

GESTIÓN | PAUTAS MERCANTILES

Primeros pasos legales para montar un nuevo negocio

Decidir si se constituye una **sociedad limitada o anónima** y la firma ante notario son los trámites iniciales de un nuevo proyecto, donde hay que prestar atención al componente tecnológico.

M^a José G. Serranillos. Madrid

Los inicios de un proyecto son ilusionantes pero, a la vez, inciertos ante el desconocimiento sobre si la idea cuajará o no. A las dificultades propias de los inicios se añaden las cuestiones legales que hay que conocer para dar forma a una *start up*, fundamentales para que salga adelante y, sobre todo, para no incurrir en infracciones futuras.

En este camino, el asesoramiento de un despacho de abogados será determinante para ir abordando los pasos iniciales que, en primer lugar, tendrán que definir qué tipo de sociedad se quiere constituir. Lourdes Ayala, socia de mercantil de Bird & Bird, señala que “nuestra recomendación es que sea una sociedad limitada por su sencillez y flexibilidad”.

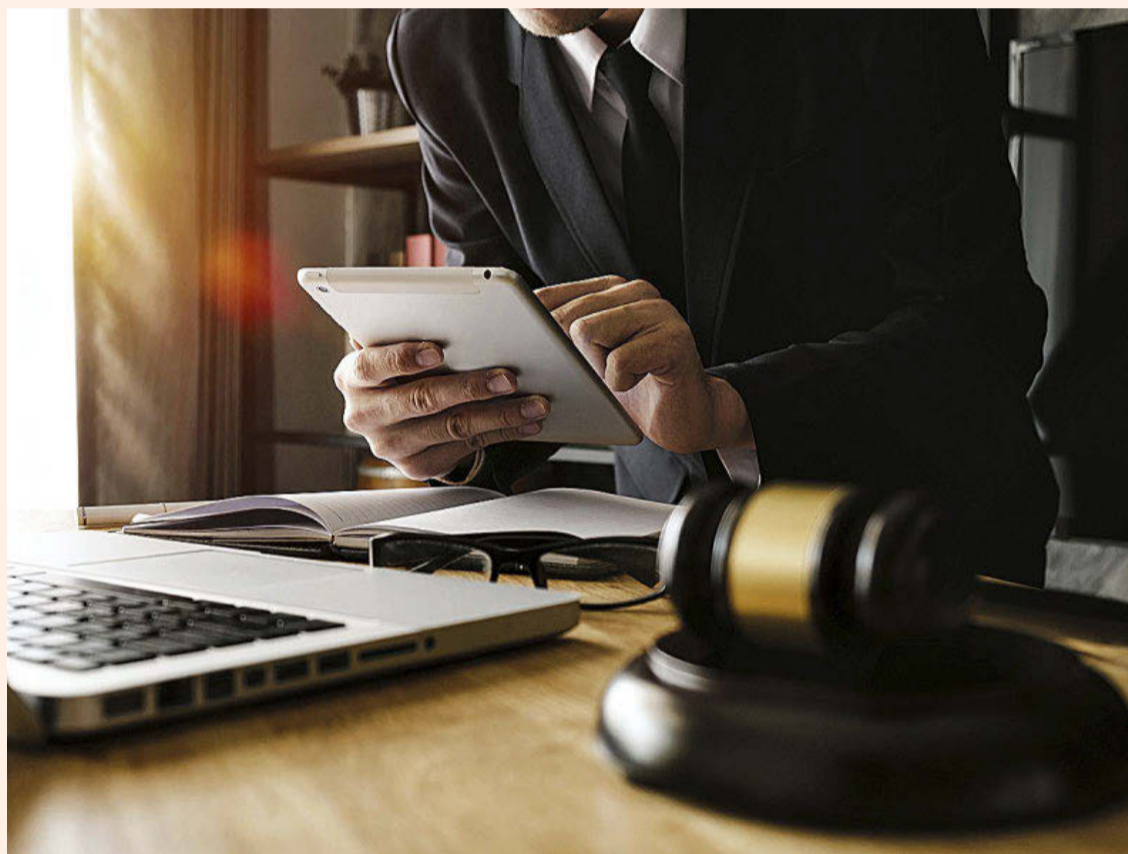
La nueva firma también puede iniciarse como sociedad anónima, civil o cooperativa, entre otros tipos. La elección de una clase u otra “depende de muchos factores, como la estrategia fiscal, el modo de financiación o los riesgos asumidos en las responsabilidades por la explotación del producto o servicios”, aclaran Alejandro Touriño y Cristina Villasante, socio director y socia del área de TMT (tecnología, medios y telecomunicaciones) de Ecija.

Validez ante notario

A continuación, señala Ayala, “se deberá hacer la reserva de la denominación social de la nueva sociedad. Este paso no es baladí ya que, dependiendo del nombre propuesto, el Registro Mercantil puede rechazarlo. Para distinguirlo se puede incluir al nombre deseado una palabra sobre el sector en el que se va a operar”.

El trámite del Registro Mercantil debe acreditarse en el banco, donde los socios abrirán una cuenta para la nueva empresa, “asumiendo que el capital social consistirá de una aportación dineraria de cada uno, realizando el depósito de su parte del capital”, detalla Ayala. Desde 2018, añade, “no es necesario en sociedades limitadas acreditar ante notario el desembolso mediante un certificado bancario, pero sí realizarlo”.

El notario sí será la persona que formalizará el proceso de constitución de la *start up* mediante la escritura para que, una vez firmado el papeleo ante él, la compañía naciente pueda empezar a andar. Será también el encargado de acudir a la



Las cuestiones legales que hay que conocer para dar forma a una 'start up' no se pueden descuidar al crear la empresa.

Agencia Tributaria para solicitar el NIF de la *start up* y después ir al Registro Mercantil para concluir con el proceso de fundación.

Un nuevo proyecto desembarcará en el mercado en un plazo de unas dos o tres semanas, tiempo medio que se tarda en España para que la Administración dé el visto bueno a estos trámites iniciales.

Blindar los intangibles

La protección legal de los intangibles será el siguiente punto clave. Son los activos ligados a una firma, como sus marcas, patentes, dominios en Internet, software, contenido digital y audiovisual. Esta acción es muy importante, subrayan Touriño y Villasante, para evitar que otras compañías se apropien ilícitamente de la empresa. “O bien que el proyecto entre en conflicto de intereses con otro existente previamente”, señalan.

El registro se realiza en la Oficina de Patentes y Marcas y, en el caso de un software o un contenido digital el mero hecho de desarrollarlos ya otorga derecho sobre ellos.

A todos estos trámites hay que sumar otros como “la redacción de los

Las firmas financieras deben tener los permisos de la CNMV o del Banco de España

Hay que fijarse bien en los documentos firmados para adquirir tecnologías de otros

textos legales y las políticas propias de los entornos digitales, los acuerdos de confidencialidad y los comerciales con otras empresas, así como la obtención de las licencias para comenzar a operar el proyecto”, detallan los abogados de Ecija.

Atención a la tecnología

Precisamente el alto componente tecnológico y digital que caracteriza a las *start up*, ligado al desarrollo de una *app*, una web o una tecnología disruptiva como la inteligencia artificial o el *blockchain*, hace que en el plano legal haya que prestar especial atención al correcto cumplimiento

de la regulación de los entornos digitales. Los abogados de Ecija resaltan que “será necesario fijarse bien en los documentos que se firman con terceros, bien para adquirir tecnologías ajenas, o bien para licenciar la propia de la *start up*”.

¿Actividad regulada?

Ver si la actividad de una *start up* llega a un sector regulado es determinante, ya que, en este caso, habrá que ver qué licencias o autorizaciones se necesitan para comenzar a operar en ese mercado. Por ejemplo, si se trata del financiero, se deberá contar con los permisos necesarios de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) o del Banco de España.

En este sentido, Carlos Guerrero, abogado de la firma Attolon Law, pone el foco en las *fintech*, un negocio en plena ebullición en el panorama emprendedor. “Estas firmas no sólo necesitan abogados especialistas en mercantil, nuevas tecnologías, o propiedad intelectual. Requieren profesionales focalizados en industrias concretas como las *fintech*, *proptech*, *blockchain*, *legaltech*, y otro tipo de especialidades”.

Cláusulas que no hay que descuidar

Suscribir un **pacto de socios** cuando se pone en marcha una ‘start up’ es clave para evitar conflictos futuros entre sus impulsores. No es un documento obligatorio por ley ni requiere el visto bueno de un notario, pero es necesario que recoja los acuerdos y pautas principales para el buen funcionamiento de la empresa consensuados por los emprendedores, como recuerda Carlos Trénor, socio del área mercantil de López-Ibor Abogados. En este pacto se debe contemplar una serie de cláusulas, entre las que Trénor destaca como relevantes la relativa a “la propiedad de los activos; es decir a quién pertenecen los derechos del dominio en Internet, la marca y la idea inicial. Es habitual que estos activos sean titularidad de uno de los socios”. La propiedad del resto que vayan desarrollando fundadores y otros trabajadores se irá viendo posteriormente. La definición de las funciones de cada socio en el proyecto es otro punto primordial, “así como los porcentajes de participación y de acciones de cada miembro en la compañía”. Las cláusulas ‘vesting’ y ‘cliff’ son las destinadas a velar por esos aspectos, por ejemplo, definiendo el período de tiempo en el que se van adquiriendo derechos sobre ellos. “La forma de gestión es otro punto que debe acordarse, aclarando qué fundador o fundadores forman parte del consejo de administración, o si hay un consejero delegado con facultades de representación de la ‘start up’ por sí solo, o necesita de la aprobación del resto de miembros”, señala. La transmisión de las participaciones de la firma a otras personas es otra cuestión que debe explicarse en estas cláusulas, subraya el abogado de López-Ibor.