12/12/2017

ECONOMIST&JURIST

Redacción

¿Qué hay que negociar en las inversiones de capital riesgo con start-ups?

Por Àlex Plana Paluzie Abogado Área M&A AGM Abogados - Barcelona

En los procesos de inversión en start-ups, la operación casi siempre se estructura, por un lado, con un acuerdo de inversión (investment agreement) y un pacto de socios, en único documento o en dos, y, por otro lado, con los acuerdos societarios para dar entrada al inversor, mediante un aumento de capital social. Las dos partes que siempre participan de este proceso son el fundador (o fundadores) y el inversor.

El principal documento a negociar y el más relevante es el pacto de socios, en tanto regula la organización de la sociedad en su conjunto. Si bien, el investment agreement contempla previsiones clave también, como las manifestaciones y garantías de los socios fundadores. Las manifestaciones y garantías son declaraciones de los fundadores dirigidas al inversor respecto al estado de la sociedad, de modo que los fundadores responden si éstas no son ciertas.

Hay muchas cláusulas a negociar entre los fundadores y el invers ...

SUSCRÍBETE > para una conversión completa a PDF |