

TRÁMITES | **GESTIÓN**

Conozca los primeros pasos para crear una 'start up'

La **firma ante notario**, el **registro mercantil**, la **protección** de los activos intangibles o la redacción del **pacto de socios** son algunos de los puntos que el emprendedor debe abordar.

M^a José G. Serranillos. Madrid

Pensar en un nombre original y llamativo, formalizar la firma ante notario, pasar por el registro mercantil, redactar el pacto de socios... No son pocos los primeros trámites que los emprendedores deben formalizar cuando se monta una compañía. Tener todos los pasos bien atados es fundamental para ir sobre seguro en esos primeros momentos de las compañías y que en los siguientes años los proyectos tengan éxito y, sobre todo, continuidad.

La **firma de constitución de la sociedad** es el primer paso que se debe abordar y éste debe formalizarse ante notario. Un trámite que, desde el pasado mes de noviembre, es mucho más ágil y sencillo para los nuevos emprendedores. En esa fecha se marcó un importante hito con la aprobación de la Ley de transposición de directivas de la Unión Europea, que incluye la digitalización de actuaciones notariales.

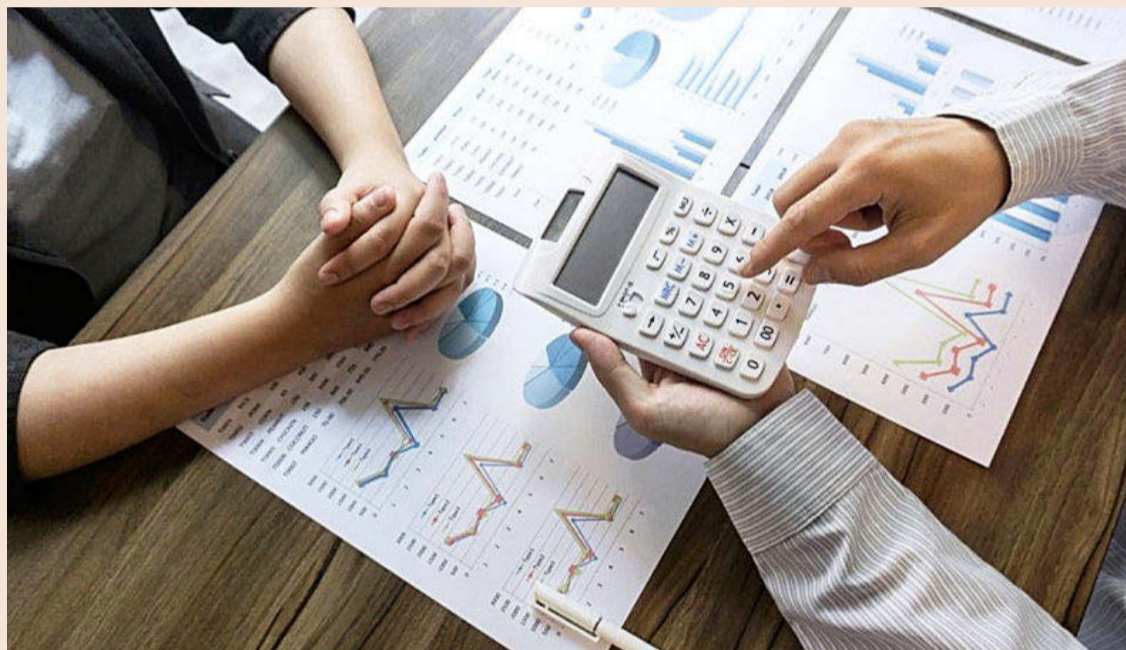
Con la nueva norma, los ciudadanos y las empresas pueden realizar de forma online muchos actos ante el notario que elijan sin necesidad de desplazarse, pero con la misma seguridad jurídica que cuando acuden a una notaría. Los servicios digitales que prestan estos profesionales se pueden realizar en la sede electrónica Portal Notarial del Ciudadano.

Un primer paso online

Dentro de los nuevos servicios que los notarios pueden prestar íntegramente destacan los de carácter mercantil, como la **constitución de sociedades de forma online**. “Se puede constituir una sociedad en 24 horas por vía telemática con la máxima seguridad jurídica y con una sola visita a la notaría”, explica **María Teresa Barea**, notaria y portavoz del Consejo General del Notariado. El notario, explica, pedirá por vía electrónica la denominación social, de tramitar telemáticamente el NIF de la compañía y el pago de impuestos a Hacienda, y de presentar vía online en el registro mercantil la documentación necesaria. “Los socios deberán aportar el certificado bancario de ingreso del capital social en la cuenta de la sociedad”, señala.

Dejarse asesorar

La figura del notario, resalta Barea, supone una ayuda clave en los pri-



meros momentos de una nueva empresa. Una ayuda que no sólo pasa por la **formalización del papeleo y la firma de los documentos**, sino también por la labor de **asesoramiento**.

“Se asesorará gratuitamente y de forma imparcial al futuro empresario si éste lo solicita, por ejemplo, sobre el tipo de sociedad más adecuada –limitada o anónima– a su proyecto o sobre posibles cláusulas que incorporar a los estatutos. Esta labor de orientar se puede hacer extensiva a otros temas relacionados con la constitución de la sociedad, como la repercusión que puede tener la empresa en el patrimonio del matrimonio o de la pareja o en una futura sucesión”, detalla Barea, quien recuerda que el emprendedor puede seguir optando por realizar los **trámites de constitución de la sociedad** de forma presencial si así lo desea. “O bien parte del papeleo de modo online y otra parte de forma física”, explica.

Criterios legales

El **asesoramiento legal** por parte de un abogado es otro punto importante, “fundamentalmente cuando se trata de ideas innovadoras o nuevos modelos de negocios apoyados por las tecnologías emergentes”, sostiene **Cristina Villasante**, socia del despacho Ecija.

“Es importante que los fundadores hagan un **análisis previo sobre la viabilidad jurídica del negocio**.

Deben conocer, desde el principio, cuáles son las obligaciones legales que requiere el proyecto que se quiere montar. Esto ocurrirá si la actividad está regulada o si el proyecto que se va a desarrollar será en entornos digitales o tecnológicos. Por ejemplo, hay que analizar la **normativa en relación con el tratamiento de datos personales, los servicios a distancia y comercio electrónico, la ciberseguridad...**”, explica la abogada de Ecija.

La **protección de los activos intangibles** es otro paso clave en la primera fase de creación de una compañía. “Así se evitan vulnerabilidades frente a terceros”, resalta Villasante. Estos activos abarcan desde el **core** (actividad) del negocio hasta la marca, o productos que son determinantes para el funcionamiento del proyecto, como un software, una aplicación, una plataforma, un diseño o una innovación.

Estas medidas de protección tendrán que formalizarse desde el punto de vista legal, “mediante el registro en los organismos públicos pertinentes”, detalla la socia de Ecija, y desde el contractual con la incorporación de cláusulas para regular los derechos de propiedad intelectual.

Pacto de socios

Un punto esencial al comenzar un nuevo proyecto es la **redacción de un pacto de socios**. Se trata de un documento en el que quedarán por

escrito los aspectos esenciales del funcionamiento de la nueva empresa en los que están de acuerdo sus fundadores y que, de cara al futuro, será un mecanismo para evitar o abordar situaciones de desacuerdo o conflicto.

“En él se establecerán los derechos de cada uno de ellos con respecto a la sociedad más allá de los estatutos sociales. Se regularán cuestiones como la atribución de derechos o privilegios, o la organización de la sociedad. Un buen pacto de socios puede evitar muchos problemas en el futuro en caso de rupturas de confianza, una vez puesto en marcha el proyecto, o de cualquier otra eventualidad como la entrada de nuevos socios en el capital de la empresa”, explica Villasante.

Hay casos en que el pacto de socios puede formalizarse en etapas más avanzadas de las empresas. Fue la situación que se dio en **Hobeen**, una plataforma que ayuda a las instituciones y las empresas a desplegar soluciones de ahorro energético y sostenibilidad entre sus clientes, empleados y ciudadanos.

Mario Fernández, CEO y fundador de la *start up*, relata que empezó como fundador en solitario, y fue más tarde, tras la segunda ronda de financiación –a principios de 2022–, cuando ya puso las bases para el pacto de socios, cuando entraron los inversores en el capital de la compañía. “Nos dejamos asesorar por el despacho de abogados que nos llevó la

MÁXIMA SEGURIDAD

La seguridad del proceso de creación de una empresa está garantizada por el **uso de la firma electrónica** cualificada de los notarios, su sede electrónica y su red privada, todo ello desarrollado por el Centro Tecnológico del Notariado.

operación e hicimos un documento muy estándar”, detalla Fernández, quien añade que es muy complicado acertar con los socios, ya que hay que tener muy claro a quién vas a dar una parte de tu compañía. “Es lo más costoso y valioso que tienes como emprendedor, ya que es el capital social de tu empresa”.

Tener claros los hitos

Más allá de los trámites ante notario y los aspectos legales, los emprendedores consideran esenciales otras cuestiones que fueron determinantes para el buen funcionamiento de sus proyectos en los primeros momentos.

Joaquín Cusí, CEO y fundador de **UAP**, *start up* con una tecnología para purificar el aire de diversos espacios, sugiere “hacer un plan de hitos que vayan confirmando si tiene sentido o no el proyecto, y si no se cumplen dejarlo radicalmente porque desgasta mucho”. Cusí añade que también es fundamental “estudiar bien el mercado y su tamaño, así como quiénes son los clientes, sin olvidar una buena planificación del *cash flow* (flujo de caja), porque el dinero desaparece muy rápido”.

Un buen equipo

La construcción de un buen equipo es algo primordial para **Miguel Signes**, fundador de **FlexmyRoom**, *start up* dedicada a integrar seguros de viaje en el proceso de reserva de los hoteles. “No puedes hacerlo todo tú solo. Busca cofundadores y colaboradores que compartan tu visión y que al mismo tiempo tengan habilidades complementarias. Se debe buscar la alineación desde el principio con la visión de hacia dónde va la empresa”, explica Signes.

Para **Vicente Ruiz**, CEO de **TBIG Finance**, es importante que una vez que los emprendedores tienen clara qué idea van a lanzar para solucionar un problema concreto y que existe un mercado, “hay que estructurar y dimensionar el negocio desde un punto de vista de la estructura legal, una correcta planificación financiera, el plan de ventas y el equipo necesario, entre otras cuestiones”.

Ruiz insiste en que “lo importante en cualquier negocio es ejecutar bien en tiempo y forma una idea. Si no está bien ejecutada, en sí misma tiene poco recorrido”.