sean de exportación; nanotecnología y nanociencia, industria aeroespacial y satelital, ingeniería para la industria nuclear, inteligencia artificial, robótica e internet industrial, internet de las cosas, realidad aumentada y virtual.

Los emprendimientos que quieran acogerse a la medida, para su inscripción en el Registro Nacional de Beneficiarios, deben desarrollar en el territorio nacional y por sí mismos, alguna de las actividades mencionadas, como principal, además de cumplimentar con todas las obligaciones fiscales, laborales, gremiales y previsionales, acreditando:

- Que el 70% de su facturación total del último año se generó a partir de las actividades mencionadas.
- Que si aún no contaran con la debida facturación, deberán justificar el desarrollo de actividades que se desean promover en forma intensiva para incorporar conocimiento derivados de avances científicos y tecnológicos ya sea en sus productos, servicios o procesos productivos, con el fin de agregar valor e innovación.

Adicionalmente se deben reunir al menos dos de los siguientes tres requisitos:

- Haber realizado mejoras continuas relativas a la calidad de los servicios, productos, procesos, o mediante una norma de calidad reconocida aplicable a sus servicios, productos, procesos.
- Inversiones en capacitación de los empleados por los siguientes porcentajes mínimos respecto de la masa salarial del último año: 1% para las microempresas, 2% para las pequeñas y medianas empresas, y 5% para las grandes empresas. También podrán computarse por el doble de su valor aquellas inversiones en capacitación destinadas a población desocupada menor de 25 años y mayor de 45 años, mujeres que accedan por primera vez a un empleo formal y/u otros grupos vulnerables que se determinen. Inversiones en investigación y desarrollo respecto de la facturación total del último año: 1% para las microempresas, 2% para las pequeñas y medianas empresas, y 3% para las grandes empresas.
- Exportaciones de bienes y/o servicios provenientes de las actividades que pretenden ser promovidas, para lo cual se exigen los siguientes porcentajes mínimos de su facturación total del último año: 4% para las microempresas, 10% para las pequeñas y medianas empresas, y 13% para las grandes empresas.

Incorpora importantes beneficios fiscales:

Genera una estabilidad en el goce de los beneficios siempre y cuando el beneficiario se inscriba y mantenga el cumplimiento de los requisitos exigidos.

Contribuciones patronales. Bono de crédito fiscal de hasta el 70% de las contribuciones patronales que hayan pagado respecto de la cantidad de empleados afectados a las actividades promovidas. Vigentes por 24 meses (prorrogables por 12 meses más), desde su emisión para la cancelación de tributos nacionales, como el IVA y otros impuestos nacionales y sus anticipos, pero no deducible del impuesto a las ganancias, excepto para los que acrediten exportaciones.

Se fija un tope, de 3745 empleados, luego del cual se computará para las nuevas incorporaciones, razón que no aplica a la mayoría de los emprendimientos Startup, ya que no es común en ellos tanta cantidad de dependientes.

Incentivo adicional del 80% de las contribuciones patronales abonadas cuando se trate de nuevas incorporaciones laborales de: (a) mujeres, (b) personas travestis, transexuales y transgénero; (c) profesionales con estudios de posgrado en materia de ingeniería, ciencias exactas o naturales; (d) personas con discapacidad, (e) personas residentes de zonas desfavorables y/o provincias de menor desarrollo relativo, (f) personas que, previo a su contratación, hubieran sido beneficiarias de planes sociales; entre otros grupos de interés a ser incorporados a criterio de la autoridad de aplicación.

Impuesto a las ganancias

La legislación dispone que los beneficiarios tendrán una reducción de un porcentaje respecto del monto total del impuesto a las ganancias correspondiente a las actividades promovidas, en: 60% para micro y pequeñas empresas, 40% para empresas medianas y 20% para grandes empresas, tanto sobre las ganancias nacionales o internacionales, y deducirán el monto equivalente a los impuestos análogos efectivamente pagados o retenidos en el exterior, con motivo de los ingresos obtenidos en contraprestación de las actividades promovidas, en la medida que dichos ingresos fueran considerados ganancias de fuente argentina.

Ley N° 27.349 de Apoyo al Capital Emprendedor.

Incorpora nuevo tipo societario a la Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S.), y en conjunto con la Inspección General de Justicia por Resolución General N° 6/2017 reglamentó la S.A.S y su contrato social modelo.

A grandes rasgos determina que la S.A.S. podrá conformarse por una o más personas humanas o jurídicas. Las personas humanas deberán efectuar la declaración jurada sobre la condición de persona políticamente expuesta y las personas jurídicas que pretendan ser integrantes de las S.A.S deberán, además de acreditar su existencia y funcionamiento, informar su CUIT en caso de ser sociedades locales o constituidas en el extranjero.

Los capitalistas limitan su responsabilidad al aporte comprometido, en forma solidaria e ilimitada a los terceros por la correcta integración de los aportes de acuerdo a la garantía prevista en el artículo 43.

Podrá constituirse por escritura pública (digitalizada) o por instrumento privado, siguiendo el estatuto modelo incorporado como “Anexo A2” de la RG N° 6/2017 IGJ, la inscripción se realizará de forma automática, a los efectos la firma del representante legal deberá certificarse por escribano público, funcionario bancario, judicial o de la IGJ, quienes deberán digitalizar los archivos y firmarlos digitalmente, adicionalmente podrá constituirse mediante documento electrónico con firma digital, debiendo publicarse un día su constitución en el diario de publicaciones legales. La registración se hará exclusivamente de manera electrónica, asentándose en el registro el número de instrumento, acto objeto de la inscripción, sujeto y número de CUIT

El objeto social.

Podrá ser plural (relacionado o no entre ellos) y deberá enumerar en forma clara y precisa las actividades principales que se constituyan en el contrato. Como una limitación, no se podrán constituir con este modelo simplificado aquellas sociedades que hagan oferta pública de sus acciones, realicen operaciones de capitalización, ahorro o en cualquier forma requieran dinero o valores al público con promesas de prestaciones o beneficios futuros o exploten concesiones o servicios públicos, ni aquellas de economía mixta o con participación estatal mayoritaria.

Capital social.

Dividido en acciones y no podrá ser inferior a dos veces el salario mínimo vital y móvil al momento de su constitución. Podrán aportarse tanto bienes dinerarios (veinticinco por ciento al momento de la suscripción y el saldo restante deberá completarse en el plazo de dos años), como bienes no dinerarios o en especie (cien por ciento al momento de la suscripción), o prestaciones accesorias, éste punto se lo relaciona con el modelo Startup, permitiendo la inclusión de capital humano social.

Las acciones podrán emitirse a valor nominal o con prima de emisión, admitiendo en este último caso la posibilidad de emitir acciones con diferentes primas de emisión en un mismo aumento de capital, con la posibilidad de prescindir de la publicación e inscripción registral del aumento de capital menor al cincuenta por ciento del capital, debiendo remitir las resoluciones adoptadas a la IGJ por medios digitales.

Puede emitir acciones nominativas no endosables, ordinarias o preferidas, expresando su valor nominal y derechos económicos y políticos conferidos, pudiendo prohibir su transferencia, por un plazo máximo de diez años prorrogable por períodos adicionales siempre que la decisión sea adoptada por el voto unánime de los socios.

Organización.

Los socios tienen una amplia libertad para determinar la organización interna, pero deberá contar con órganos de administración (unipersonal o plural), gobierno y fiscalización (optativo). Ante el silencio del contrato se aplicarán supletoriamente las normas de las sociedades de responsabilidad limitada.

La representación estará a cargo de una o más personas humanas, socios o no, designadas en el instrumento constitutivo o mediante reunión de socios, y el representante legal debe revestir el carácter de administrador, para quienes no se exigirá garantías.

Los mencionados tendrán las mismas obligaciones y responsabilidades que los Gerentes de la Sociedad de Responsabilidad Limitada, incluyendo a aquellos que no siendo administradores, generen actividades positivas de gestión, administración o dirección de manera habitual.

Las reuniones pueden realizarse en la sede social o fuera y se podrá utilizar cualquier medio que les permitan a los participantes comunicarse simultáneamente entre ellos, punto fundamental y previsor dada la situación actual). Las resoluciones serán válidas, además, cuando se adopten mediante comunicación por un medio fehaciente (incluyendo los electrónicos), pudiendo autoconvocarse para deliberar.

Tramitaciones, inscripciones, contralor.

No estarán sujetas a la fiscalización de la IGJ durante su funcionamiento, disolución y liquidación, ni siquiera en aquellos casos en los que el capital social supere el monto previsto, no está obligada a presentar sus balances en la IGJ y no está sujeta al control de legalidad de la IGJ en ningún momento de su existencia, derribando algunos obstáculos con los que se encuentra el nuevo modelo comercial que en éste trabajo se trata.

Todas las inscripciones necesarias se realizarán mediante el Sistema de Gestión Documental Electrónica, e iniciados a través de la plataforma de Trámites a Distancia, ya sea su constitución, reformas, designación y cese de administradores, prórroga, etcétera.

Por Resolución General AFIP N° 4098/2017 se reguló el procedimiento conjunto entre AFIP-IGJ para la obtención de la Clave Única de Identificación Tributaria (CUIT) exclusiva para este tipo de emprendimiento. En el caso del modelo privado inscripto electrónicamente, se efectuará la solicitud a la AFIP de manera automática, pudiendo el órgano recaudador, bloquear los trámites en aquellos casos que las identificaciones fiscales sean inexistentes o pertenezcan a personas fallecidas o en quiebra, se encuentren inactivas o incluidas en la base de contribuyentes no confiables o por suplantación de identidad, entre otras.

Puede constituirse una S.A.S. unipersonal, pero la misma no podrá constituir ni participar en otra S.A.S. unipersonal.

Conclusión.

Es importante el avance legislativo propuesto para un nuevo modelo comercial, como el abordado por este trabajo final, por lo que se enunciaron los aspectos más relevantes en torno a las nuevas modalidades contractuales, que haciendo uso y reconocimiento de las tecnologías innovadoras, prometen una puerta de acceso para generar en la ley vigente, otros métodos que contemplen la realidad de la startup. La flexibilización en materia impositiva sigue funcionando como un atractivo para los inversores, de la misma manera actúa la mínima formalidad para la constitución de éstos tipos societarios, incentivando a los propios emprendedores a tomar un camino un poco más adelantado a los modelos tradicionales, cualidades que como se ha expuesto, son imprescindibles en por ejemplo, el contrato de vesting.

CAPÍTULO V

Conclusión final.

CONCLUSIÓN FINAL.

El presente trabajo trato de explicar una variante poco valorada del contrato de vesting dentro de las startups, como un tipo más dentro de los llamados “modelos de negocios 4.0” (cuatro punto cero).

Estos nuevos modelos de negocios contienen un gran componente tecnológico que nos plantean nuevos desafíos, no sólo a nivel comercial sino también a nivel jurídico y por supuesto humano.

En nuestro país el ordenamiento normativo mostró cierto interés para acompañar esta suerte de fenómeno mundial con las leyes que establecen las S.A.S. (Sociedad por Acciones Simplificadas) Ley N° 27.349 y la Ley 27.506 Régimen de Promoción de la Economía del Conocimiento, las que fueron mencionadas en sus puntos más importantes.

En el comienzo se introdujo al lector, por lo menos liminarmente al mundo de las startups, se brindaron conceptos para poder internalizar este nuevo modelo de negocios y las vicisitudes que enfrenta en una situación tan particular como la de nuestro territorio.

Se explicó de qué se trata una startup y sus características, se mostró el fuerte componente de capital humano que implica este tipo de emprendimientos, que por las mencionadas características, lo hacen único para el análisis que pretende transmitir el presente trabajo.

Dentro de las startup se evidencia lo importante de la formación de equipos con perfiles diferentes, pero con el objetivo común de desarrollar un emprendimiento escalable y sustentable en el tiempo, y al que la norma debe acompañar.

A su vez este tipo de emprendimientos demanda, además de un desarrollo tecnológico muy importante, una estructura contractual compleja que proyecta un encuadre jurídico en tres aspectos; el primero entre los socios, es decir como estos regularan sus vínculos entre sí, es decir la relación entre los socios originales, otro entre éstos y sus empleados o personal contratado, y otro externo que tiene dos componentes, uno va a regular a la startup con sus proveedores de servicios y el otro (y uno de los más importantes), dará el marco legal del nuevo paradigma y sus accionistas, inversores, y nuevos socios en distintas variantes.

En el caso de los nuevos socios podrán quedarse en este último esquema si son simplemente socios inversionistas, es decir, compran acciones y esperan dividendos,

pero si son socios que además van a participar activamente del desarrollo de la startup pasarán a analizarse dentro del primer esquema.

Para incorporar a un nuevo socio en el equipo originario de la startup, los socios originarios deben acordar qué porcentaje están dispuestos a ceder en pos de incorporar a ese nuevo socio, es decir, del cien por ciento que tienen distribuido entre ellos deberán ceder una parte de sus acciones para captar a este nuevo socio que se pretende que se sume al equipo activamente.

Esta decisión, implica negociaciones, expectativas y la puesta en marcha de mecanismos de reparto de porciones de la empresa, así como la búsqueda y selección de un perfil que, a la consideración de todo el equipo es la persona indicada para integrar el emprendimiento.

Este nuevo integrante del equipo no podrá ser cualquier persona, en el caso que desarrollamos en el presente trabajo se mostró como se piensa esa búsqueda, que se espera de ese nuevo integrante, porqué se lo eligió, la tan importante cuestión intuitu personae, pieza fundamental del modelo empresarial tratado.

Y del otro lado, tenemos a una persona que por esas características particulares la hacen adecuada para sumarse a ese equipo, con un gran interés en ese proyecto, con experiencia y conocimientos sustanciosos y con características personales, como por ejemplo, el ser considerado mentor, o líder, o simplemente tal vez admirado por las personas que integran la startup que busca financiamiento (y algo más), y además interesado en el proyecto, completando el denominado doble sentido de la valoración por la/s persona/s.

Este doble interés, esta suerte de negociación o tal vez vínculo “ganar-ganar”, hace que se generen expectativas mutuas de resultados en el presente y que se proyecten hacia el futuro.

Por lo expuesto durante todo el trayecto del trabajo final, considero de vital importancia incorporar al contrato de vesting, la cuestión central de valorar la relación contractual por sobre la finalización. Se debe además, considerar la mención a la limitación contractual, en el caso de que alguna o ambas partes consideren no profundizar el desarrollo del vínculo contractual por cuestiones particulares. Todo esto sin que ello implique una desnaturalización de lo acordado por las partes, sino que genera el fortalecimiento de la relación, permitiendo la continuación del vínculo en el tiempo. En virtud de que no hay ningún tipo de conducta disvaliosa o antijurídica.

El vesting con la variante que se propone permite plasmar lo expresado antes, es decir, esta interrelación de expectativas de desarrollo conjunto, en el marco de la más absoluta

buena fe, permite también la entrega paulatina de esa porción accionaria que se consideró otorgar al nuevo socio para poder ir “conociéndose”, ir evaluando la realidad de esa idealización de las partes, y permitirá también, llegado el caso limitar, también de buena fe y sin romper ese acuerdo societario, continuar la entrega de acciones y a la vez el compromiso asumido por las partes entre sí.

Por lo expresado considero que el vesting con la variante propuesta de la limitación de entrega de acciones cristaliza siempre una realidad societaria, una realidad sincera del vínculo societario, si ambas partes cumplen las expectativas mutuas, se concreta el total de la entrega accionaria acordada, pero si no se llega a esa instancia, el contrato queda limitado hasta donde las partes “se quisieron”, volviendo a repartirse ese saldo a las partes originales.

Es decir, se genera un nuevo y genuino reparto o equilibrio entre las partes integrantes del equipo de la startup, que a la postre, podría apreciarse jurídicamente, en la inclusión de alguna de las medidas mencionadas, mediante la creación de una normativa específica que contemple las necesidades que el nuevo modelo plantea.

De esta manera este tipo de vesting, permite reflejar de manera genuina el estado concreto de una startup.

Bibliografía y Fuentes.

Balbín, Sebastián. (2013). “La ausencia de affectio societatis como causal de disolución”. Revista Argentina de Derecho Societario Nº4. Buenos Aires. Editores Fondo Editorial.

Caramelo, Gustavo y Picasso, S. (2015) “Código Civil y Comercial de la Nación comentado” 1a ed. Buenos Aires. Infojus.

Gherzi, Carlos y Weingarten, C. (2017) “Manual de contratos 4ta. edición”. Buenos Aires. La Ley.

Kantis, H. (2014) “¿Emprendedores “ambiciosos” en Argentina, Chile y Brasil?: el papel del aprendizaje y del ecosistema en la creación de nuevas empresas dinámicas”. Red de investigaciones del Mercosur. Online. Disponible en: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6353893>.

Ley 27349 de “Apoyo al capital emprendedor”. Disponible en: <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/270000274999/273567/norma.htm>

Lorenzetti, Ricardo. (2014) “Comentario al art. 5º” .Código Civil y Comercial de la Nación comentado, Buenos Aires. Rubinzal-Culzoni Editores.

Muguillo R. y Mascheroni F.,(1994) “Manual de Sociedades Civiles y Comerciales”, Buenos Aires, Abeledo Perrot.

Mosset Iturraspe, J. (1991) “La frustración del Contrato”. Santa Fe. Rubinzal Culzoni.

Nicolau, N. y Hernández, C. (2016). ”Contratos en el Código Civil y Comercial de la Nación”. Buenos Aires. La Ley.

Periódico de Acceso a la Justicia (2021) “Intuito Personae” Consulta en 10/01/2021, Disponible en <https://accesoalajusticia.org/glossary/intuitu-personae/>.

Prodem (2014). “Informe ICSEd Prodem 2014”. Universidad Nacional de General Sarmiento. Buenos Aires. Edición Online disponible en : <https://prodem.ungs.edu.ar/icsed/reportes-anuales/informe-2014/>.

Prodem (2018) “Construyendo Un Ecosistema Emprendedor En La Región- 3er Seminario-taller Para Profesionales Del Ecosistema Emprendedor De América Latina. Buenos Aires.

Régimen de Promoción de la Economía del Conocimiento. Disponible en: <https://www.argentina.gob.ar/normativa/nacional/ley-27506-324101>.

<https://mag.leancase.co/que-es-contrato-de-vesting/>. (consultada el 20/12/2020).

<https://www.jlcasajuanaabogados.com/asesoria-legal-startups/que-son-las-phantom-shares-y-como-operan/>. (consultada el 02/01/2021).

<http://www.vrainz.com/que-es-el-vesting/>. (consultada el 02/01/2021).

<https://studylib.es/doc/421345/modelo-de-acuerdo-de-accionistas-con-vesting>. (consultada el 05/01/2021).

<https://ar.ijeditores.com/articulos.php?idarticulo=64449&print=2>. (consultada el 05/01/2021).

https://www.iebschool.com/blog/aceleradoras-de-startups-lean-startup/#aceleradoras_startups. (consultada el 10/01/2021).

<https://www.iebschool.com/blog/incubadoras-y-aceleradoras-lean-startup/>.(consultada el 10/01/2021).

<http://abancainnova.com/es/eventos/mentorizacion-la-importancia-de-tener-un-mentor-para-tu-startup/#:~:text=Idealmente%2C%20un%20mentor%20es%20alguien,crecer%20y%20continuar%20su%20camino>.(consultada el 10/01/2021).

<https://forbes.co/2020/01/24/red-forbes/que-es-el-equity-de-una-empresa-y-como-se-divide/>.(consultada el 10/01/2021).

<https://economipedia.com/definiciones/modelo-de-negocio.html>.(consultada el 10/01/2021).

<https://www.iebschool.com/blog/companias-unicornio-lean-startup/>.(consultada el 10/01/2021).

<https://gowork.com.ar/que-es-un-inversor-angel/>.(consultada el 10/01/2021).

ÍNDICE

PRIMERA PARTE

Resumen.....	3
Estado de la Cuestión.....	3
Marco Teórico.....	4
Objetivos.....	4
Introducción.....	4
Agradecimientos.....	6

SEGUNDA PARTE

CAPÍTULO I

Sobre la startup.

Introducción.....	8
Startup.....	8
Ventajas de las startups.....	13
Financiamiento	15
Algunos inconvenientes del modelo.....	18
Vocabulario para una mejor comprensión.....	19
Conclusión.....	23

CAPÍTULO II

Sobre el vesting.

Introducción.....	25
Nociones generales relativas a los contratos.....	25
Buena fe.....	28
Carácter Intuitu Personae y su doble funcionamiento.....	29
El contrato de vesting y las “phantom shares”.....	31
Clasificación del contrato.....	31
Ventajas.....	35
Conclusión.....	36

CAPÍTULO III

Consideraciones sobre la “affectio societatis”.

Introducción.....	38
La affectio societatis y el vesting.....	38
Limitación del desarrollo contractual.....	42
Hipótesis de limitación de responsabilidad en el vesting.....	43
Conclusión.....	45

CAPÍTULO IV

Aportes en la legislación nacional.

Introducción.....	47
Aportes de las leyes 27.506 y 27.349.....	47
Conclusión.....	52

CAPÍTULO V

Conclusión final.....	54
Bibliografía y fuentes.....	57