El modelo de Zug: GmbH, fundación y OpCo en Singapur

Dr Alexander Ressos, TEP
Attorney-at-Law (Switzerland and Germany),
Solicitor (England & Wales and Hong Kong)
Of Counsel, KGP Legal LLC
alexander.ressos@kgplegal.com.sg
www.ressos.com.sg

La estructura que acaba adoptando la mayoría de los proyectos de protocolos en Zug tiene tres patas. Una GmbH o AG de Zug o de Zúrich emplea al equipo principal, es titular de las marcas y de la propiedad intelectual ajena al protocolo y contrata con los proveedores de servicios. Una fundación de Zug, o cada vez más una fundación bajo supervisión de la ESA, mantiene la tesorería del protocolo, financia el desarrollo mediante subvenciones y contratos de servicios y representa al protocolo ante los exchanges y la comunidad. Una sociedad privada singapurense, objeto del capítulo III, atiende el mercado asiático, emplea al equipo asiático y, cuando las actividades en Asia requieren una licencia, es su titular. El código abierto del protocolo se publica bajo una licencia que no atribuye nada a ninguna de las tres entidades, de modo que ninguna «posee» el protocolo.

Cada pata cumple una función que las demás no pueden asumir. La sociedad operativa puede pertenecer a los fundadores y venderse. La fundación no puede tener propietarios y, por tanto, no puede ser acusada de enriquecer a nadie. La sociedad singapurense aporta al grupo una segunda zona horaria, una segunda relación bancaria y una segunda sede regulatoria. Los puntos débiles del modelo son aquellos a los que esta Parte vuelve una y otra vez: tres juegos de cuentas, tres

© 2026 Dr Alexander Ressos. General information only, not legal, tax or investment advice. No client relationship is created. All Singapore law advice is provided by a duly licensed and regulated firm of Singapore advocates and solicitors only on the basis of an express written letter of engagement. More information at SingaporeIQ.com and ressos.com.sg.

consejos, contratos intragrupo que deben pactarse en condiciones de plena competencia y una exposición en materia de precios de transferencia sobre las remuneraciones por servicios, que examina el capítulo IV.

Ejemplo

Un equipo de cuatro personas, dos en Zúrich y dos en Singapur, desarrolla un protocolo de liquidación de capa 2 con un lanzamiento de token previsto en dieciocho meses. Constituyen Settle Labs GmbH en Zug con un capital de 20 000 CHF en manos de los cuatro fundadores. La sociedad emplea a los dos de Zúrich y contrata a los dos de Singapur a través de Settle Asia Pte. Ltd., una filial íntegramente participada constituida conforme al capítulo III. Ocho meses antes del lanzamiento crean la Settle Foundation bajo supervisión de la ESA, con una dotación de 50 000 CHF aportada por la GmbH y una cláusula de fin que abarca el desarrollo, la seguridad y la difusión del protocolo y la administración de su tesorería de tokens. El consejo está formado por un fundador, dos profesionales suizos independientes y dos asesores externos. En el lanzamiento, la fundación recibe el 25 % del suministro y la GmbH el 15 % para el equipo, con un calendario de consolidación (vesting) de cuatro años. El 60 % restante va a la comunidad a través de los mecanismos del capítulo V. La fundación celebra con la GmbH un contrato de desarrollo de tres años a coste más un margen, fijado por comparación con contratos de servicios equiparables. Settle Asia Pte. Ltd. celebra con la fundación un contrato de desarrollo de mercado sobre la misma base.

Disclaimer

This article is provided for general information only. It is based on publicly available sources as at its date of publication. These sources have not been independently verified against licences, regulatory registers or the records of the entities concerned. It is not legal, tax, financial or investment advice. Nor is it a recommendation to invest in, transact with or use the services of any entity mentioned. Law and regulation change frequently, so the content may be incomplete or outdated. To the fullest

© 2026 Dr Alexander Ressos. General information only, not legal, tax or investment advice. No client relationship is created. All Singapore law advice is provided by a duly licensed and regulated firm of Singapore advocates and solicitors only on the basis of an express written letter of engagement. More information at SingaporeIQ.com and ressos.com.sg.

extent permitted by law, Dr Alexander Ressos and the publisher of SingaporeIQ exclude all liability for loss or damage arising from the use of or reliance on this article. Readers should obtain advice on their specific circumstances before acting or refraining from action.

Names and trademarks of the entities discussed belong to their owners and are used for identification only. Their mention implies no endorsement, affiliation or allegation of wrongdoing. All Singapore law advice is provided by a duly licensed and regulated firm of Singapore advocates and solicitors only on the basis of an express written letter of engagement. Corrections and updates: contact@ressos.com.

© 2026 Dr Alexander Ressos. This article may be quoted with attribution to SingaporeIQ (SingaporeIQ.com). Reproduction in full and any commercial use require prior written consent. The Legal Terms at https://singaporeiq.com/legal-terms apply.

Author contact: Dr Alexander Ressos, TEP · contact@ressos.com

© 2026 Dr Alexander Ressos. General information only, not legal, tax or investment advice. No client relationship is created. All Singapore law advice is provided by a duly licensed and regulated firm of Singapore advocates and solicitors only on the basis of an express written letter of engagement. More information at SingaporeIQ.com and ressos.com.sg.