

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

1. Introducci?n.

Los contratos de compraventa de acciones son el instrumento m?s utilizado para la transferencia de empresas en nuestro pa?s. 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 due?o 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 ven?a haciendo y obtener las mismas ganancias, es habitual establecer una obligaci?n 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 generaci?n de ganancias por la sociedad, determinada operativa y determinada clientela, cualquier afectaci?n de esos aspectos por actos competitivos del vendedor, generar?an un desbalance en la estructura econ?mica de la transacci?n. 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 perjudicar?a seriamente al comprador.

El objetivo de la cl?usula 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 cl?usula de no competencia. Toda cl?usula de no competencia b?sicamente establece que el Vendedor no puede realizar actos de competencia con la sociedad cuyas acciones vendi? 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 cl?usula sea eficaz, es necesario establecer claramente que actos no puede realizar el vendedor. Esto se puede regular en forma gen?rica, se pueden enumerar determinadas actividades o productos o servicios o se puede hacer en forma gen?rica y enumerando a modo de ejemplo. La clave est? en prever que quede comprendida toda actividad que pueda realizar el vendedor, que pueda en un futuro competir con la sociedad, generando una p?rdida de mercado o de clientela.

Plazo: el plazo marca el periodo de tiempo por el cu?l no se puede competir. No podr?a ser de por vida, porque ser?a violatorio de la libertad de trabajo y libertad de comercio. Normalmente se establecen plazos entre 2 y 10 a?os, pero puede depender mucho del tipo de actividad de la sociedad. *Territorio:* es la zona en la cu?l no se pueden realizar actos en competencia. Puede ser una ciudad, un pa?s, varios pa?ses o podr?a 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?.