

## Implicaciones legales del lanzamiento de una startup tecnológica

Las startups tecnológicas suelen ser empresas con ideas únicas e innovadoras. Suelen tener un crecimiento rápido y exponencial. Usualmente, empiezan ofreciendo sus servicios en un país y, dependiendo del éxito, se expanden a otras jurisdicciones. Lo ideal para este tipo de negocios es que, desde antes de su nacimiento, se consideren ciertos aspectos legales para asegurar la supervivencia y desarrollo de la empresa.

En tal sentido, las implicaciones legales del lanzamiento de un negocio de este tipo se pueden dividir principalmente en las siguientes: (i) jurisdicción; (ii) vehículo corporativo; (iii) fiscalidad; (iv) propiedad industrial; (v) derecho de autor y tecnología; (vi) privacidad; (vii) términos y condiciones; y, (viii) derecho laboral.

### i) Jurisdicción:

Una empresa *offshore* puede ser ideal para una startup tecnológica. Puede optar por incorporar el domicilio social de su empresa en una jurisdicción extraterritorial para aprovechar los diversos beneficios que ofrecen estas jurisdicciones.

Dependiendo de los objetivos de la startup, se consideran distintos países o estados para la incorporación de la empresa. Los aspectos principales que se deberían considerar son: (i) los beneficios fiscales de la jurisdicción; (ii) buena reputación para atraer inversionistas; (iii) política estable; (iv) derecho corporativo flexible; (v) facilidades para apertura de cuentas bancarias, entre otras cosas.

Cada jurisdicción tiene beneficios distintos. Elegir la más conveniente va a depender intrínsecamente de las expectativas del cliente y la orientación del negocio.

### ii) Vehículo Corporativo:

Definir con claridad el vehículo corporativo para incorporar la startup es otro paso importante. Esta decisión deberá estar acompañada de un análisis pormenorizado de las ventajas y desventajas de las distintas opciones de incorporación. Algunas de las consideraciones a tomar en cuenta giran en torno a:

1. La cantidad mínima y la cantidad máxima de accionistas. Es importante considerar un vehículo corporativo que soporte la estructura accionaria que se desee. Lo ideal para las empresas que buscan la entrada de inversionistas mediante la adquisición de participación, o la entrada a la bolsa de valores, es considerar un vehículo corporativo que permita una mayor cantidad de accionistas.
2. La cantidad mínima y la cantidad máxima de administradores requerida para la incorporación. Del mismo modo, es importante considerar un vehículo corporativo que soporte la estructura administrativa que se desee.



3. La posibilidad de emitir acciones ordinarias y preferentes. Cuando una empresa desea recaudar dinero atrayendo inversionistas, puede hacerlo mediante la emisión de estos tipos de acciones. Usualmente, las acciones ordinarias otorgan el derecho a un voto por acción. Las empresas también suelen emitir acciones conocidas como preferentes. Estas acciones tienen ventajas sobre las ordinarias. Por ejemplo, el tenedor de una acción preferente podría tener prioridad a la hora de dividir los dividendos o en la distribución del patrimonio restante de la empresa, en caso de quiebra. No todos los vehículos corporativos permiten la emisión de estos tipos de acciones. La posibilidad de emitirlos permite crear modelos financieros adaptados para diferentes perfiles de inversión de sus accionistas.
4. La posibilidad de emitir clases de acciones con o sin derecho a voto. Existen vehículos corporativos que permiten crear clases de acciones con distintos derechos de votos. Por ejemplo, las acciones Clase A otorgan un derecho a cinco (5) votos por acción y las acciones Clase B sólo un (1) voto por acción. De esta manera, la empresa asegura que un grupo de accionistas mantenga una mayoría de votos en la junta de accionistas.
5. La posibilidad de emitir acciones a cambio de servicios, o el *vesting* de acciones. Podría ser de interés para una startup considerar un vehículo corporativo que le permita emitir acciones a cambio de servicios. De esta manera, puede recibir servicios que no podría pagar con dinero. La operación se materializa con un aumento de capital en el que se aporta el crédito derivado de dichos servicios a cambio de participaciones dentro de la empresa. Del mismo modo, cuando se impulsa un proyecto emprendedor de rápido crecimiento, implica confiar en que los emprendedores no abandonarán el negocio, perjudicando el devenir de la empresa. Si se desea un mecanismo de protección para garantizar la permanencia de los fundadores, se debe lograr un pacto de *vesting*, que es condicionar la adquisición de participaciones al cumplimiento de una serie de plazos de permanencia en la empresa o una serie de objetivos.
6. La posibilidad de crear un *Employee Stock Option Pool*. Este concepto consiste en la reserva de un porcentaje de acciones para entregarlas a futuros empleados, colaboradores, directores, u otros, con el objetivo de incentivar y retener el talento del equipo de trabajo.

El resultado de este análisis, tomando en consideración el negocio de que se trate, puede marcar una diferencia fundamental en la supervivencia y desarrollo de la startup.

### iii) Fiscalidad:

El aspecto tributario siempre es importante tenerlo lo suficientemente claro, más aún cuando se trata de una startup tecnológica que aspira tener un rápido crecimiento.

Algunos de los factores que se deben considerar, en el aspecto tributario y contable, son los siguientes: (i) si la jurisdicción exige el pago de impuesto por el aumento de capital; (ii) si exige el pago de impuesto de franquicia sobre las empresas que hacen negocios en el estado; (iii) si exige el pago de un impuesto sobre la renta, dígase sobre los ingresos generados por la empresa; (iv) si retienen impuestos a los pagos realizados a favor de accionistas extranjeros; (v) si requieren que anualmente se someta una declaración de impuestos; (vi) si requieren que se registre un agente local que lleve los registros de la empresa; (vii) si se deben registrar estados financieros anuales, y más.



Del análisis anterior, indiscutiblemente surgirían implicaciones fiscales de cada una de las opciones consideradas, es por ello que, el acompañamiento de una asesoría fiscal resulta preponderante para que el pago de impuestos no se lleve consigo el propio nacimiento de la startup.

**iv) Propiedad industrial:**

Con frecuencia los emprendedores no suelen prestar la atención debida a los intangibles de su negocio. Sin embargo, esta protección puede marcar, sin lugar a dudas, la diferencia en términos de monetización del negocio. Los signos distintivos y las invenciones deben ser analizadas en detalle para evaluar su potencial protección, puesto que, son parte fundamental de la estructura del negocio de una startup, toda vez que su lanzamiento siempre debe estar acompañado de una marca fuerte y que haga todo lo posible por irrumpir con fuerza en el mercado.

El titular de un signo distintivo registrado tiene el derecho de utilizarlo de manera exclusiva, así como de percibir un retorno financiero de un tercero al que autorice su uso. Del mismo modo, el registro le otorga el derecho de impedir a terceros el uso de signos que sean idénticos o similares al ya protegido. Sin embargo, estos derechos son limitados al ámbito territorial y al sector en el que fueron otorgados.

Por lo tanto, lo ideal es que, antes de invertir en el diseño de una marca, se realice una búsqueda de antecedentes en los territorios en donde el negocio ejercerá actividad, de esta forma, se analiza si la propuesta está libre en ese mercado y para ese sector específico.

**v) Derecho de autor y Tecnología:**

Al tratarse de una startup tecnológica, su desarrollo en la mayoría de los casos se perfecciona a través de un software. Alguno de los softwares que desarrollan estos emprendedores tienen la categoría de "obra" de conformidad con lo que establecen la mayoría de normativas de Derecho de Autor. El emprendedor suele dar por sentado el valor intrínseco y de aporte al negocio que tiene el software, es por ello que, contar con un asesoramiento legal especializado en el área tecnológica puede constituir la diferencia para el desarrollo de la startup. Por ejemplo, si se trata de un software lo suficientemente novedoso y original, podría ser la base estructural del negocio en sí, y por ello, su protección se hace altamente necesaria para evitar posibles copias o plagios por parte de competidores.

**vi) Privacidad:**

No hay duda que la protección de datos personales cada día genera más interés y en algunos casos preocupación por los usuarios. El reciente cambio de las políticas de privacidad por parte de WhatsApp es el ejemplo más elocuente, y una muestra clara que los datos personales empieza a preocupar a las personas titulares de los mismos. En tal sentido, una startup tecnológica debe contar con una amplia política de privacidad que establezca con precisión temas fundamentales como: 1) forma de recabar el consentimiento; 2) finalidad del tratamiento de los datos; 3) transferencia internacional de datos; 4) seguridad de los datos; entre muchos otros.

Si bien algunas normativas en materia de protección de datos no establecen con la profundidad debida las obligaciones que tienen que asumir este tipo de plataformas, lo recomendable es tener un lenguaje amplio y abarcador en materia de privacidad. Esto en razón de que, al tratarse de una startup tecnológica, su éxito puede producirse con cierta rapidez, y con ello una potencial migración a otros mercados que si tienen leyes



y normas de privacidad más restrictivas. Por lo tanto, contar con una política de privacidad lo suficientemente proteccionista es lo más recomendable.

Adicionalmente, es fundamental que aparte de esta política de privacidad, la plataforma cuente con una política de cookies que abarque con precisión sus distintas modalidades, tales como: cookies técnicas, de personalización, analíticas y publicitarias. La creación de perfiles para temas de publicidad y de mejoramiento de la plataforma constituye sin lugar a duda uno de los pilares del negocio de una startup tecnológica.

**vii)** Términos y Condiciones:

Al igual que la política de privacidad, la startup tecnológica debe contar con unas condiciones de uso bien definidas y estructuradas. En estos términos se debe establecer con precisión el tipo de servicio ofrecido, los límites y el alcance de la responsabilidad que tiene la plataforma, el destino y uso de los contenidos de la plataforma, entre otros temas relevantes e importantes.

**viii)** Derecho Laboral:

Aunque se trate de una startup, en nuestra experiencia, este tipo de plataforma tiene por lo menos un mínimo de personal en su planilla. En tal sentido, resulta sumamente importante que desde el inicio se preparen los contratos de trabajos pertinentes y se establezcan las normativas, políticas y reglamentos internos de lugar; y que los mismos, no entren en contradicción con las leyes laborales vigentes. Es bien sabido que el derecho laboral se construye en los hechos y no necesariamente en lo que señalen los documentos, de ahí que, una asesoría primaria en temas laborales ayuda significativamente a que este tipo de emprendedores no cometa errores que se traduzcan en futuras demandas, reclamaciones, etc.

En definitiva, en estas líneas hemos intentado ofrecer algunas pinceladas de las implicaciones legales que deben ser observadas y analizadas por los emprendedores previo al lanzamiento de su startup tecnológica. Como se puede apreciar, la asesoría especializada es imprescindible para este tipo de plataformas, para de esa forma reducir al mínimo posible las futuras contingencias y para que el negocio nazca con la suficiente fortaleza e inteligencia que le ayude a un lanzamiento exitoso y un avance invariable.

**Arístides Victoria y Nicole Rodríguez**  
**Abogados Asociados de ECIJA DVMS**  
**República Dominicana**