



La obligación de no competencia en los contratos de compraventa de acciones.

### **1. Introducción.**

Los contratos de compraventa de acciones son el instrumento más utilizado para la transferencia de empresas en nuestro país. Mediante la transferencia de acciones, se toma el control o se adquiere la totalidad del paquete accionario de una empresa y en forma indirecta se pasa ser dueño de su operativa y activos.

A los efectos de proteger al comprador de las acciones, para que la sociedad pueda continuar funcionando de la misma forma que lo venía haciendo y obtener las mismas ganancias, es habitual establecer una obligación de no competencia para el vendedor de las acciones.

En la medida que se abona un valor por las acciones, calculado en base a la generación de ganancias por la sociedad, determinada operativa y determinada clientela, cualquier afectación de esos aspectos por actos competitivos del vendedor, generarían un desbalance en la estructura económica de la transacción. Lo que queremos decir es que si el precio de las acciones se calcula teniendo en cuenta una realidad, que luego se ve desvirtuada por la competencia del vendedor, se perjudicaría seriamente al comprador.

El objetivo de la cláusula de no competencia es justamente, evitar que el vendedor realice actos de competencia que puedan afectar a la sociedad cuyas acciones se transfirieron y en forma indirecta perjudica al comprador.

**2. Principales aspectos de la cláusula de no competencia.** Toda cláusula de no competencia básicamente establece que el Vendedor no puede realizar actos de competencia con la sociedad cuyas acciones vendió por un determinado plazo y en un determinado territorio. Analicemos en forma detallada cada uno de estos aspectos.

*Actos que no se pueden realizar:* para que la cláusula sea eficaz, es necesario establecer claramente que actos no puede realizar el vendedor. Esto se puede regular en forma genérica, se pueden enumerar determinadas actividades o productos o servicios o se puede hacer en forma genérica y enumerando a modo de ejemplo. La clave está en prever que quede comprendida toda actividad que pueda realizar el vendedor, que pueda en un futuro competir con la sociedad, generando una pérdida de mercado o de clientela.

*Plazo:* el plazo marca el periodo de tiempo por el cual no se puede competir. No podría ser de por vida, porque sería violatorio de la libertad de trabajo y libertad de comercio. Normalmente se establecen plazos entre 2 y 10 años, pero puede depender mucho del tipo de actividad de la sociedad. *Territorio:* es la zona en la cual no se pueden realizar actos en competencia. Puede ser una ciudad, un país, varios países o podría ser en todo el mundo, dependiendo de la actividad.

**3. Otros aspectos relevantes.** Adem?s de los aspectos anteriormente mencionados, es importante tambi?n incluir dentro de la obligaci?n de no competencia a familiares o personas estrechamente vinculadas al vendedor. Un punto que normalmente se discute mucho es el monto de la multa en caso de que se viola la obligaci?n de no competencia. Para ser realmente una protecci?n para el vendedor, debe ser un monto alto. Tambi?n se puede establecer una multa para cada acto de competencia o una multa gen?rica. Tambi?n se incluye dentro de la obligaci?n de competencia, la prohibici?n de que el vendedor contrate o trabaje con los empleados de la sociedad. Esto es a los efectos de que el vendedor que se retir? de la empresa, no haga mermar los recursos humanos de la empresa que vendi?.