

# Los cinco errores legales más frecuentes de las 'start up'

La ausencia de asesoramiento legal en los primeros pasos de la puesta en marcha de una idea emprendedora puede condicionar el futuro del proyecto e incluso frustrar su viabilidad.

A. Vigil. Madrid

Contar con un buen asesoramiento legal desde el principio puede ser clave para el éxito de una *start up*, convirtiéndose en un valor añadido lo que habitualmente es visto como un problema.

El socio de Ecija, Alejandro Touriño, cree que "cada vez más, los mentores de aceleradoras e incubadoras abogan por que la *start up* cuente con asesoramiento jurídico especializado desde el inicio". No obstante, según este experto, "es muy frecuente ver proyectos fabulosos que se estancan o naufragan por la ausencia de un asesoramiento adecuado o por el apalancamiento en creencias erróneas". Estos son, en su opinión, los errores más frecuentes:

**1. Una fórmula societaria inadecuada.** A menudo, los emprendedores optan por "salir" sin haber constituido previamente una sociedad de responsabilidad limitada. Operar en modo *beta* no excluye la responsabilidad de quien realiza la actividad, que será el responsable último en caso de que se cometa una infracción. Puede suceder, por ejemplo, que una plataforma



Estudiar el marco regulatorio puede ser clave para modelos de negocio como el de Uber.

realice un envío masivo de correos electrónicos sin consentimiento de los usuarios y sea denunciada. La Agencia de Protección de Datos actuará frente al individuo que haya realizado la acción y no frente a la sociedad de responsabilidad limitada, que no existe todavía.

**2. No elegir bien el lugar de constitución de la sociedad.** Además de las implicaciones fiscales que supone elegir un país u otro, en ocasiones se comete el error de obviar un análisis previo del marco regulatorio, de forma que se

**Operar en modo 'beta' no evita responsabilidades legales en caso de infracciones**

acaba eligiendo un lugar en el que luego es posible que el modelo de negocio no sea legal de conformidad con la legislación vigente en dicho territorio.

**3. Confiar en quien no se debe.** Con frecuencia, el emprendedor "abre su corazón" a inversores y posibles *partners*, a quienes revela no sola-

mente su modelo de negocio, sino el plan estratégico, la cuenta de resultados, la base de datos de clientes... Incurrir en este ejercicio sin firmar antes un acuerdo de confidencialidad puede ser un suicidio. En ocasiones, incluso se comparte información sensible con un competidor, con el que se explora la posibilidad de una eventual fusión o *partnership*. Para evitar futuros problemas en caso de que el negocio se frustre, conviene incluso, y si las circunstancias lo aconsejan, establecer ciertos pactos de no competencia, por ejemplo, en relación a

mercados, territorios, micro-sectores, etcétera.

**4. No firmar un pacto de socios.** Prever en un pacto de socios cómo se comportará la sociedad y sus socios ante determinadas circunstancias es clave. Si no se hace, se puede frustrar una eventual venta de la sociedad porque uno de los socios no quiere vender y no se ha previsto una cláusula de arrastre. No regular convenientemente el mecanismo de resolución de conflictos o una excesiva burocracia para la toma de decisiones intrascentes de la sociedad son factores que pueden hacer inoperativa una compañía. También puede quedar arrinconado un socio minoritario si no se establecen cláusulas antidilución por la entrada de nuevos socios en el pacto inicial.

**5. Despreciar la importancia de los intangibles.** Las *start up* tienen dos grandes activos: su idea y su equipo. Proteger ambos es clave. Mientras que el cuidado de los socios va de por sí en el proyecto emprendedor, en muchos casos se olvida la protección de la marca que se quiere utilizar, de los domi-

## Algunos ejemplos

"Los recursos económicos de las *start up*' suelen ser escasos en los inicios, pero subestimar la importancia del apartado legal en cualquier proyecto emprendedor puede ser un grave error", recuerda Alejandro Touriño, director del programa 'Start up Lawyers' de IE Law School. Recuerda casos como el de Facebook, que eligió como punto de partida el Estado de Florida cuando otras jurisdicciones como Delaware o California son fiscalmente más favorables para este tipo de proyectos. El experto se pregunta qué hubiera pasado si, por ejemplo, una compañía como Uber hubiese decidido tomar como punto base España: "Se hubiese topado posteriormente con el ya conocido cierre cautelar de la actividad, lo que hubiese sido un auténtico varapalo".

nios a registrar, del software que se va a licenciar a terceros, etcétera. No es raro ver cómo una *start up* tiene que cambiar su nombre porque a la hora de empezar a operar se encuentran con que un tercero ha registrado previamente su marca en ese u otro territorio o que los nombres de dominio que planea utilizar contravienen el derecho de algún tercero.

## PREVENCIÓN

# España logra un 'sobresaliente' por sus medidas antiblanqueo

A. Vigil. Madrid

Las medidas contra el blanqueo de capitales que se están aplicando en España "son sólidas, desde el punto de vista técnico, y muy efectivas". Así lo pusieron de manifiesto ayer los expertos del Órgano Centralizado de Prevención (OCP) del blanqueo de capitales del Consejo General del Notariado, durante las II Jornadas de Seguridad de las Inversiones en Iberoamérica.

Según explicó José Anto-

nio Monreal, jefe de la Unidad de Procedimiento, Cumplimiento y Formación del OCP, España ha obtenido un sobresaliente por parte del Grupo de Acción Financiera Internacional (Gafi), el órgano encargado de controlar a nivel internacional la prevención del blanqueo, y eso a pesar de que las exigencias de este organismo están pensadas para el sistema anglosajón y no tanto para el continental, dando por hecho, por ejem-

plo, erróneamente, que los notarios son parte en las transacciones.

No obstante, y aunque la normativa que se impone desde este órgano no encaja con el sistema legal continental, al final se ha logrado buscar una salida para aplicarlo en nuestro país y, además, con éxito. Monreal recordó que el informe del Gafi concedió una buena nota en la materia a banca y notariado españoles, como obligados controla-

dores de posibles operaciones irregulares. Según explica este experto, tanto la Unión Europea como España han logrado crear un sistema que impide que tengan lugar actos irregulares bajo apariencia de legalidad.

Por su parte Mariano García Fresno, jefe de la Unidad de Análisis y Comunicación del OCP, destacó que el papel de los funcionarios es fundamental para prevenir el blanqueo y señaló que, teniendo



Las medidas españolas contra el blanqueo son sólidas.

en cuenta que "blanquear es poder dar respuestas" sobre el origen del dinero, el valor de una escritura pública es clave para quienes buscan ocultar operaciones irregulares. De ahí que el papel de los notarios esté siendo clave en la lucha contra el blanqueo. Ade-

más, Juan Gama, teniente coronel y jefe de la Unidad Fiscal y Aeroportuaria de la Comandancia de Madrid, explicó cómo el trabajo en equipo con órganos como el OCP está facilitando los trámites para una lucha más efectiva contra el blanqueo.