



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

DOBLE GRADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y DERECHO

LOS PACTOS PARASOCIALES APLICADOS
A LAS *START-UP*.
EL CASO DE LA *START-UP* OASIS.

Trabajo Fin de Grado presentado por D^a Alba María Carreño García siendo el tutor de este, el profesor Dr. Pedro Baena Luna.

Vº. Bº. del Tutor:

Alumna:

Dr. Pedro Baena Luna

Dña. Alba María Carreño García

Sevilla. Mayo de 2023



**DOBLE GRADO EN DERECHO Y ADMINISTRACIÓN DE
EMPRESAS**
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y ECONÓMICAS

TRABAJO FIN DE GRADO
CURSO ACADÉMICO [2022-2023]

TÍTULO:

**LOS PACTOS PARASOCIALES APLICADOS A LAS *START-UPS*. EL CASO DE
LA *START-UP* OASIS**

AUTOR:

D^a. ALBA MARÍA CARREÑO GARCÍA

TUTOR:

Dr. PEDRO BAENA LUNA

DEPARTAMENTO:

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y MARKETING

ÁREA DE CONOCIMIENTO:

ORGANIZACIÓN DE EMPRESAS

RESUMEN:

En las últimas décadas, la revolución tecnológica ha ocasionado la eclosión del fenómeno *start-ups*, término que engloba a las sociedades de reciente creación con un gran potencial de crecimiento a través de un modelo de negocio disruptivo y escalable. El auge de estas sociedades ha supuesto un notable aumento de los pactos parasociales caracterizados por ser acuerdos celebrados entre socios con la finalidad de regular cuestiones societarias no establecidas en los estatutos. Para analizar la naturaleza de esta figura, se ha estudiado el caso de la *start-up* Oasis Analítica radicada en Sevilla. A partir de los resultados de este trabajo, se observa que los pactos parasociales son fundamentales en el marco de las *start-ups*, ya que permiten una gestión flexible, superando la rigidez impuesta por la normativa societaria, logrando adaptarse a la constante evolución de las *start-ups*. Por otra parte, su amplia utilización no impide que esta figura siga suscitando una notable controversia en cuanto a su eficacia y validez.

PALABRAS CLAVE:

Start-up; pacto parasocial; innovación; empresa; tecnología.

AGRADECIMIENTOS

Quisiera agradecer a todas las personas que han hecho posible la realización de este proyecto que pone fin a cinco años dedicación, esfuerzo y constancia. En primer lugar, al director de este trabajo, el Dr. Pedro Baena Luna, por el compromiso y apoyo que me ha brindado en todo momento. Gracias por su ayuda y seguimiento constante.

También, por facilitar y contactar con la *start-up* objeto de estudio, mi agradecimiento a Miguel Ángel Pérez Polo, director de Andalucía Open Future. Por otro lado, mi más sincero agradecimiento a Francisco López Alarcón, gerente general de Oasis Analítica, por la entrevista concedida y el material facilitado.

Finalmente, gracias a mi familia por su paciencia y apoyo incondicional durante todo este camino, sin su ayuda no hubiese podido finalizar este proyecto.

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN	1
2. OBJETIVOS	3
3. METODOLOGÍA	4
4. MARCO TEÓRICO.....	6
4.1 ORIGEN DEL TÉRMINO <i>START-UP</i>	6
4.2 DEFINICIÓN DEL TÉRMINO <i>START-UP</i>	7
4.3 CARACTERÍSTICAS: FASES DE LAS <i>START-UPS</i> Y SU FINANCIACIÓN	9
4.4 PRINCIPALES SECTORES DE LAS <i>START-UPS</i>	12
4.5 DEFINICIÓN DE PACTOS PARASOCIALES.....	14
4.6 TIPOS DE PACTOS PARASOCIALES	15
4.7 VENTAJAS DE LOS PACTOS PARASOCIALES EN LAS <i>START-UPS</i>	20
4.8 LÍMITES DE LOS PACTOS PARASOCIALES EN LAS <i>START-UPS</i>	21
5. CASO DE ESTUDIO: OASIS ANALÍTICA	23
5.1 ORIGEN DE LA <i>START-UP</i>	23
5.2 COMPOSICIÓN DE LA <i>START-UP</i>	24
5.3 PÚBLICO OBJETIVO.....	25
5.4 OPERATIVIDAD	26
5.5 FICHA RESUMEN DE LA EMPRESA OBJETO DE ESTUDIO.....	27
6. RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	28
7. CONCLUSIONES	31
8. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	33
9. ANEXO.....	37
ANEXO I. ENTREVISTA CON FRANCISCO LÓPEZ SOCIO FUNDADOR DE OASIS.....	37
ANEXO II. INFORMACIÓN APORTADA POR LOS PROMOTORES	42

1. INTRODUCCIÓN

El fenómeno del emprendimiento ha experimentado un enorme crecimiento a nivel mundial en las últimas décadas, motivado principalmente por la evolución del marco político, económico y tecnológico (Pardo, 2017). En nuestro país, el auge del movimiento emprendedor ha sido el resultado de una coyuntura económica, marcada por un largo periodo de recesión, así como por la situación del mercado laboral caracterizada por un desempleo persistente (Castro, 2019).

De igual manera, el sector tecnológico está desarrollándose rápidamente, lo que supone un gran desafío tanto para las compañías como para los emprendedores. La COVID-19 puso de manifiesto que la adopción de nuevas tecnologías a los servicios y productos permiten satisfacer de un modo más eficiente las diferentes necesidades dentro de la cadena de valor (Blanc, 2021). Por esta razón, es imprescindible que el emprendimiento vaya ligado a un desarrollo tecnológico que posibilite alcanzar una ventaja competitiva.

En el marco de esta revolución tecnológica, nace el fenómeno *start-ups*. Esta realidad engloba a las sociedades de reciente creación que persiguen la generación de un valor diferencial a través de un modelo de negocio disruptivo y escalable, mayormente orientadas a sectores tecnológicos y con una alta previsión de crecimiento (Blank y Dorf, 2013). Son empresas que permiten una importante captación de capital y creación de empleo a través de una innovación tecnológica integral, brindando una alternativa a las opciones profesionales convencionales (Solans, 2019).

A pesar de la imprecisión que siempre ha suscitado este término, su uso cada vez está más extendido por lo que diversos países han decidido regular este fenómeno en sus respectivos ordenamientos jurídicos. Concretamente, España dispone de la ley 28/2022 de 21 de diciembre de fomento del ecosistema de empresas emergentes con la que pretende dar cabida a esta cuestión.

El auge del fenómeno *start-ups* ha supuesto una notable proliferación de los pactos parasociales, expresión que designa los convenios celebrados entre algunos o todos los socios de una sociedad con el fin de completar, concretar o modificar en sus relaciones internas las reglas legales y estatutarias que la rigen (Paz-Ares, 2003).

Estos acuerdos, aun cuando no son un requisito indispensable para las sociedades, son adoptados por la mayoría de las empresas, especialmente por las de nueva creación (Chamorro, 2019). La razón estriba en que, mediante dichos acuerdos, la sociedad es capaz de solventar los conflictos de intereses existente entre los socios fundadores e inversores de una forma más sencilla y flexible.

Por consiguiente, los pactos extracontractuales ofrecen un mecanismo para alcanzar un reparto equitativo de las obligaciones, así como de los beneficios, caracteres que a veces pueden resultar inconciliables con la regulación establecida por los estatutos de la sociedad (Henaó, 2013).

Considerando estos aspectos, el presente trabajo pretende realizar un estudio completo del fenómeno *start-ups*, desde sus inicios hasta la actualidad, profundizando en las etapas por las que las mismas atraviesan, así como la incidencia que presentan los pactos sociales en cada una de ellas. Del mismo modo, se realizará un análisis detallado de las diversas tipologías de pactos extracontractuales, incidiendo en el vínculo existente entre estos acuerdos y las empresas de nueva creación. De este modo, se examinará la naturaleza de estas figuras a través de un caso concreto, dilucidando las barreras a las que están sujetos, así como los beneficios que generan para la sociedad, con el fin de determinar si existe una eficacia real en el empleo de estos para el ecosistema *start-ups*.

2. OBJETIVOS

El propósito principal del presente trabajo consiste en analizar la eficacia y utilidad de la aplicación de los distintos tipos de pactos parasociales a las empresas de reciente creación, también denominadas *start-ups*. A tal efecto, esta investigación tratará de arrojar luz sobre el desafío que supone llegar a un acuerdo entre los socios inversores y fundadores para posteriormente plasmarlo en un documento que beneficie a la sociedad.

Para ello, se llevará a cabo una comparación entre los fundamentos teóricos existentes respecto a los pactos parasociales dentro del fenómeno *start-ups* y se estudiará un caso particular, con el objeto de dilucidar si los postulados se ajustan a la realidad que presentan este tipo de sociedades, así como precisar la tipología de pacto más adecuada.

Para alcanzar el objetivo previamente definido, se han identificado también las siguientes metas para que la investigación sea completa y coherente:

- Entender en qué consiste el fenómeno *start-up* y cuál es su origen.
- Conocer qué es una *start-up* y cómo funciona, así como analizar sus fases de crecimiento y las fuentes de financiación más adecuadas en cada una de ellas.
- Estudiar los principales sectores en los que operan las *start-ups* en la actualidad y cuáles tienen mayor propensión de crecimiento.
- Entender qué se entiende por pactos parasociales y estudiar en profundidad los distintos modelos, analizando cuál se adecua mejor para cada tipo de *start-up*.
- Determinar cuáles son los beneficios de emplear este tipo de acuerdos dentro de las *start-ups* y cuáles son sus límites.

3. METODOLOGÍA

Con el fin de analizar la utilidad, así como la eficacia de los pactos parasociales aplicados a las *start-ups* se recurrirá a una metodología basada en la investigación de fuentes primarias y secundarias.

Las fuentes primarias se caracterizan por brindar información inédita que no ha sido publicada previamente. En el caso de esta investigación, se ha utilizado información proporcionada por la *start-up* Oasis Analítica, a través de reuniones y entrevistas informales con los socios fundadores.

Como fuentes secundarias, se han empleado investigaciones previas, noticias, artículos de revistas jurídicas como “Actualidad Jurídica Uría Menéndez”, destacados libros como “The Lean Start-up”, datos estadísticos tales como los obtenidos a través del “Mapa de Emprendimiento de South Summit 2022”, normativa jurídica como el Real Decreto Legislativo 1/2010 por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital y el Código Civil, Jurisprudencia del Tribunal Supremo y documentos publicados por empresas y entes públicos.

Tal como refleja el análisis, la inclusión tanto de datos cualitativos a través de publicaciones, libros y revistas, así como de datos cuantitativos, permitirá obtener una visión más amplia del estudio y alcanzar unas conclusiones más firmes.

La elaboración del presente proyecto se divide mayoritariamente en cuatro partes. La primera se centra en la recopilación de los documentos que constituye la información base para emprender la investigación.

La segunda parte consiste en la realización del marco teórico basado en una metodología descriptiva, donde se profundiza en el fenómeno *start-ups* y su funcionamiento, así como la relación que guardan con los pactos parasociales, para determinar su utilidad en esta tipología de empresas, las ventajas que reportan y los obstáculos que les rodean.

El tercer apartado consiste en la aplicación práctica de la teoría al caso de la empresa objeto de estudio, la *start-up* Oasis Analítica. A través de esta, se llevará a cabo la captación de los datos primarios mediante entrevistas con los promotores de la empresa, con el fin de conocer los beneficios de los pactos parasociales para la sociedad y sus limitaciones.

Finalmente, se llevará a cabo un análisis de la información recopilada confrontándose con la teoría expuesta con el propósito de formular conclusiones en base a los resultados obtenidos.

4. MARCO TEÓRICO

4.1 ORIGEN DEL TÉRMINO *START-UP*

En 1976 la revista Forbes empleó por primera vez el concepto *start-up* para referirse a una modalidad específica de negocio dentro del sector empresarial, si bien el auténtico origen de este fenómeno se remonta a la mitad del siglo XX en la zona americana de Silicon Valley (Montoya, 2016).

William Shockley, famoso por el descubrimiento de los transistores, abandonó la compañía “Laboratorios Bell” perteneciente al sector telefónico para constituir su propia empresa “Semiconductors Laboratoy” con la ayuda de ocho ingenieros, que más tarde serían conocidos como los “ocho traidores de Silicon Valley” por abandonar el proyecto y crear su propia compañía llamada “Fairchild Semiconductors” (Pastor, 2021).

Durante los años siguientes, el proyecto no hizo más que crecer. En tan solo doce años, la compañía hizo historia a través de su capital humano, consiguiendo invertir en más de 30 proyectos y empleando aproximadamente a 12.000 personas en 1970. El crecimiento de Fairchild estimuló el desarrollo de un enorme tejido empresarial y tecnológico, creando una atmósfera perfecta para la proliferación de *start-ups*, como AMD, Altera, LSI Logic, National Semiconductor o SanDisk (Pastor, 2021).

Por otro lado, la conexión directa entre las empresas de la zona y Fairchild, así como el afán de inversión en nuevas *start-ups* por partes de los altos cargos de la empresa pionera, propició la instauración de las primeras firmas de capital de riesgo en Silicon Valley. En concreto, Kleiner Perkins y Sequola Capital se convertirían en organizaciones de capital de riesgo mundialmente conocidas por invertir en los grandes gigantes tecnológicos como *Amazon*, *Google* y *WhatsApp* (Moreno, 2022).

Con todo, el proyecto de Fairchild Semiconductor tuvo un gran impacto, tanto desde el punto de vista tecnológico como económico, a pesar de su corta duración. En la actualidad, más del 70% de las empresas que cotizan en Silicon Valley tienen sus raíces en los cofundadores de Fairchild, con un valor total de dos trillones de dólares (Ortiz, 2015).

4.2 DEFINICIÓN DEL TÉRMINO *START-UP*

El término *start-up* es una palabra inglesa cuya traducción literal expresa conceptos tales como puesta en marcha, activación, arranque, inicio o comienzo (Bianca et al., s. f.). No obstante, estas acepciones distan mucho de reflejar un significado genérico para esta tipología de empresas. Para esbozar este concepto, diferentes autores han expuesto su visión de esta modalidad de empresas, coincidiendo en la mayoría de sus características.

El primer autor influyente en el ámbito de la conceptualización del fenómeno *start-ups* es Eric Ries, emprendedor de Silicon Valley, promotor de los negocios digitales y asesor grandes firmas de capital de riesgo. En su libro “The Lean Start-up”, afirma que una *start-up* es: “Una institución humana diseñada para crear un nuevo producto o servicio bajo condiciones de incertidumbre extrema” (Ries, 2011, pp. 39).

En 2012, el ensayista británico e inversor de capital de riesgo Paul Graham en su obra “Startup= Growth” sostiene que las *start-ups* están diseñadas para crecer rápido. Para alcanzar este objetivo, es necesario hacer algo que mucha gente quiera y poder llegar y servir a todas esas personas. A diferencia de otros autores, Graham considera secundario aspectos como la base tecnológica, la temporalidad y la necesidad de financiarse con capital de riesgo (Graham, 2012).

Bob Dorf y Steve Blank establecieron una de las definiciones más precisas hasta el momento en su libro “The Startup Owner’s Manual”: “Una *start-up* no es una versión en pequeño de una gran empresa. Una *start-up* es una organización temporal en busca de un modelo de negocio rentable, que puede repetirse y que puede hacerse más grande” (Dorf & Blank, 2013, pp. 22).

Al margen de las diversas definiciones establecidas por los autores, la Comisión Europea tendente a unificar el concepto, manifestó que las *start-ups* eran sociedades caracterizadas por un criterio de temporalidad, un criterio objetivo basado en la innovación y desarrollo de productos o servicios que empleen la tecnología como elemento subyacente y un criterio de escalabilidad relativo a la previsión de crecimiento (René & Steigertahl, 2018).

Cabe resaltar, que la Ley 28/2022 en su artículo 3 apartado 2, ofrece una definición de empresas emergentes innovadores (*start-ups*): “Se considerará que una empresa emergente es innovadora cuando su finalidad sea resolver un problema o mejorar una situación existente mediante el desarrollo de productos, servicios o procesos nuevos o

mejorados sustancialmente en comparación con el estado de la técnica y que lleve implícito un riesgo de fracaso tecnológico, industrial o en el propio modelo de negocio” (BOE, 2022, pp. 12-13).

De lo anteriormente expuesto, se pueden apreciar tres elementos distintivos que facilitan la identificación de este modelo de negocio, entre ellos la innovación, el crecimiento y la incertidumbre.

El primero de ellos, es la razón de ser de toda *start-up*, pues su nacimiento se debe a un conjunto de ideas encaminadas a solucionar un problema o una necesidad de forma innovadora a través de un producto o servicio. En este proceso, el grado de innovación es fundamental, ya que de él depende su crecimiento. El desarrollo de nuevas tecnologías dentro del modelo *start-up*, a su vez, permite agregar valor a los productos y servicios ofrecidos, contribuyendo a simplificar el procedimiento (Gil et al., 2016).

Como es lógico, estos modelos de negocios implican un gran riesgo, pero aun así resultan muy atractivos para los potenciales inversores debido a un elemento diferenciador, la escalabilidad. Esta propiedad consiste en desacoplar los ingresos de los gastos, de forma que los primeros puedan crecer mucho más rápido que los costes fijos y variables, permitiendo alcanzar economías de escala (Dobón, 2018).

La última característica hace referencia a la inestabilidad subyacente en las relaciones y transacciones empresariales. Este factor es aún más evidente en el ecosistema *start-ups*, ya que estas sociedades deben lidiar constantemente con el fin de permanecer en el entorno. Por ende, la incertidumbre es una de las razones que explican la elevada tasa de fracaso de las *start-ups* (Tramón, 2018).

Del mismo modo, las *start-ups* son definidas como organizaciones temporales dado que nacen en busca de un modelo de negocio escalable y repetible. Desde el momento en que la organización logre materializar sus ideas en un producto o servicio y consiga identificar a sus clientes, podrá validar su modelo de negocio y convertirse en una empresa (Dorf & Blank, 2013).

Para terminar, conviene enfatizar que el término *start-up* puede abarcar a organizaciones que operen en cualquier sector, no obstante, la mayoría guardan relación con el sector tecnológico, por cuanto disponen de una base eminentemente tecnológica para la gestión, desarrollo y funcionamiento de esta (Gil et al., 2016).

4.3 CARACTERÍSTICAS: FASES DE LAS *START-UPS* Y SU FINANCIACIÓN

Actualmente existen una amplia variedad de *start-ups*, cada una con un patrón diferente de crecimiento y desarrollo, presentando características que las convierten en entidades únicas. Ahora bien, la singularidad propia de cada *start-up* no impide que las mismas compartan una serie de etapas marcadas fundamentalmente por sus necesidades de financiación y posibilidades de crecimiento. Conocerlas es fundamental para identificar los riesgos que subyacen alrededor de las mismas.



Figura 1. Fases de las *start-ups*

Fuente: Elaboración propia a partir de Escartín et al. (2020, pp.13-21)

Pre-seed Stage

La etapa de creación es el punto de partida del ciclo de vida de una *start-up*. Esta fase se caracteriza por una inversión sustancial en innovación, investigación y desarrollo con el objetivo de concretar la idea de negocio. Al tratarse de una etapa de definición, los fundadores sólo disponen de una idea de negocio que deben desarrollar. Por otra parte, al carecer de modelo de negocio y por consiguiente de clientes, no existen ingresos, únicamente gastos. Dada la alta incertidumbre que presenta esta fase, el 90% de las *start-ups* que no recurren a financiación profesional fracasan (Failory, 2020).

Durante este periodo la empresa emergente dispone de diversas alternativas para obtener financiación que cubra los gastos iniciales. Por un lado, están los *Family, Fools & Friends* (Triple F, familia, locos y amigos), que consiste en conseguir pequeñas cantidades de dinero procedentes del entorno cercano de los socios (Castro, 2019).

También es habitual el papel de los conocidos como *Business Angels*, que son inversores individuales y profesionales que aportan capital, pero también recursos intangibles como experiencia, contactos o clientes a empresas emergentes a cambio de una cierta participación accionarial con el fin de obtener una alta rentabilidad futura (Castro, 2019).

Seed Stage

En esta etapa también llamada semilla, la compañía trata de poner en marcha un modelo de negocio que sea eficiente, así pues, se desarrolla un producto mínimo viable con el objetivo de acercarse más al cliente para adaptarse mejor a sus necesidades y ofrecerle lo que realmente quiere (Ries, 2011).

Al lograr un aprendizaje validado mediante el uso de distintas métricas, los fundadores pueden crear valor sin desperdiciar recursos económicos en productos que los clientes no estarán dispuestos a pagar (Abanca, 2018).

En contraste con la fase anterior, la necesidad de financiación es más significativa por lo que es necesario acudir a fuentes de financiación como *seed capital*. Esta fuente de recursos se caracteriza por producirse en una etapa temprana y en particular en el criterio de decisión, ya que reside esencialmente en el potencial de la idea de negocio, a diferencia del capital de riesgo (Escartín et al., 2020).

Asimismo, en esta etapa se suele recurrir al micromecenazgo, el cual se define como un recurso de financiación colectivo desarrollado a través de plataformas electrónicas que ofrecen la posibilidad de financiar proyectos emprendedores diversificando el riesgo. De igual forma, en este nivel se suelen realizar rondas de financiación con el fin de obtener recursos de plataformas de *crowdfunding* o de *Business Angels* (Escartín et al., 2020).

Early Stage

La llegada de la *start-up* a esta etapa se traduce en la superación de la fase de equilibrio, por lo que los ingresos igualarán a los gastos. Alcanzar esta fase es una buena señal, puesto que la *start-up* ha logrado generar ingresos por sí misma además de atraer a sus propios clientes. No obstante, la sociedad seguirá necesitando aportaciones monetarias externas para dotarse de mayor liquidez, en especial de los *Business Angels* (Martínez, 2013).

Al mismo tiempo, la empresa habrá alcanzado cierta madurez, previendo así su capacidad para generar recursos en el futuro siendo esto un incentivo atractivo para favorecer la entrada de nuevos profesionales más capacitados.

Para ese momento, resultarán más atractivas otras fuentes de financiación como los fondos de *Venture Capital*, los cuales no proceden de particulares sino de fondos de inversión especializados en aportar grandes cantidades de capital divididas en distintas

rondas de financiación. El objetivo es obtener el empujón definitivo para acelerar exponencialmente la curva de crecimiento de la empresa, pudiendo obtener inversiones superiores al medio millón de euros (Castro, 2019).

Growth Stage

Durante la fase de crecimiento, se puede observar una curva de ingresos más aplanada debido a la notable consolidación de los beneficios antes de intereses e impuestos. Esta situación se justifica considerando la fase anterior, durante la cual hubo un crecimiento muy pronunciado de los ingresos, sin embargo, estos no eran constantes en el tiempo. Análogamente, en este periodo el aumento de los ingresos es ocasionado por la fidelización de ciertos clientes, además de la captación de otros.

Sobre la base de este análisis, la *start-up* empieza a desarrollar el potencial financiero suficiente para poder tener acceso a los canales de financiación más tradicionales. De este modo, las fuentes de financiación de esta etapa vienen dadas por los bancos de inversión, las sociedades de capital privado y la autofinanciación (Esteve, 2015).

Expansion Stage

Una vez que la empresa ha sido consolidada, deviene un cambio de paradigma conocido como la fase de expansión, en la que la empresa deja de ser *start-up* para convertirse en una *scaleup*. Esta fase es el momento óptimo para que la compañía se expanda a otros segmentos y mercados, delimitando de forma adecuada la estrategia para evitar cualquier tipo de desviación y garantizar su crecimiento internacional. En esta fase sigue siendo esencial la financiación externa a través de *Venture Capital* y las firmas de capital de riesgo (Esteve, 2015).

Exit Stage

En este punto, la empresa se encuentra afianzada en el mercado y su futuro vendrá presidido por dos posibilidades: salir a bolsa o ser vendida a una compañía de mayor tamaño, siendo esta última opción la más frecuente. Son muy pocas las *start-ups* que consiguen llegar a esta fase y alcanzar el éxito, en concreto, el 90% acaba falleciendo antes de que eso ocurra. Estos datos muestran las dificultades y los riesgos que entrañan estos proyectos (Zwilling, 2013).

Sin embargo, alcanzar esta etapa es muy satisfactoria para los inversores, puesto que la confianza que un día depositaron en una idea se torna en una empresa con proyección de crecimiento y que reporta un gran beneficio (Zwilling, 2013).

4.4 PRINCIPALES SECTORES DE LAS *START-UPS*

En cuanto al campo en el que operan las *start-ups*, este tipo de empresas suelen mostrar cierta propensión a desarrollarse en el área tecnológica, por lo que predominan las *start-ups* especializadas en *software* y *e-commerce*. Sin embargo, en los últimos años la tendencia en la demanda de los sectores ha cambiado (BBVA, 2017).

Algunas industrias como *Fintech*, Internet y la inteligencia artificial están en auge, según Javier Megias, mejor conocido como CEO y cofundador de *Startupxplore* y Sergio Cortés, presidente y fundador de *Cink*, una consultora especializada en asesorar a emprendedores.

El auge de *Fintech* puede explicarse por la llegada de la tecnología al sector de las finanzas, ocasionando una revolución de la banca tradicional. De esta forma, muchas *start-ups* ofrecen nuevas herramientas, como aplicaciones de diversa índole para controlar los capitales, realizar pagos a través del móvil, transferencias online o intercambio de divisas, así como financiar proyectos a través de plataformas de *crowdfunding*. En consecuencia, el alza de este sector se debe a la evolución de las necesidades, experiencias y canales con los que operan los clientes (Carazo, 2018).

De igual forma, Internet y la industria de la inteligencia artificial ocupan un lugar muy importante. Según la explicación aportada por Javier Megias, el auge de Internet está impulsado por un fuerte declive de los sensores, las líneas móviles y los chips de conexión, así como por la telefonía móvil y la economía bajo demanda. Por su parte, la inteligencia artificial está teniendo un fuerte desarrollo debido a su correlación con otros campos. Del mismo modo, la aplicación de la inteligencia artificial a ciertos sectores, así como la aplicación de técnicas como *deep learning* genera una ventaja competitiva para los mismos (BBVA, 2017).

Otra área importante es presidida por la realidad aumentada y la realidad virtual, ya que su incorporación y uso representa una oportunidad tecnológica, constituyendo la base de grandes cambios disruptivos en muchos sectores. Como resultado, las *start-ups* que dispongan de una ventaja competitiva en términos tecnológicos como estas, tienen

posibilidades de éxito mucho mayores. Asimismo, existen muchas tendencias tecnológicas que impulsan estos procesos como el *big data* y *machine learning* (BBVA, 2017).

Tabla 1. Principales Sectores de las Start-ups

Sector	Prototipo MVP	Sector	Producto lanzado	Sector	Scaleups	Sector	Negocio Consolidado
AgroTech	3,1%	AgroTech	3,3%	Fintech	8,5%	Desarrollo de software	14,3%
Consumo	2,4%	Consumo	2,9%	Educación	7,4%	Impacto Social	11,1%
Datos y analítica	2,8%	Datos y analítica	3,8%	Consumo	7,1%	Educación	7,9%
Desarrollo de Software	5,9%	Desarrollo de Software	5,5%	Desarrollo de software	4,1%	Healthcare	7,9%
Educación	6,2%	Educación	6,3%	Soluciones logísticas	3,8%	Fintech	6,3%
Fintech	6,7%	Fintech	7,9%	Datos y analítica	3,6%	Datos y analítica	4,8%
Healthcare	6,8%	Healthcare	6,3%	Healthcare	3,6%	Legal	4,8%
Impacto Social	3,4%	Impacto Social	3,4%	Impacto Social	3,6%	Real estate	3,2%
Medios y .com	2,5%	Movilidad urbana	2,4%	Real Estate	3%	Turismo	3,2%
Prevención y diagnóstico médico	3,1%	Servicios de productividad	2,8%	Servicios de producción	3%	Solución de inversión	3,2%

MVP: Acrónimo del concepto en inglés producto mínimo viable

Fuente: Elaboración propia a partir de Mapa de emprendimiento South Summit, (2022)

Por último, el envejecimiento de la población, el aumento de las enfermedades crónicas y la proliferación de la tecnología ha aumentado exponencialmente el número de *start-ups* especializadas en salud. Gracias a dispositivos portátiles que monitorean los parámetros humanos, es posible obtener información muy relevante sobre el estado de salud de los individuos. Además, los avances en el modelo de atención médica motivado por la tecnología y las aplicaciones móviles, generan un aliciente para los inversionistas en este campo (Carazo, 2018).

El análisis presentado anteriormente, coincide con el último mapa de emprendimiento South Summit 2022, que sitúa a *Fintech*, *SaaS Health* y *Foodtech* como los tres sectores más importantes. A estas tres industrias prioritarias le siguen el desarrollo de *software*, *e-commerce*, impacto social, *agroTech*, data y analítica (Mapa del Emprendimiento South Summit, 2022).

Otro ranking, realizado por AticcoLab, a través de su programa de aceleración y corporativo, sitúa en el último año a *wellnes y health*, *LegalTech*, *e-commerce*, *sportstech*

y *travel* como los cinco sectores más importantes y donde residen más *start-ups* de nueva creación (AticcoLab, 2022).

4.5 DEFINICIÓN DE PACTOS PARASOCIALES

La complejidad del tráfico jurídico ha llevado al establecimiento de un estricto régimen normativo para asegurar que la sociedad respete el ordenamiento jurídico, el orden público y los intereses legítimos de terceros y socios mediante el establecimiento de normas imperativas que limiten la autonomía de las partes (Henaó, 2013).

En este contexto de rigidez, es donde se incorporan los pactos parasociales, calificados como operaciones negociales entre los socios o con terceros que buscan integrar y modificar la disciplina societaria (Fernández, 2007). Pese a su indiscutible uso en el ámbito societario, los acuerdos parasociales no cuentan con una regulación uniforme por lo que no existe una definición legal de los mismos (Martínez, 2017).

No obstante, existen algunas referencias a esta realidad en nuestro ordenamiento jurídico, especialmente la Ley de Sociedades de Capital en su artículo 29 dispone que los pactos que se mantengan reservados entre los socios no serán oponibles a la sociedad (BOE, 2010). Asimismo, el Real Decreto 171/2007 de 9 de febrero, por el que se prevé la publicidad de los protocolos familiares establece una definición sectorial, sin embargo, la naturaleza de esta norma impide que pueda extenderse a otros acuerdos (BOE, 2007).

Por esta razón, numerosos autores y estudiosos del derecho se han ocupado de esta cuestión y han tratado de ofrecer una definición a esta realidad. Del mismo modo, son muchas las sentencias que han intentado concretar este concepto.

Así pues, los pactos parasociales son acuerdos con eficacia relativa o *inter partes*, que pretenden regular los extremos no incluidos dentro del ámbito estatutario (Luceño, 2010). Por otro lado, Farenga sostiene que se trata de una fórmula negocial funcionalmente ligada al contrato de sociedad como fenómeno asociativo de carácter económico (Farenga, 2011).

Del mismo modo, Paz-Ares dispone que los pactos extraestatutarios son convenios adoptados por la totalidad o parte de una sociedad, o entre estos y terceros, para concretar, completar o modificar sus relaciones internas y las relaciones legales o estatutarias que las rigen (Paz-Ares, 2003).

Por su parte, la destacada jurisprudencia del Tribunal Supremo se pronunció sobre esta cuestión en 2016 refiriéndose a los pactos parasociales como: “Aquellos acuerdos mediante los cuales los socios pretenden regular, con la fuerza del vínculo obligatorio entre ellos, aspectos de la relación jurídica societaria sin utilizar los cauces previstos en la ley y los estatutos” (STS, 2016).

La razón de ser de los pactos parasociales varía dependiendo de aspectos como las cláusulas incorporadas, los suscriptores, el sector en que la sociedad opera o la etapa en la que se encuentran. En la mayoría de los casos, estos acuerdos son cruciales puesto que, debido a la rigidez de las normas y las formalidades existentes en nuestro ordenamiento, no es posible integrar en los estatutos de la sociedad la multitud de cuestiones implícitas en un proyecto empresarial (Carloza, 2018).

En consecuencia, resulta lógico que los pactos parasociales sean ampliamente empleados en el ecosistema *start-ups* dado que la digitalización de la economía ha elevado exponencialmente el número de esas sociedades (Solans, 2019). Sin embargo, invertir en *start-ups* tiene ciertas peculiaridades derivadas de su naturaleza como son el alto riesgo, las formas alternativas de financiación, así como la dependencia hacia los socios fundadores (Solans, 2019).

Estas especialidades crean inevitablemente un conflicto de intereses entre los socios fundadores, que aportan los conocimientos y la tecnología que sustenta la constitución de la empresa y los inversores que aportan el capital necesario para el crecimiento y desarrollo de las *start-ups* (Solans, 2019).

Esta controversia ha llevado a los socios a buscar una serie de garantías legales para proteger sus intereses, las cuales son flexiblemente otorgadas por los pactos parasociales conforme a la autonomía de la voluntad de las partes, más allá de los límites impuestos por las reglas societarias en los estatutos (Solans, 2019).

4.6 TIPOS DE PACTOS PARASOCIALES

Las *start-ups* suelen adoptar la forma de sociedad de responsabilidad limitada, debido a que esta figura presenta una menor exigencia de capital inicial y un régimen jurídico más flexible. Así pues, la amplia variedad de pactos parasociales se condensan en la siguiente clasificación: pactos de organización, pactos de relación y pactos de atribución (Solans, 2019).

Pactos de Organización

De acuerdo con el Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital, los acuerdos societarios deben adoptarse por mayoría de votos, lo que significa que un socio minoritario dentro de una sociedad limitada, como una *start-up*, legalmente no tiene derecho a designar miembros en el Consejo, ni ningún derecho de veto, salvo que posea una participación de al menos un tercio del capital (Solans, 2019).

En este contexto, se establecen los pactos de organización con el fin de regular las cuestiones que inciden directamente en la esfera societaria, siendo estos los más conflictivos jurídicamente (Paz-Ares, 2003). Su denominación parte de que expresan la voluntad de los socios de reglamentar la organización, el funcionamiento y el sistema de toma de decisiones de la sociedad (Paz-Ares, 2003).

Cabe resaltar, que esta tipología de pactos tiene como finalidad el control de la sociedad, ya sea para concentrarlo, distribuirlo o transferirlo. Una de las negociaciones clave dentro de esta modalidad es la composición del órgano de administración de las mayorías reforzadas y los derechos de veto de los socios minoritarios. Estos pactos suelen instrumentarse jurídicamente a través de convenios y sindicatos de voto (Paz-Ares, 2003).

Por una parte, los socios fundadores buscarán mantener su autonomía en la gestión del proyecto, mientras que los socios inversores obtendrán una protección superior a la prevista legalmente, incorporando en el pacto de socios una serie de derechos, entre los que destaca el derecho a designar un determinado número de miembros en el Consejo de Administración de la *start-up* (Solans, 2019).

Asimismo, los socios inversores pueden tener intereses con respecto a los asuntos a tratar en el Consejo de Administración. Por consiguiente, los pactos parasociales permiten a los socios inversores intervenir en los acuerdos que pueda implicar una desviación del negocio de la *start-up* respecto al plan previsto, o cualquier decisión que afecte a la tecnología de la sociedad, desviaciones del *business plan*, aumentos de capital y aprobación de contratos estratégicos (Solans, 2019).

Conviene enfatizar que esta modalidad de pacto presenta a su vez una amplia variedad de subtipos tales como pactos interpretativos de las normas estatutarias, pactos sobre la composición del órgano de administración, pactos sobre la política a desarrollar por la

compañía, pactos restrictivos de las competencias de los administradores, pactos de arbitraje para deshacer situaciones de bloqueo o *deadlock*, pactos sobre la información que deben proporcionar los socios, pactos sobre la contratación de socios y pactos sobre la disolución de la sociedad (Paz-Ares, 2003).

Pactos de Relación

Se establecen con el objeto de regular las relaciones recíprocas entre los socios y por tanto no tienen consecuencias jurídicas en el ámbito societario. Por regla general, estos acuerdos solo vinculan a los socios que participan en ellos y se caracterizan por su neutralidad frente a la sociedad (Henaó, 2013).

Esta tipología de pacto se puede observar en diferentes supuestos, como en los pactos de permanencia, ya que el crecimiento y la sostenibilidad de cualquier *start-up* dependerá en gran medida de los conocimientos estratégicos aportados por los socios fundadores.

Por su parte, el desarrollo de esta tipología de empresas suele llevar implícito un alto grado de riesgo, e incluso en ocasiones las *start-ups* pueden verse inmersas en una situación de bloqueo. Ambas posibilidades sitúan al socio inversor en una posición de vulnerabilidad, la cual merece cierta protección. De este modo, mediante el pacto de relación el socio inversor invoca su derecho para poder deshacerse de su participación en la sociedad en cualquier momento (Solans, 2019).

Además del derecho de salida para el socio inversor, también resalta el derecho de arrastre o *drag-along* y el derecho de acompañamiento o *tag-along*. El primero se caracteriza por ser una protección del socio mayoritario para salvaguardar el valor de su inversión, posibilitando la venta de la totalidad del capital a un tercero sin que un minoritario lo bloquee (Solans, 2019).

Como contrapartida, el derecho de acompañamiento comprende la protección del accionista minoritario, para que este pueda beneficiarse de las ventajas alcanzadas entre otro socio y un tercero. En el ámbito de las *start-ups* este derecho también puede resultar de utilidad para proteger a los socios inversores en el caso de que el principal socio gestor decida abandonar el proyecto y vender su participación, dejando al inversor resignado a trabajar con un equipo gestor en el que no confía (Solans, 2019).

Asimismo, los acuerdos de relación establecen una amplia variedad de obligaciones tales como, obligaciones de no incrementar la participación del capital por encima de un

porcentaje concreto, obligaciones de ceder o de adquirir participaciones de acuerdo con unas condiciones concretas, cláusulas de redistribución de dividendos, cláusulas de cobertura de las pérdidas de unos socios y cláusulas de valoración entre otras. Como puede deducirse, lo característico de estos pactos es que no inciden jurídicamente en la esfera social (Paz-Ares, 2003).

Recientemente, han surgido varias fórmulas dentro de esta modalidad de pacto parasocial con la finalidad de retener el talento de los socios fundadores y de otros empleados claves. Así pues, la remuneración de estos estaría directamente vinculada a la evolución y crecimiento de la sociedad a través de planes de remuneración como los *stocks options* y las *phantom shares*, siendo estos los más utilizados en España (Solans, 2019).

Los planes de *stock options* son aquellos sistemas de compensación dirigidos a los empleados, directivos o administradores, otorgándoles el derecho a adquirir participaciones de una *start-up* durante un periodo de tiempo y a un precio de ejercicio específico (Torres, 2019). Estos planes están dotados de una gran flexibilidad dado que no disponen de una regulación específica en nuestro ordenamiento jurídico (Solans, 2019).

Por otra parte, los *phantom shares*, también conocidas como las acciones fantasmas, surgen como una evolución de los *stocks options*. A través de este sistema de retribución variable, se otorgan a los beneficiarios derechos económicos sobre el valor de la participación de la *start-up* (Marqués, 2019).

Entre las principales ventajas que presentan estos planes resalta la ausencia de regulación legal por lo que disponen de una gran flexibilidad como los *stocks options*, además no implican la entrada de nuevos socios en el capital de la *start-up* por lo que se evita la fragmentación del control y finalmente presentan un régimen fiscal más ventajoso con respecto a los *stocks options* (Marqués, 2019).

Pactos de Atribución

Los pactos de atribución se definen como aquellos acuerdos pactados en beneficio de la sociedad, mediante los cuales los signatarios se comprometen a cumplir una serie de obligaciones. Un rasgo distintivo de esta modalidad de pacto radica en que el impacto del acuerdo sobre la esfera social es favorable (Paz-Ares, 2003).

Existen numerosos ejemplos de obligaciones características en este tipo de pactos, como las obligaciones de financiación y de prestación de servicios a las *start-ups*. En particular, estas son muy significativas ya que las empresas emergentes a menudo presentan dificultades para acceder a la financiación tradicional. Por esta razón, las *start-ups* se ven obligadas a recurrir a otras fuentes de financiación como los *Business Angels*, los fondos de capital de riesgo y plataformas de *equity crowdfunding* (Castro, 2019).

Estas entidades emplean los aumentos de capital dinerarios a través de rondas de financiación a cambio de participación y los préstamos convertibles en aumento de capital por compensación de créditos como mecanismos para inyectar capital a las *start-ups* (Castro, 2019).

En este escenario, los financiadores encuentran una gran problemática motivada por la indeterminación del valor de la *start-up*, por lo que las obligaciones establecidas en el pacto de atribución permiten otorgar ciertas garantías de protección contractual a estos sujetos. Con todo, la *start-up* necesariamente debe ser parte de estos contratos para tener una acción directa en caso de incumplimiento por estas entidades (Solans, 2019).

Del mismo modo, los derechos de propiedad industrial e intelectual son de vital importancia para las *start-ups* y para los inversores, puesto que los mismos conforman un elemento esencial para la sociedad. Por ese motivo, en los pactos de atribución es común incluir declaraciones y garantías con respecto a esos activos, así como una previsión de los resultados generados (Solans, 2019).

Conviene enfatizar que esta modalidad de pactos agrupa a su vez dos pactos que son fundamentales para cualquier tipo de *start-up*: los pactos de no competencia y los pactos de exclusividad (González, 2018).

Los acuerdos de no competencia surgen con el objeto de salvaguardar los conocimientos necesarios para el desarrollo de la *start-up*, en caso de una salida inoportuna por parte de los socios fundadores de la sociedad, la cual podría ser perjudicial para la empresa (Solans, 2019).

Por medio de esta protección establecida por convenio, se impone la obligación a los socios afectados de no ser titulares de ningún negocio que pueda competir de forma directa o indirecta con la empresa, durante un cierto periodo de tiempo después de su salida (González, 2018). Normalmente esta exigencia suele ir acompañada de la

obligación de no contratar personal de la *start-up* con el fin de evitar una fuga de los principales empleados (Solans, 2019).

Los pactos de exclusividad, a su vez, establecen diversas obligaciones dirigidas a los socios fundadores y trabajadores, ordenando una dedicación exclusiva a la actividad establecida por la *start-up* en lo que respecta al marco de la relación laboral y mercantil. Esta obligación puede ser absoluta, impidiendo cualquier otro tipo de relación laboral, o bien relativa, limitada al ámbito de actuación de la *start-up*. También es común que se recojan excepciones a las obligaciones privativas, como las actividades docentes, así como otras actividades mercantiles desarrolladas previamente por los socios (Solans, 2019).

4.7 VENTAJAS DE LOS PACTOS PARASOCIALES EN LAS *START-UPS*

Los pactos parasociales son un elemento esencial para las *start-ups*, ya que funcionan como marco principal para regular las relaciones entre sus socios y con la propia sociedad, en vista de las limitaciones para transponer determinados acuerdos a los estatutos de la sociedad (Solans, 2019).

Una de sus principales ventajas es que los pactos extraestatutarios permiten escapar de la rigidez impuesta en las normas societarias y otorgar una mayor flexibilidad para solventar cuestiones no establecidas en los estatutos, además de complementar las relaciones internas, legales o estatutarias de la compañía (Aguilar, 2019).

Asimismo, los pactos parasociales brindan una protección básica al inversor o accionista minoritario que normalmente presenta mayores dificultades para influir de manera efectiva en una empresa. De este modo, los pactos parasociales permiten que los socios minoritarios tengan influencia en las decisiones sociales, ya que, a diferencia de las reglas de voto en mayoría contempladas en la Ley de Sociedades de Capitales o los estatutos sociales, el pacto parasocial al ser *inter partes* requiere para su modificación un consenso unánime de los firmantes del pacto original (Toda & Nel-lo, 2022).

Conviene señalar que pese a la estandarización que ha surgido en relación con los acuerdos existentes y las cláusulas incluidas, estos mecanismos permiten adaptarse a la constante evolución que atraviesan las *start-ups*, así como a los cambios en su estructura de capital (Solans, 2019).

En lo que respecta a su libertad contractual, debemos tener en cuenta el artículo 1258 del Código Civil, el cual dispone que: “Los contratos se perfeccionan por el mero consentimiento, y desde entonces obligan, no sólo al cumplimiento de lo expresamente pactado, sino también a todas las consecuencias que, según su naturaleza, sean conformes a la buena fe, al uso y a la ley” (BOE, 1889, pp.192).

De este precepto se deduce que los pactos parasociales están sometidos exclusivamente a las normas generales del derecho, al contrario que los acuerdos estatuarios, en los que prima las reglas imperativas del derecho de sociedades (Aguilar, 2019). Por lo demás, estos convenios se caracterizan por su autonomía e independencia, por lo que cualquier modificación, extinción o incluso nulidad del contrato no afectaría a la empresa, lo que significa que las consecuencias de su incumplimiento solo perjudicarían a los firmantes (Aguilar, 2019).

4.8 LÍMITES DE LOS PACTOS PARASOCIALES EN LAS *START-UPS*

Pese a la amplia aceptación que presentan los pactos parasociales en la actualidad, su figura sigue siendo controvertida con respecto a dos cuestiones: la validez y sobre todo la eficacia (Paz-Ares, 2011).

Con respecto a la validez, el hecho de que las disposiciones reconozcan la validez general de los pactos parasociales no implica que cualquier tipo de acuerdo establecido entre los socios sea válido (Paz- Ares, 2011). En efecto, para que un pacto social sea válido deberá reunir los requisitos esenciales dispuestos en el artículo 1261 del Código Civil en lo relativo al consentimiento, objeto y causa, y además deberá respetar los límites de la autonomía de la voluntad recogidos en el artículo 1255 del Código Civil, esto es, el respeto a la ley, la moral y el orden público (Aguilar, 2019).

En este sentido, los pactos que incluyan cláusulas abusivas, los que manifiesten de forma clara intereses contradictorios con respecto a los intereses de la *start-up* o aquellos que impidan de forma sistemática el reparto de beneficios serán considerados pactos ineficaces (Aguilar, 2019).

En cuanto a la cuestión de la eficacia, cabe recordar que a diferencia de los estatutos sociales los cuales gozan de una eficacia *erga omnes*, los pactos parasociales disponen de eficacia *inter partes*, es decir, que en principio sólo son eficaces para los socios que lo

han suscrito, quedando al margen la propia sociedad y los socios que no lo han firmado (Staff Legal, 2015).

Dado que se trata de un derecho entre las partes, en caso de que alguno de los firmantes incumpla, los socios pueden utilizar las herramientas previstas por el derecho común para exigir su cumplimiento a la otra parte (Staff Legal, 2015).

Sin embargo, la problemática surge cuando el incumplimiento proviene de la propia sociedad, o de otros socios no firmantes, puesto que de acuerdo con el artículo 29 de la Ley de Sociedades de Capital “Los pactos que se mantengan reservados entre los socios no serán oponibles a la sociedad” (Cuatrecasas, 2022).

En particular, el hecho de que los pactos parasociales no sean oponibles a la sociedad, implica que ni la sociedad puede hacer efectivos estos pactos frente a los socios, ni los socios pueden hacerlo efectivos para la sociedad (Pérez, 2012). Esto implica una gama de consecuencias potencialmente problemáticas: el pacto extraestatutario no es vinculante para los miembros y órganos de la sociedad, no es vinculante para los nuevos socios de la sociedad, imposibilidad de hacer valer el pacto parasocial frente a terceros, así como incapacidad para utilizar los instrumentos de *enforcement* de la sociedad, es decir, el derecho de las sociedades para sancionar cualquier tipo de incumplimiento del pacto.

Para abordar esta situación en el ámbito de las *start-ups*, nuestra doctrina más reciente coincide en la posibilidad de inscribir en los estatutos sociales, las obligaciones establecidas en el pacto parasocial que sean particularmente relevantes para la *start-up*, para dotarlas de una eficacia reforzada (Solans, 2019). De esta manera, en caso de incumplimiento, la sociedad podría excluir al socio o exigirle el pago de alguna cláusula penal si así se hubiese previsto en los estatutos.

De igual forma, la inscripción de esas obligaciones podría ser muy útil en el seno de las *start-ups* puesto que la existencia del pacto social quedaría reflejada en los estatutos de la sociedad, otorgándole cierta publicidad (Solans, 2019).

5. CASO DE ESTUDIO: OASIS ANALÍTICA

5.1 ORIGEN DE LA *START-UP*

La *start-up* Oasis Analítica es una empresa de análisis de datos dirigida a las explotaciones agrícolas, con el objetivo de simplificar y transformar su gestión, proporcionando una mayor rentabilidad y eficacia del trabajo.

La idea de negocio de Oasis surgió por la necesidad de aplicar la amplia tecnología existente a la agricultura. Los socios que formaron parte de esta iniciativa poseían amplios conocimientos tecnológicos, ya que sus estudios estaban fundamentados en la industria aeronáutica, tecnológica e industrial. Sin embargo, uno de los fundadores era consciente de que toda la tecnología existente, la cual era utilizada en otras áreas, en el campo estaba siendo desaprovechada.

En concreto, no existía ningún tipo de digitalización para la gestión de operaciones, las cuales son fundamentales para cualquier tipo de explotación agraria. De este modo, la digitalización permitiría obtener algoritmos de las prácticas que producen mejores resultados, conectarlos con otros indicadores externos y obtener conclusiones basadas en contrastes de información.

Así nació Oasis Analítica en enero de 2018, un *software* de gestión para la agricultura materializado con el desarrollo de un producto, una aplicación móvil que permite organizar todas las tareas diarias de una explotación agraria. Por otra parte, la empresa dispone de una consultoría analítica para examinar los datos obtenidos y en base a ellos ofrece la solución más efectiva a sus clientes.

Como refleja su filosofía, Oasis brinda un servicio personalizado en consonancia con la experiencia y conocimiento de la empresa, generando las herramientas necesarias para potenciar al máximo el negocio, ya que el éxito de un gran proyecto comienza comprendiendo el funcionamiento de los procesos.

Para alcanzar esa meta, Oasis ofrece una estrategia equilibrada de mejora digital de los procesos, con un desarrollo acorde a las necesidades de la empresa y un diseño escalable que permita una mejora continua.

5.2 COMPOSICIÓN DE LA *START-UP*

Actualmente, la *start-up* Oasis Analítica se encuentra en la fase *early stage*, es decir, la empresa ha alcanzado la fase de equilibrio ya que sus ingresos han igualado sus gastos. De acuerdo con Francisco López, socio fundador de Oasis, lograr esta etapa es indicio de que la compañía está creciendo, dispone de capacidad para atraer a sus propios clientes y previsión de futuro.

Conviene enfatizar que esta etapa es crucial, puesto que las necesidades monetarias son mayores y la empresa debe conseguir el capital necesario para seguir generando recursos, así como atraer nuevos profesionales. Con respecto al personal, entre socios, trabajadores y proveedores, la *start-up* cuenta con 15 empleados.

Socios fundadores

- Guillermo Gutiérrez: Ingeniero industrial y agricultor, CEO de Gudel Agro y SLM, Executive en empresa multinacional líder del sector industrial con sólida experiencia internacional en múltiples áreas empresariales.
- Sergio Alcantarilla: Ingeniero industrial con amplia experiencia profesional internacional, CEO y Consejero Delegado de ACC, empresa cotizada en bolsa.
- Antonio Franco: Doctor ingeniero agrónomo, profesor titular en el área de Ingeniería Agroforestal de la Universidad de Sevilla, con experiencia de campo sólida en gestión de fincas agrícolas.
- Francisco López: Ingeniero de telecomunicaciones, con sólida experiencia internacional en desarrollo e implantación de soluciones para la digitalización empresarial, exdirector del departamento de I+D de TechM España.
- Sergio Collado: Ingeniero químico y agricultor, executive MBA. Experto en Gestión de Proyectos Internacionales por la UNIA, con sólida experiencia en proyectos de I+ D y optimización de procesos industriales.
- Pablo García: Ingeniero técnico industrial, experto en robótica y digitalización con sólida experiencia en diseño industrial, implantación sistemas lean y mejoras de eficiencia productiva de sistemas.

Además de los tres fundadores y los tres socios que se han adherido posteriormente, la *start-up* cuenta con dos personas contradas a jornada completa y varias empresas

subcontratadas: una empresa de marketing, una empresa de desarrollo y apoyo y una empresa de asesoría económica y jurídica.

5.3 PÚBLICO OBJETIVO

El *software* dispensado por Oasis Analítica está dirigido principalmente a 5 tipos de usuarios: agricultores, asesores agrícolas, empresas agrícolas, empresas de servicios y cooperativas.

Para los agricultores, Oasis ofrece una herramienta clave para mejorar los resultados de sus cultivos, así como reducir costes mediante la automatización de tareas y el control de la información de los cultivos.

Asimismo, el *software* de gestión de cultivos brinda información meteorológica para planificar las tareas en los días adecuados, centraliza la información para tenerla disponible en cualquier momento y lugar. Adicionalmente, al finalizar una campaña permite crear y exportar resúmenes e informes con los datos más relevantes y localizar todas las fincas de forma rápida y sencilla.

Esta operatividad también resulta muy útil para los asesores agrícolas puesto que el uso de la aplicación permite mejorar la comunicación y eficiencia de su asesoramiento, pudiendo enviar las incidencias y recomendaciones de las explotaciones de sus clientes y registrar las visitas, seguimiento del cultivo y su estado fenológico.

En cuanto a las empresas agrícolas, la tecnología ofrecida por Oasis posibilita el registro de operaciones y tratamiento, obteniendo una planificación más sofisticada de la explotación y control de los cultivos.

De igual modo, se proporcionan otras funcionalidades esenciales para esta categoría de empresas como el control de insumos y *stocks* registrando las entradas y salidas para un mayor control, centralizando la información en cualquier momento y lugar y localizando todas las fincas de forma rápida y sencilla.

Para las empresas de servicios agrícolas, la tecnología de Oasis permite mejorar la comunicación entre la empresa y los clientes, así como centralizar toda la gestión de la empresa, generando un mayor valor para los clientes a la vez que se automatizan las operaciones.

Así pues, el programa para la gestión de servicios agrícolas permite reducir los costes administrativos y mejorar el control de las aportaciones, lo que permite diferenciarse de la competencia y aportar mayor utilidad por medio de la aplicación.

Para terminar, Oasis dispone de un servicio especializado para los cooperativistas. La competitividad en el campo cada vez es mayor, por lo que es necesario adaptarse a la creciente burocracia y a la subida de costes. A todo ello se suma la revolución digital, por lo que Oasis ofrece un servicio para ayudar a las cooperativas mediante herramientas digitales fáciles, prácticas y económicas.

Por medio del *software* de gestión para cooperativas, podrá alcanzarse una comunicación más directa entre técnicos, agricultores y trabajadores, localizar todas las fincas de forma rápida, disponer de toda la información en cualquier momento y lugar, mejorar la gestión de insumos y *stocks*, además de realizar informes y resúmenes de las campañas con los datos más relevantes de los cultivos y explotaciones.

5.4 OPERATIVIDAD

Oasis Analítica es un *software* todo en uno que facilita la gestión agrícola, caracterizado por ofrecer principalmente 5 funcionalidades: control de costes, geolocalización de fincas, control de insumo y *stock*, cuaderno de campo y planificación de tareas.

En el sector agrícola es fundamental llevar a cabo un control del coste de producción, ya que la calidad de la campaña dependerá de los gastos agrícolas. El control de costes se lleva a cabo a través del registro de la totalidad de gastos, permitiendo obtener resúmenes e informes de los cultivos para conocer los gastos y saber que cultivos y parcelas son más rentables. La ventaja que ofrece Oasis es que esa información es accesible en todo momento a través de cualquier dispositivo móvil, portátil o tablet.

Asimismo, la localización de las fincas es el primer paso para iniciar la digitalización de las explotaciones agrarias. A través del *software* proporcionado por Oasis, los agricultores pueden realizar un seguimiento instantáneo de todo lo que ocurre en sus fincas mediante la aplicación, tales como incidencias, visitas, tareas, cuidados de cultivos, cosecha y transporte.

Con respecto al control de inventario, la aplicación ofrece un servicio para garantizar la cantidad adecuada de inventario sin aumentar los gastos y la carga administrativa. Oasis

posibilita la simplificación de este proceso de forma automatizada y sencilla, registrando las entradas y salidas de producto, obteniendo un mayor control y visibilidad del inventario, administrando las existencias con precisión y evitando la rotura de stock.

Otra de las funcionalidades que proporciona Oasis es un cuaderno de campo agrícola digital, que permite gestionar las tareas, costes e incidencias de la explotación. El registro automatizado permite ahorrar tiempo, ver las anotaciones de todas las fincas, introducir los datos directamente desde el campo, reducir errores y eliminar los costes administrativos.

Finalmente, Oasis aporta una planificación mejorada para las actividades de cada cultivo, pudiendo establecer ordenes de trabajo y controlar la planificación de todos los cultivos desde un único lugar. Esta funcionalidad permite optimizar la planificación de los cultivos, realizar un seguimiento de todas las actividades y aumentar la eficiencia del equipo de trabajo.

5.5 FICHA RESUMEN DE LA EMPRESA OBJETO DE ESTUDIO

Tabla 2. Ficha Resumen de Oasis Analítica

Razón Social	OPTIMAL ARTIFICIAL SOCIAL INTELLIGENCE SOLUTIONS SL.
Identificación	Código NIF: B90361221
Forma Jurídica	Sociedad Limitada
Localización	Calle Charles Darwin (ED BOGARIS), S/N – PLT B 41092 Sevilla
Capital Social	43.000 €
Fecha de constitución	26/01/2018
Director Ejecutivo	Don Francisco José López Alarcón
Estado	Activa
Cuentas Disponibles	NC
Número de empleados	15
Indicador Independencia BvD	U
Número de accionistas y participadas	6
Clasificación sectorial	Código(s) CNAE 2009: 6209- Otros servicios relacionados con las tecnologías de la información y la informática Código(s) NACE Rev. 2: 6209- Otros servicios relacionados con las tecnologías de la información y la informática Código(s) CAE Rev.3: 6209- Other information technology and computer service activities Código(s) US SIC: 7375- Information retrieval services, 7379- Computer related services, not elsewhere classified NAICS 2017 code(s): 541519- Other computer related services

Fuente: Elaboración propia a partir de SABI: Sistema de Análisis de Balances Ibéricos e información facilitada por la empresa (2023)

6. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Los resultados obtenidos de la entrevista realizada a Francisco López parecen evidenciar la eficacia de los pactos parasociales en las *start-ups*, pero con ciertas limitaciones y matizaciones.

Para empezar, los pactos parasociales son ampliamente conocidos por otorgar flexibilidad en el ámbito societario y por proporcionar herramientas para superar los conflictos entre los socios e inversores.

En el caso de Oasis Analítica, el pacto extracontractual se configuró a la inversa, primero se hizo un contrato elevado a público y posteriormente se conformó el acuerdo para proteger las implicaciones de la empresa con vistas a una posible inversión externa. De este modo, según expone el socio fundador, se consigue una protección más extensa que la otorgada por el estatuto limitada a definir el reparto de acciones en el grupo societario.

Con respecto a las tipologías de pactos parasociales, los estudios anteriores sostienen que las empresas pueden disponer de tres modalidades de pactos: pactos de organización, pactos de relación y pactos de atribución. En el caso que nos ocupa, la *start-up* Oasis cuenta con un único pacto que abarca las tres tipologías.

En cuanto a los pactos de relación, se entiende que esta modalidad otorga una mayor protección a los inversores debido al alto riesgo que conlleva las inversiones en *start-ups*. No obstante, los socios de Oasis consideran que los pactos parasociales no reducen el riesgo de inversión, pero sí los riesgos de disputa entre accionistas e inversores, ya que estas cláusulas brindan una protección mayor.

Asimismo, en la entrevista se preguntó sobre las recientes formulas dentro de los pactos de relación para retener el talento, como los *stocks options* y las *phantom shares*. Actualmente, ambas cláusulas no están incluidas en el pacto parasocial de Oasis, pero desean incorporarlas a través de penalizaciones o premios para preservar el talento con vistas al futuro, ya que hay perfiles que son principales para la *start-up*, sobre todo en un estado embrionario.

En relación con los pactos de atribución estos se caracterizan por ser acuerdos pactados en beneficio de la sociedad, mediante los cuales los signatarios se comprometen a cumplir una serie de obligaciones. En Oasis, las cláusulas incorporadas en el pacto

extracontractual permiten que los financiadores estén protegidos y puedan acogerse a las cláusulas reflejadas en el acuerdo.

De igual forma, los pactos de atribución son fundamentales para preservar los derechos de propiedad industrial e intelectual de las *start-ups*. A este respecto, Oasis dispone de cláusulas de confidencialidad para que no se pueda utilizar los activos inmateriales de Oasis mientras perdure su existencia. El motivo reside en que la *start-up* es una empresa de base tecnológica, por lo que su existencia depende de la tecnología analítica.

Igualmente, los pactos de atribución ofrecen cláusulas de no competencia para salvaguardar los conocimientos necesarios para el desarrollo de la *start-ups*, reportando una gran utilidad. En el caso de Oasis es así, puesto que el pacto parasocial impide que los socios puedan trasladarse a la competencia en el plazo de dos años mientras siga existiendo la empresa.

Durante la entrevista, también se discutió acerca de las ventajas que reportan los pactos parasociales. Gran parte de los estudiosos del derecho argumentan que los pactos de socios son un elemento esencial, puesto que funcionan como marco principal para regular las relaciones entre sus accionistas y con la propia sociedad en vistas de las limitaciones para transponer determinados acuerdos a los estatutos.

A tal efecto, el pacto parasocial establecido en Oasis permite superar la rigidez impuesta en las normas societarias y otorgar mayor flexibilidad, ya que puede usarse en caso de emergencia pudiéndose pactar lo que sea necesario siempre y cuando esté amparado por ley. De esta forma, según afirma Francisco López, el pacto de socios facilita la adaptación a circunstancias futuras que de otro modo quedarían excluidas del estatuto social.

Por otra parte, el análisis teórico sostiene que los pactos parasociales permiten que el accionista minoritario pueda influir de forma más efectiva en la empresa. En tal sentido, Oasis constata que durante un proceso de inversión los accionistas suelen imponer más su opinión debido a que poseen una participación mayor. Por contra, el pacto parasocial proporciona a los accionistas minoritarios mayor influencia para formar parte de las decisiones de la empresa.

En particular, Oasis cuenta con varios accionistas y cada cual presenta porcentajes muy distintos, por lo que las decisiones se toman por mayoría simple y no en base a las acciones.

Finalmente, se sostiene que una de las mayores ventajas de los pactos parasociales es que mediante la flexibilidad que estos aportan consiguen adaptarse a la evolución constante de la empresa.

En este sentido, Oasis considera que los pactos parasociales permiten ajustarse a situaciones futuras, como la inversión en un negocio distinto. Estas cuestiones pueden abordarse en una reunión modificando el pacto parasocial, evitando así el tedioso proceso que implica el estatuto social, el cual debe volverse a redactar, aprobarse en la junta general de accionistas, firmarse por el notario e inscribirse en el Registro Mercantil.

Con respecto a las barreras y limitaciones que presentan los pactos parasociales, es cierto que en la actualidad esta figura sigue siendo muy controvertida respecto a su validez y sobre todo su eficacia. Los socios de la *start-up* Oasis argumentan que esa controversia es real ya que en un pacto privado no se puede plasmar cualquier cuestión. Es fundamental contar con asesoramiento legal para que la ejecución del acuerdo se realice con vistas a una elevación a público.

Otro aspecto analizado por los estudiosos de esta materia es la eficacia, en concreto, los pactos parasociales gozan de una eficacia *inter partes* a diferencia de los derechos establecidos en los estatutos que gozan de una eficacia *erga omnes*. En Oasis sostienen que en caso de disputa lo más eficaz es acudir a lo plasmado en los estatutos, puesto que lo elevado a público proporciona una mayor protección. En consecuencia, los socios de Oasis consideran que ante un problema el pacto parasocial presenta cierta incertidumbre en comparación con la certeza que aporta el estatuto social.

Para finalizar, se discutió acerca de la reciente idea que circula en el ámbito de las *start-ups* con respecto a la inscripción de los pactos parasociales en los estatutos para que en caso de incumplimiento se pudiese hacer efectivo y poder aplicar así algún tipo de sanción.

En este aspecto, el socio fundador Francisco López sostiene que podría ser una buena práctica incluir en los estatutos las partes más usuales de conflicto o mediación a modo de recomendación para otorgarles cierta publicidad, pero en ningún caso debería ser obligatorio.

7. CONCLUSIONES

El propósito de esta investigación ha consistido en analizar la eficacia y utilidad de aplicar los diferentes tipos de pactos parasociales a las empresas de nueva creación. De este modo, se ha realizado un estudio integral del fenómeno *start-ups*, profundizando en cada una de sus etapas de crecimiento con el objeto de determinar la influencia de los pactos parasociales sobre las mismas.

Los principales objetivos del presente proyecto eran entender en qué consiste y cómo funciona el fenómeno *start-up*, comprender la figura de los pactos parasociales, estudiando sus modelos y analizando cuáles son más apropiados en función del tipo de *start-up*, para finalmente determinar cuáles son las ventajas de emplear este tipo de acuerdo entre las *start-ups* y cuáles son sus límites.

En vistas del análisis y discusión de los resultados, se puede concluir que los objetivos planteados al inicio de la investigación se han logrado pues gracias a la investigación realizada nos hemos acercado más al fenómeno *start-ups* entendiendo la conexión existente entre estos acuerdos y las empresas de reciente creación.

En consecuencia, del estudio se pueden extraer las siguientes conclusiones:

Los pactos parasociales son un documento fundamental en el marco de las *start-ups*, ya que los mismos permiten regular las relaciones entre los socios y la propia sociedad de una forma flexible, ofreciendo una protección más extensa que la proporcionada por los estatutos.

Con respecto a las tipologías de pactos parasociales, si bien es cierto que cada modelo permite abordar situaciones diferentes, un solo pacto puede recoger disposiciones de las diversas tipologías, como cláusulas de retención de talento, las cuales son fundamentales para el desarrollo y crecimiento de la *start-up*, cláusulas de confidencialidad, con el objeto de preservar los activos inmateriales de una sociedad principalmente tecnológica y cláusulas de no competencia, para evitar que los socios puedan trasladarse a la competencia durante un cierto periodo de tiempo.

Según los resultados del caso de estudio, los pactos parasociales permiten superar la rigidez impuesta en la normativa societaria, por lo que una de las grandes ventajas es que son considerados una herramienta flexible para adaptarse a la constante evolución de las *start-ups*.

De igual forma, estos contratos permiten que los accionistas minoritarios puedan influir de forma más efectiva en las decisiones societarias, posibilidad que se limita por completo en los estatutos sociales.

A la luz de los resultados, la información acerca de los pactos parasociales muestra una verdadera controversia sobre su validez y eficacia. Por ello, para abordar cualquier cuestión es necesario actuar conforme a la normativa establecida, con vistas a que el pacto parasocial pueda quedar reflejado en los estatutos de la sociedad sin disponer de cláusulas abusivas.

A pesar de la amplia utilización de los pactos parasociales en el sector de las *start-ups*, los estatutos siguen brindando una mayor certidumbre en el tratamiento de los asuntos societarios. A tal respecto, podría ser una buena práctica incluir en los estatutos de la sociedad los pactos parasociales, especialmente en los temas más controvertidos.

8. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Abanca (2018). Abanca Innova: Las 5 etapas de una start-up explicadas con detalle. [Las 5 etapas de una startup, explicadas con detalle - ABANCA innova](#)

Aguilar. F. (2019). Larios Tres Legal: El pacto parasocial inversión (I). [PACTOS PARASOCIALES: INVERSIÓN \(I\) - Larios Tres Legal](#)

Blanc Braquehais. A. (2021). El impacto del COVID-19 a las cadenas de valor globales. Análisis completo y recomendaciones para un mundo post-pandemia. [Trabajo fin de grado, Universidad de Comillas]. [TFG - Blanc Braquehais Alvaro.pdf \(comillas.edu\)](#)

Blank, & Dorf, B. (2015). El manual del emprendedor: la guía paso a paso para crear una gran empresa (4a. ed.). Gestión 2000.

Carazo. J. (2018). Economipedia: Los mejores sectores para invertir en start-ups. [Los mejores sectores para invertir en startups \(economipedia.com\)](#)

Castro, I. (2019). De la start-up a la empresa. Piramide.

Cuatrecasas. Cuatrecasas: Despacho de abogados líder. [Sobre la eficacia de los pactos parasociales \(cuatrecasas.com\)](#)

Dobón. J. (2018). Kuombo: La mente de un emprendedor. [Jorge Dobón, la mente de un emprendedor - Kuombo](#)

Failory (2020). Failory: Startup Failure Rate: How many startups fail and why in 2023? [Startup Failure Rate: How Many Startups Fail and Why in 2023? \(failory.com\)](#)

Gil Figeroa, M., Pasache González, A. y Jiménez Pachamango. E. (2016). Emprende Innovando StartUp. Revista Lidera Facultad de Ciencias Contables, nº 96, pp. 1-4. [Vista de Emprende Innovando: Start Up \(pucp.edu.pe\)](#)

González. P. (2018). Ilp. Abogados: Exclusividad, no concurrencia, permanencia. Límites y requisitos. [Exclusividad, no concurrencia y permanencia. Límites y Requisitos \(ilpabogados.com\)](#)

Graham. P (2012). Startup= Growth. [Startup = Crecimiento - Paul Graham en Español](#)

- Henao, L. (2013). Los pactos parasociales. Revista de Derecho Privado, Universidad Externado de Colombia, n.º 25. pp. 179-217. [Redalyc.Los pactos parasociales](#)
- Ley 28/2022, de 21 de diciembre, de fomento del ecosistema de las empresas emergentes. Boletín Oficial del Estado, n.º 306, de 22 de diciembre de 2022, pp. 12-13. [BOE-A-2022-21739 Ley 28/2022, de 21 de diciembre, de fomento del ecosistema de las empresas emergentes.](#)
- López. J. (2019). Hipertextual: Silicon Valley antes de Google, Apple y Microsoft. [La historia de Silicon Valley antes de internet \(hipertextual.com\)](#)
- Marqués, B. (2019). Las acciones fantasma o phantom shares: un breve estudio jurídico sobre la participación virtual en el capital social. La Ley Mercantil, n.º 56.
- Montoya. M. (2016). Startup y Spinoff: definiciones, diferencias y potencialidades en el marco de la economía del comportamiento. Contexto, n.º 5, pp. 141-152. [Vista de Startup y Spinoff: definiciones, diferencias y potencialidades en el marco de la economía del comportamiento \(ugca.edu.co\)](#)
- Moreno. M. (2022). Business Insider: Sequoia se suma a las voces de alerta a las startups, “Esta vez no habrá una recuperación en V como en la pandemia”. [Sequoia, inversor de Apple, Google o Zoom, alerta a las startups | Business Insider España](#)
- Ortiz. D. (2015). ThinkBig: ¿Por qué nació ahí Silicon Valley? [Silicon Valley: de Fairchild a las tecnológicas actuales \(blogthinkbig.com\)](#)
- Pastor. J. (2020). Xakata: Los hijos de Fairchild Semiconductor: de los ocho traidores al germen actual de Silicon Valley. [Los hijos de Fairchild Semiconductor: de los 'ocho traidores' al germen de la actual Silicon Valley \(xataka.com\)](#)
- Paz-Ares, C. (2003). El enforcement de los pactos parasociales. Actualidad Jurídica Uría Menéndez, n.º 5. [03Candido.pdf \(uria.com\)](#)
- Real Decreto 171/2007, de 9 de febrero, por el que se regula la publicidad de los protocolos familiares. Boletín Oficial del Estado, 65, 16 de marzo de 2007, pp. 11254-11257. [BOE 065 de 16/03/2007 Sec 1 Pag 11254 a 11257](#)

- Real Decreto 171/2007, de 9 de febrero, por el que se regula la publicidad de los protocolos familiares. Boletín Oficial del Estado, 65, 16 de marzo de 2007, pp. 11254-11257.
- Real Decreto de 24 de julio de 1889, por el que se publica el Código Civil. Boletín Oficial del Estado, 206, de 25 de julio de 1889, pp. 192. <https://boe.es/buscar/pdf/1889/BOE-A-1889-4763-consolidado.pdf>
- Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital. Boletín Oficial del Estado, 161, de 03 de julio de 2010. [Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital. \(boe.es\)](https://www.boe.es/boe/boe-1889-4763-consolidado.pdf)
- Ries. E. (2011). El método Lean Startup: Cómo crear empresas de éxito utilizando la innovación continua. Deusto.
- Solans, I. (2019). Contratos entre socios y startups. Aspectos prácticos. Actualidad Jurídica Uría Menéndez, nº 52. pp. 36-52. [Contratos entre socios y startups. Aspectos prácticos - Núm. 52, Enero 2019 - Actualidad Jurídica \(Uría Menéndez\) - Libros y Revistas - VLEX 841325939](https://www.vlex.com/vid/contratos-entre-socios-y-startups-Aspectos-practicos-Numero-52-Enero-2019-Actualidad-Juridica-Uria-Menendez-Libros-y-Revistas-VLEX-841325939)
- StaffLegal. (2015). AdminStaffLegal: Aspectos prácticos sobre los pactos parasociales. [Los pactos parasociales: definición, clases, validez y eficacia \(staff-legal.com\)](https://www.staff-legal.com/)
- Steigertahl. L. y Réne. D. (2018). EU Startup Monitor, European Comision. [EU-Startup-Monitor-2018-Report-WEB.pdf \(startupmonitor.eu\)](https://startupmonitor.eu/Startup-Monitor-2018-Report-WEB.pdf)
- Toda & Nel-lo (2022). Toda & Nel-lo: El pacto parasocial como instrumento de protección del inversor y/o socio minoritario. [El pacto parasocial como instrumento de protección del inversor y/o socio minoritario \(todanelo.com\)](https://www.todanelo.com/)
- Tramón. L. (2018). Todostartups: ¿Qué es una Startup? Más allá del concepto y su desarrollo. [Recursos Para Emprendedores | Pag. que-es-una-startup-mas-alla-del-concepto-y-su-desarrollo \(todostartups.com\)](https://www.todostartups.com/)
- Tribunal Supremo. Sala Primera. 103/2016, R. Saraza; 25 de febrero de 2016. [STS 103/2016, 25 de Febrero de 2016 - Jurisprudencia - VLEX 608407774](https://www.vlex.com/vid/103-2016-25-de-Febrero-de-2016-Jurisprudencia-VLEX-608407774)

Zwilling, M. (2013). Forbes: 10 Ways For Startups To Survive The Valley Of Death.
[10 Ways For Startups To Survive The Valley Of Death \(forbes.com\)](https://www.forbes.com/2013/05/14/10-ways-for-startups-to-survive-the-valley-of-death.html)

9. ANEXOS

ANEXO I. ENTREVISTA CON FRANCISCO LÓPEZ SOCIO FUNDADOR DE OASIS

1. Los pactos parasociales son ampliamente conocidos por otorgar flexibilidad en el ámbito societario y por proporcionar herramientas para superar los conflictos de intereses entre los socios fundadores e inversores. ¿En el caso de Oasis es así? ¿Cuál fue el motivo principal que llevó a adoptar el pacto parasocial?

El pacto parasocial es un contrato privado que no está elevado a público en una notaría. En el caso de Oasis, el proceso se hizo al revés, aunque no es la práctica normal. Primero se realizó la elevación a público del estatuto y posteriormente se configuró el pacto de socios, precisamente para proteger las implicaciones de la empresa y organización de cara a una posible inversión externa.

Los pactos parasociales reportan una gran utilidad ya que permiten alcanzar una protección más allá de la otorgada por el acuerdo público, el cual se limita a definir el reparto de acciones en el grupo societario.

2. Existen una amplia variedad de pactos parasociales, normalmente condensados en tres tipologías: pactos de organización, pactos de relación y pactos de atribución. ¿En el caso de Oasis, cuáles son los tipos predominantes? ¿Por qué?

En el caso de Oasis, el único pacto que tenemos abarca las tres tipologías de acuerdos ya que se incluyen cláusulas de no competencia, cláusulas de las relaciones entre los accionistas e inversores y con la propia empresa, con la finalidad de tomar decisiones y organizar tanto la esfera interna como la externa.

3. Preguntas relacionadas con las tres tipologías de pactos:

Pactos de Organización

- 3.1 Los pactos de organización se caracterizan por incidir en la esfera societaria, con el objeto de controlar la misma. ¿A través de este tipo de pactos los inversores de Oasis pueden intervenir en los acuerdos de la sociedad y tener un mayor poder de decisión? ¿Consideran esto beneficioso para la sociedad?

A través de este pacto se protege más a la sociedad, puesto que se abarca un nivel de protección mayor del que permite el contrato público, el cual simplemente define las participaciones de los socios sin llegar a una profundidad mayor. En el contrato público hay partes que quedan desprotegidas.

Pactos de Relación

3.2 Con respecto a los pactos de relación, ¿considera que esta tipología permite otorgar una mayor protección a los inversores debido al alto riesgo que conlleva una inversión en *start-ups*? ¿En qué situaciones la figura del inversor se considera protegida gracias a este pacto?

En mi opinión, el riesgo siempre va a existir, pero es cierto que el inversor cuenta con una mayor protección. De hecho, no hay ningún inversor que haga nada sin un pacto de socios, y si no existiese va a ser exigido ya que necesitan protegerse en cuanto a las relaciones de socios. Por tanto, el riesgo de inversión va a ser el mismo, pero si se reduce en cierta manera el riesgo de disputa entre accionistas e inversores.

3.3 Recientemente han surgido varias fórmulas dentro de los pactos de relación para retener el talento de los socios fundadores y empleados claves, como por ejemplo los *stocks options* y las *phantom shares*, ¿En Oasis las habéis puesto en práctica? ¿Han resultado beneficiosas para la sociedad?

Actualmente no están incluidas en el pacto de socios, pero en el futuro es nuestro objetivo, ya que hay ciertos perfiles que son principales, por lo que nuestra idea es incluir una penalización o una recompensa con la finalidad de retener ese talento. Esta medida es muy beneficiosa para las *start-ups* ya que hay perfiles que son cruciales sobre todo en un estado embrionario.

Pactos de Atribución

3.4 Los pactos de atribución se definen como aquellos acuerdos pactados en beneficio de la sociedad, mediante los cuales los signatarios se comprometen a cumplir una serie de obligaciones. Normalmente los financiadores encuentran una gran problemática por la indeterminación de valor de la *start-ups* y mediante estos pactos se otorgan ciertas garantías de protección a estos sujetos ¿En el caso de Oasis es así?

Sí, en el caso de Oasis definitivamente es así. A través de las cláusulas del acuerdo, los socios nos comprometemos a cumplir ciertas obligaciones, por lo que los financiadores están más protegidos y pueden acogerse a las cláusulas que están reflejadas en el pacto.

3.5 De igual forma los pactos de atribución son muy importantes para preservar los derechos de propiedad industrial e intelectual para las *start-ups*. ¿En Oasis tenéis algún pacto en el que incluyáis garantías respecto a este tipo de activos?

Nuestro pacto parasocial incluye una cláusula de confidencialidad para que no se pueda utilizar ni contar ninguna información perteneciente a Oasis mientras esta siga existiendo con la finalidad de preservar su activo tecnológico. Oasis es una EDT (empresa de base tecnológica), por lo que toda la empresa nace de la tecnología de analítica y es fundamental la preservación de esta con el objeto de evitar la formación de una empresa paralela en base tecnológica a Oasis.

3.6 Para finalizar con este tipo de pacto, me gustaría conocer si tenís activo algún pacto de no competencia para salvaguardar los conocimientos necesarios para el desarrollo de la *start-up* o algún pacto de exclusividad con respecto a los socios fundadores y trabajadores. En caso afirmativo ¿Reporta utilidad para Oasis?

Efectivamente en Oasis disponemos de una cláusula de no competencia y reporta una amplia utilidad. Hoy en día la competencia es enorme, por lo que ninguno de los socios puede pasarse a una empresa de la competencia tal y como refleja el pacto parasocial, siendo el plazo de dos años.

Ventajas de los pactos parasociales

4. Los pactos parasociales son un elemento esencial para las *start-ups*, ya que funcionan como marco principal para regular las relaciones entre sus socios y con la propia sociedad, en vista de las limitaciones para transponer determinados acuerdos a los estatutos de la sociedad. ¿Considera que los pactos parasociales en Oasis permiten superar la rigidez impuesta en las normas societarias y otorgar mayor flexibilidad? ¿Podría decirme algún ejemplo?

Sí. El pacto parasocial al ser privado permite usarse en una situación de emergencia, en cualquier momento, pactando lo que sea necesario, siempre y cuando esté amparado por

ley. Por ende, el pacto parasocial permite a la empresa adaptarse a una circunstancia futura que probablemente quedaría fuera del estatuto social.

5. ¿Considera que los pactos parasociales permiten que el inversor o accionista minoritario pueda influir de forma más efectiva en la empresa?

En mi opinión, cuando una empresa se somete a un proceso de inversión, uno de los puntos fuertes son las negociaciones del pacto de socios. Cuando hay mas accionistas, estos suelen imponer su opinión debido a su elevada participación. En cambio, mediante el pacto parasocial, los accionistas minoritarios pueden tener mayor influencia en las decisiones de la empresa. En nuestro caso, somos varios accionistas con porcentajes muy distintos, por lo que muchas decisiones se toman por mayoría simple y no por el peso de las acciones.

6. Finalmente, ¿considera que los pactos parasociales en Oasis permiten adaptarse a la evolución constante de la empresa? ¿Podría decirme algún ejemplo?

Rotundamente sí. Por ejemplo, si nosotros decidimos adentrarnos en un negocio distinto, como usar la tecnología para un servicio farmacéutico, tendríamos que crear de nuevo el estatuto de la sociedad, sin embargo, el pacto de socios permitiría una modificación más sencilla. Realmente, el pacto permite adaptarse a esa situación de forma flexible, permitiendo resolver esas cuestiones en una reunión. Por el contrario, el estatuto requiere una redacción apropiada, aprobarse en junta, pasar por notaría e inscribirse en el registro, es un proceso mucho más tedioso.

Barreras y limitaciones:

7. Pese a la amplia aceptación que presentan los pactos parasociales en la actualidad, su figura sigue siendo controvertida con respecto a dos cuestiones: la validez y sobre todo la eficacia. ¿En el caso de Oasis considera difícil adaptar los pactos sociales a la normativa para que estos dispongan de validez y no recaer en el error de adoptar cláusulas abusivas?

Esta es una cuestión compleja, por esa razón en Oasis contamos con asesoramiento legal. Pese a ser un contrato privado, en nuestro caso está redactado para una posible elevación a público. La controversia en mi opinión es real porque el hecho de que sea privado no implica que puedas plasmar lo que quieras en el acuerdo, ya que este solo tendrá validez

cuando se llegue a un enfrentamiento jurídico. Por tanto, es un instrumento muy flexible, pero será inservible si no está hecho conforme a la ley.

8. Los pactos parasociales gozan de una eficacia *inter partes* a diferencia de los derechos establecidos en los estatutos que gozan de una eficacia *erga omnes*. ¿Considera complicado emplear herramientas para hacerlos valer en caso de incumplimiento?

En Oasis nunca hemos tenido que lidiar con esta cuestión. No obstante, en caso de incumplimiento, se haría valer mediante un enfrentamiento jurídico. Ante una situación de conflicto, lo inmediato es el estatuto de la empresa, es lo más eficaz ya que el contrato privado no brinda la misma protección que lo que está elevado a público. En definitiva, el pacto parasocial presenta cierta incertidumbre con relación a el estatuto en este ámbito.

9. El hecho de que los pactos parasociales no sean oponibles a la sociedad, implica que ni la sociedad puede hacer efectivos estos pactos frente a los socios, ni los socios pueden hacerlo efectivos para la sociedad. Esto implica una gama de consecuencias potencialmente problemáticas. ¿En Oasis habéis tenido que lidiar con alguna problemática por este motivo?

Por suerte no hemos tenido que lidiar con un problema de incumplimiento. Sin embargo, en caso de disputa intentaríamos llegar a un acuerdo entre los socios. Si esto no fuese posible, empezaríamos a hacer uso del pacto parasocial y en última instancia de las herramientas brindadas por el estatuto de la empresa.

10. ¿Considera que en el ámbito de las *start-ups* los pactos parasociales deberían ser inscribibles en los estatutos para que en caso de incumplimiento se pudiese hacer efectivos y poder aplicar algún tipo de sanción, así como otorgar publicidad al pacto parasocial?

A mi parecer, podría ser una buena práctica para ayudar en ciertos conflictos que son recurrentes, pero no debería ser obligatorio, en todo caso una recomendación. Las partes más usuales de conflictos o mediación si podrían incluirse en los estatutos, para que tengan cierta publicidad.

ANEXO II. INFORMACIÓN APORTADA POR LOS PROMOTORES

Idea de negocio de Oasis Analítica

Montamos la empresa porque todos los socios venimos de la industria (aeronáutica, química, tecnología, industrial) y llevábamos mucho tiempo trabajando con tecnología para digitalizar procesos y realizar estudios analíticos. Uno de los fundadores (yo soy el tercero) tiene terrenos y fue consciente de que toda esa tecnología que usábamos en otras áreas en el campo no era empleada, sobre todo en gestión de operaciones agrícolas.

La gestión de operaciones es necesaria tenerla digitalizada, para poder sacar algoritmos acerca de las prácticas que poseen mejores resultados y de esta forma poder relacionarla con índices externos, como los índices sedentales y otras informaciones. La única forma de conseguir este objetivo era establecer una herramienta para digitalizar el campo.

Actividad principal

Oasis es una empresa de analítica de datos, pero para hacer esa analítica en el campo hicimos el desarrollo de un producto, una aplicación móvil, donde tu organizas todas las tareas de una explotación agrícola, el día a día de lo que ocurre en el campo, la maquinaria, quién hace las tareas, cómo las hace y cuánto cuestan. Por otro lado, tenemos la consultoría de analítica de datos, basada en esa información recopilada. Actualmente, el servicio está enfocado a empresas, pero la idea es llegar hasta el agricultor.

Previsión de futuro

Es una pregunta muy complicada. Además de la estabilidad y crecimiento, el objetivo es ser “el *Google* del campo”, es decir, ser la principal herramienta digital para la explotación de cultivos, aportando diferentes funcionalidades, como *Google* que tiene *Gmail*, *Google Maps*, etc. Nuestro objetivo sería ir adaptando las funcionalidades a los problemas que vayan surgiendo para ofrecer una solución digital integral.

Formación de la *start-up*

Entre socios, trabajadores y proveedores contamos con quince personas: tres fundadores, cuatro socios más que han entrado, dos personas contratadas, una empresa de marketing, una empresa de desarrollo y apoyo, una empresa de asesoría económica y jurídica.