CLÉ estudio jurídico

Cómo emprender con amigos *(y seguir siéndolo)*

Luisina Gregorio · Julieta Oelsner
Emprendedurismo e Innovación
Facultad de Ingeniería · Universidad Nacional de Cuyo
Noviembre 2026

Tres compañeros de la facultad, Sofía, programadora de software; Lucas, especialista en desarrollo de sensores (hardware); y Valentín, que maneja el negocio y la relación con los productores. En el último año de la carrera diseñaron un sistema inteligente de gestión de riego automatizado para viñedos y olivares en el Valle de Uco.
La app toma datos de humedad en suelo mediante sensores IoT, procesa variables climáticas con un algoritmo y le dice a la finca cuándo, cómo y cuánto regar.
Probaron la app en la finca del tío de Valentín 👌

01

Estructura liviana *¿hasta cuándo?*

Emprender ¿monotributo o sociedad?

SIMILITUDES:

➔Plena capacidad para contratar
➔Tiene Código Único de Identificación Tributaria (CUIT)
➔Puede tener cuentas bancarias, pedir prestamos, llevar libros contables
➔Puede titularizar activos de Propiedad Intelectual
➔Puede ser empleador

DIFERENCIAS:

Monotributista

- Responde con su propio patrimonio
  - *dos caras de una moneda*
- Topes de facturación
- No admite inversores

Vehículo societario

- Patrimonio propio e independiente del de sus socios
- Transmisibilidad de acciones
- Eventual distribución de dividendos por ejercicio

Somos amigos, confiamos entre nosotros y queremos que esto avance. ¡No firmemos nada! Cuando el proyecto camine y lleguen las inversiones o la facturación, vemos qué hacemos.

Arrancamos entre amigos, sin papeles

- Para la ley, igual hay una sociedad (Sección IV LGS)
- Las reglas entre socios valen entre ellos - *y terceros que conozcan el acuerdo* -
  - Difícil demostrar si no está por escrito
- ¿Sirve frente a terceros?

¿Cuándo dar el salto? *Depende…*

- Si era un proyecto de a una persona, cuando aparezcan los socios
  - ¿ya teníamos equipo? Mejor *temprano* que tarde
- Cuando aparezca un inversor
- Contratan empleados
- Acuerdos con clientes grandes
- Hay activos de propiedad intelectual que tienen que ser del proyecto

02

Estructura societaria *stricto sensu*

Constitución de la sociedad

- Ley argentina permite muchos tipos societarios: sociedad Sección IV, SRL, SA
- Ley 27.349: **Sociedad por Acciones Simplificada (SAS)** —> *más recomendada*
  - Puede ser de un solo socio
  - Liviana y económica: constituir por instrumento privado, libros digitales, capital social minimo
  - Cada socio responde hasta lo que aportó
    - Flexible y pensada para recibir inversión:
    - Permite diseñar la sociedad a la medida exacta de su modelo de negocio: pueden crear distintas clases de acciones con derechos de voto diferenciados, estructurar aportes irrevocables de capital para captar fondos puente, y definir libremente cómo deliberan y toman decisiones, incluso por medios electrónicos o videollamadas.
    - Aportes dinerarios o no dinerarios/Prestaciones accesorias

↓

INSTRUMENTO CONSTITUTIVO ⟶ *El instrumento constitutivo no es un formulario: lo que no se pacta al inicio cuesta mucho pactarlo en el conflicto.*

Sofía, Lucas y Valentín ya tienen la SAS armada. Tienen 33% de las acciones cada uno. Pero a los seis meses, a Sofía le llega una oferta de trabajo remota de una empresa de Silicon Valley, y dice: 'Chicos, me voy a programar afuera, pero dejen el 33% de las acciones a mi nombre porque la idea original fue mía'.

¿Qué hacemos con Sofía? ¿Se queda con un tercio de la empresa mientras Lucas y Valentín se matan trabajando 14 horas por día en el barro de las fincas?

03

La *customización* de la SAS

Acuerdos societarios:

- **Estatuto Social:** es el contrato constitutivo registrado ante el Registro Público comercial. Es un documento público y oponible a terceros. Todo lo que está en el estatuto obliga a cualquier persona que se acerque a la sociedad, incluidos futuros compradores o acreedores.

- **Pacto de Socios o Acuerdo de Fundadores:** es un contrato privado y confidencial, que firman entre sí los socios (y a veces la propia sociedad). Regula la 'cocina' del negocio: compromisos de permanencia, sueldos de los fundadores, mecanismos de votación interna o el plan de negocios. Obliga estrictamente a quienes lo firman.

- *¿Por qué se usan los dos?* Porque hay cuestiones estratégicas que no queremos publicar en el Boletín Oficial para que las lea la competencia, pero que sí necesitamos que sean obligatorias entre nosotros

Prestaciones Accesorias

- **Concepto:** Compromisos de **hacer o prestar servicios** a favor de la sociedad que asumen los socios o administradores (por ejemplo: comprometerse a desarrollar y mantener la plataforma de riego durante 3 años con dedicación exclusiva)
- **¿Para qué sirve?**
  - Mecanismo legal para instrumentar el compromiso y retención del talento clave (ej.: desarrollo, soporte y mantenimiento continuo del software).
  - Equiparar aportes dinerarios.
- **Condiciones:** Tiene que estar bien definido: qué, cuánto y hasta cuándo
- Diferencia con la relación laboral con la sociedad

Cláusulas a tener en cuenta

- **Derecho de preferencia - Right of First Refusal**
  - Primero ofrecés tus acciones a tus socios
  - Así evitan que entre un desconocido o un competidor
  - La clave está en los detalles: plazo, precio y aviso
- **Derecho de salida conjunta - Tag Along**
  - Si el socio mayoritario vende su participación, el minoritario tiene el derecho irrenunciable a sumarse a la venta en idénticas condiciones económicas y de precio por acción
- **Derecho de arrastre - Drag Along**
  - La mayoría puede obligar a todos a vender ante una oferta por un % o suma determinada, en idénticas condiciones económicas y de precio por acción

04

¿Competencia?

Cláusulas de No Competencia

- No competir mientras sos socio ni un tiempo después
- Tiene que ser razonable: plazo, lugar y actividad
- Si es exagerada, puede no valer

A tener presente → *Cesión de derechos de propiedad intelectual*

Secretos Comerciales / Información Confidencial

- Es información secreta
- Valor comercial / ventaja competitiva
- Y la cuidaste con medidas razonables ¿Cómo?
  - Acuerdos de confidencialidad con socios, empleados y terceros
  - Accesos restringidos (por ejemplo al código y a las bases de datos)

05

Semáforo de contingencias

🟢 LUZ VERDE *(Podés avanzar solo con criterio y bajo costo)*:

1. Validar la propuesta de valor con un MVP rápido.
2. Emitir tus primeras facturas chicas como monotributista para ver si hay clientes reales.
3. Conversar abiertamente con tus compañeros de equipo sobre qué expectativas y tiempos tiene cada uno para el futuro del proyecto y cuáles van a ser las responsabilidades o aportes de cada uno dentro del mismo.

🟡 LUZ AMARILLA *(Precaución, asesorate y planificá)*:

1. Cuando están por cerrar su primer contrato comercial grande.
2. Al contratar al primer empleado.
3. Al contratar con una software factory externa para desarrollar un módulo crítico.
4. Antes de compartir información sensible, secreta del proyecto a un tercero interesado.

🔴 LUZ ROJA *(Frená a cero y no avances sin abogado)*:

1. Cuando un inversor o una aceleradora les propone un acuerdo contrato de inversión.
2. Cuando van a sumar un socio nuevo o redistribuir participaciones accionarias.
3. Si un socio renuncia, abandona el proyecto o surge un conflicto grave de intereses.

06

Caso práctico

Cinco años después…

La app de riego funciona, tiene clientes en el Valle de Uco y en Maipú y factura. Pero, como pasa en casi todos los proyectos, cada socio empezó a ir para un lado distinto.

- Sofía (desarrolladora): Recibió una oferta de una empresa de software grande y quiere aceptarla. Su planteo: *“El código lo escribí yo. La app es mía: me la llevo o sigo siendo la dueña del producto”.*
- Lucas (hardware): Le dedicó estos cinco años a full a los sensores. Es el único que sigue trabajando todos los días y siente que está bancando el proyecto solo.
- Valentín (negocios): Arrancó con todo, pero en el camino armó otros emprendimientos. Cada vez le dedica menos tiempo y casi desapareció. Igual conserva su tercio.

El detalle clave: al arrancar no firmaron casi nada. Nunca dejaron por escrito qué aportaba cada uno ni cuánto tiempo le iba a dedicar al proyecto.

Con todo lo que vimos hoy, *¿qué tendrían que haber pactado desde el inicio para que este conflicto hoy tenga una mejor solución?*

Clave	Qué pactar	Qué resuelve
El software es de la empresa	• Aporte o cesión formal del software a la sociedad (estatuto o acuerdo de socios) • Depósito ante la DNDA a nombre de la sociedad (Ley 11.723)	**Sofía** puede irse, pero el producto se queda en la empresa
Aportes y dedicación por escrito	• Constituir la SAS y definir qué aporta cada uno • Dedicación mediante prestaciones accesorias (con sanciones y traba para vender acciones) o relación laboral con sueldo	**Lucas y Valentín:** el "yo pongo más que vos" pasa a ser un incumplimiento con consecuencias ya pactadas
Protección del negocio	• No competencia razonable (plazo, territorio, actividad) • Confidencialidad: secreto comercial (Ley 24.766)	**Sofía** no puede llevarse el conocimiento para hacer la misma app en otra empresa

CLĒ

estudio jurídico

WEB

estudio-cle.com

MAIL

lgregorio@estudio-cle.com
joelsner@estudio-cle.com

REDES

IG: @cle.estudiojuridico

DIRECCIÓN

Espacio LODO
Oficina # 09