

**ANDALUCÍA
OPEN FUTURE**



Cierre de grandes contratos: consejos de un emprendedor/ abogado

Carlos Ibáñez (Legal Innovation)

#Somos
AOF



Sobre Legal Innovation y principales hitos contractuales

- Desarrollo de software sin equipo técnico (bandera roja)
- Cierre de ronda de inversión inicial de 100K
- Negociación con multinacionales (1 fallida y 1 cerrada)
- Entrada al accionariado de empresa junto con gran multinacional
- Otros hitos relevantes

Principales contratos y negocios vividos en LIT

Pacto de socio: es el primer gran contrato, da igual el tamaño de la empresa ni como termine escalando: “el pescado se pudre por la cabeza”. Sin pacto de socio estamos abocados al fracaso. Contrata a un profesional.

Registra tus principales activos: el valor de tu sociedad se encuentra en la tecnología que has desarrollado, cartera de clientes, marcas, know how, etc. Protégelo cuanto antes.

Principales contratos y negocios vividos en LIT

Para esta fase inicial es importante que adquieras varias habilidades y conocimientos:

- Aprende contabilidad cuanto antes.
- Todas las operaciones y negocios tienen implicaciones fiscales, TODAS. Acude a un experto.
- Si externalizas el desarrollo de software firma un contrato de desarrollo por encargo con todas las cesiones, esto es un problema a futuro para una gran operación. Acude a un experto.

Ronda de Inversión: funcionamiento y consejos

Uno de los principales hitos que tuvimos en LIT a finales de 2016 fue cerrar una primera ronda de inversión, en este caso de 100K. ¿Qué aprendí?

- Respetar las formalidades. Cuando los grandes fondos de inversión establecen hitos es por algún motivo, sin hitos se eterniza.
- Hay mucha información en redes sociales y los propios directores de Venture Capital exponen sus estrategias de inversión y exigencias de manera abierta. Usa twitter.

Ronda de Inversión: funcionamiento y consejos

Los momentos principales dentro de una ronda en base a nuestra experiencia son:

- Interés y valoración.
- Carta de intenciones: ¿cláusulas vinculantes o no?
- Due Diligence.
- Contrato final y nuevo pacto de socios.
- ¿Cómo entra el dinero? El vehículo de capitalización es fundamental.

Contratos con multinacionales. Principales cláusulas y consejos prácticos.

Los puntos clave, en función de la tipología de contrato (objeto del contrato) son:

- Precio e hitos que se establecen en torno a él: aquí hay que tener amplitud de miras, buscar el gran negocio, no el ingreso a corto plazo. Hay que ser muy imaginativos.
- Niveles de servicios o de renovación en casos de compraventa de cartera. Mucho cuidado con prometer algo que no podemos cumplir, es una cláusula de salida muy fácil.

Contratos con multinacionales. Principales cláusulas y consejos prácticos.

- Manifestaciones y garantías (mucho ojo con esto). Vital “disclosure schedule”. Llama a un experto. Pide una Due Diligence previa y no mientas, no tiene sentido.
- Cláusulas limitantes como exclusividades o prohibiciones de hacer. Sobre esto suele girar todo el cierre de un contrato de este tipo, no pierdas el tiempo en peleas estériles, ataque el problema principal y si no tiene solución deja de perder el tiempo. Las exclusividades se pagan o se compensan.

Contratos con multinacionales. Principales cláusulas y consejos prácticos.

- ¿Se puede regular absolutamente todo a priori en un contrato? La respuesta corta y sencilla: NO
- Dejar mecanismos suficientes en el contrato para resolver nuevos escenarios o conflictos.
- Renegocia, el software es una gran palanca para poder reequilibrar posiciones.
- Piensa en grande, en el largo plazo y no en el corto o medio plazo. Lo repito de nuevo no por error, es lo más importante, tatúatelo si es necesario.

Contratos con multinacionales. Principales cláusulas y consejos prácticos.

- ¿Recuerdas la importancia de tener tu activo protegido? En este tipo de operaciones descubrirás por qué. La gente paga por activos, no por humo.
- ¿Recuerdas también la importancia del pacto de socio? Si no tienes uno y algún socio no quiere firmar recordarás qué es el “derecho de arrastre”, nada que ver con la pesca.
- Contrata a expertos, es la mejor inversión que podrás hacer. Eso sí, tienen que asesorar una vez tienes claro el negocio a cerrar, no antes. Los abogados solemos ser auténticos destructores de acuerdos.

Nuevas sociedades con multinacionales como socios

Aquí nos encontramos un híbrido de los puntos anteriores, entrada a capital y también diferentes relaciones y posibles contratos. En LIT hemos vivido esta operación y destacamos los siguientes puntos:

- Entrada al capital de nueva sociedad mediante aportación de propiedad intelectual o escisión de rama de negocio que se aporta. De nuevo, protege tu activo. En caso de escisiones o aportaciones se necesita aprobación en Junta (art. 160.f LSC).
- Valoración de las aportaciones.

Nuevas sociedades con multinacionales como socios

- Implicaciones fiscales de este tipo de operaciones. Acude a un experto.
- Órgano de Administración de la sociedad y posibles vetos o sindicaciones de voto.
- En el caso de ser nombrado Consejero Delegado o CEO de la empresa es importante suscribir contrato con potestades y limitaciones.
- De nuevo, importancia de pacto de socio y de cláusulas como liquidaciones preferentes si hay previsión de entrada de una ronda de inversión importante.
- Lo más importante de todo, ser pragmático y firmar, todo puede ir a mejor en buena compañía.

Otros negocios o contratos relevantes

- Licencia de explotación de marca o cesiones de todo tipo.
- Licencia de uso o licencia de explotación comercial de propiedad intelectual y software.
- Compraventa de software o de propiedad intelectual.
- Compraventa de cartera o escisiones de ramas de actividad.
- Desarrollo de software por encargo con servicios asociados de mantenimiento correctivo, evolutivo, etc.

Consejos prácticos para el emprendedor/-a

- 1.- **Derecho preventivo.** El pacto de socios es esencial. No constituir sociedades con amigos, sino con profesionales.
- 2.- **Protege lo esencial** para crecer, el resto lo harás cuando sea relevante.
- 3.- Prepara y actualiza un buen **dossier inversor, dossier ejecutivo** y un “**one page**”, te harán falta.
- 4.- Aprende **contabilidad básica.** Actualiza constantemente tus métricas.
- 5.- Recuerda que todo tiene **implicaciones fiscales, TODO.**

Consejos prácticos para los asesores del emprendedor

- 1.- Eres un asesor, **no un problema**. El cliente traslada cuál es su visión empresarial, el profesional del Derecho le da forma legal a su visión.
- 2.- No permitas avanzar sin un buen **pacto de socios**. Hay que aconsejar hasta llegar a ser hiriente si es necesario. Es el problema más grave.
- 3.- **Protege la propiedad intelectual**, es tu activo más valioso.
- 4.- Piensa formas ingeniosas de entrada en accionariado con aportaciones no dinerarias en base a valoración de intangible, ampliación con prima de emisión, cualquier otro tipo de pacto.

**ANDALUCÍA
OPEN FUTURE**

Telefónica



Gracias por vuestra atención



legal innovation



AYUNTAMIENTO DE CORDOBA

ANDALUCÍA OPEN FUTURE

Telefonica

A
Junta de Andalucía










Ayuntamiento
de Málaga



ALMERÍA
CIUDAD



AYUNTAMIENTO DE CORDOBA

-  andalucia.openfuture.org
-  andalucia@openfuture.org
-  [@OpenFuture_And](https://twitter.com/OpenFuture_And)
-  [AndaluciaOpenFuture](https://www.facebook.com/AndaluciaOpenFuture)
-  [andalucia_openfuture](https://www.instagram.com/andalucia_openfuture)
-  [andalucia-open-future](https://www.linkedin.com/company/andalucia-open-future)
-  [AndaluciaOpenFuture](https://www.youtube.com/AndaluciaOpenFuture)