

LAS FORMAS JURÍDICAS DE LA EMPRESA

Contenido

TEMA 2.....	1
LAS FORMAS JURÍDICAS DE LA EMPRESA.....	1
1. EL EMPRESARIO INDIVIDUAL.....	2
2. LA SOCIEDAD COLECTIVA	4
3. LA SOCIEDAD COMANDITARIA.....	4
4. LA SOCIEDAD ANÓNIMA.....	4
4.1. La constitución de la sociedad anónima	6
4.2. La página web de la sociedad	7
4.3. La junta general	8
4.3.1. La junta general ordinaria.....	9
4.3.2. La Junta general extraordinaria	10
4.4. La administración de la sociedad.....	11
4.4.1. Los administradores.....	11
4.4.2. El consejo de administración.....	12
5. LA SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	12
6. EL VIAJE JURÍDICO DE LAS STARTUPS TECNOLÓGICAS	13
6.1. Fase 1-a: La chispa del empresario individual	13
6.2. Fase 1-b: El nacimiento de la S.L. para proteger al equipo y al proyecto	14
6.2.1. El Producto Mínimo Viable (MVP)	14
6.2.2. El pacto de socios	15
6.3. Fase 2: El crecimiento y hacia el unicornio.....	16
6.4. Fase 3: La madurez y la transformación a S.A.	17
7. OTRAS FORMAS JURÍDICAS.....	18

En el Tema 1 exploramos la actividad económica en tres escenarios: idealizado, realista y digital. El escenario realista nos demostró que la información no es perfecta y que existen costes de intercambio y problemas de agencia. El escenario digital, por su parte, evidenció una estructura de costes con elevadas inversiones iniciales (costes fijos hundidos) y una necesidad de capital para alcanzar la escala que requieren los modelos de negocio basados en datos y efectos de red.

El empresario individual, la forma más básica de organización, choca directamente con estas realidades. ¿Cómo puede una sola persona asumir el riesgo ilimitado, conseguir la financiación masiva necesaria para desarrollar un software complejo o una plataforma digital, y asegurar la continuidad del proyecto más allá de su propia capacidad?

Para resolver estos problemas, el derecho ha creado una de sus ficciones más poderosas y útiles: la persona jurídica. Este tema explora las principales formas jurídicas que puede adoptar una empresa, entendiendo cada una como una solución tecnológica-legal a los desafíos de la especialización, la financiación y la gestión del riesgo en la economía moderna.

Se estudia la evolución desde el empresario individual hacia formas colectivas con personalidad jurídica propia, las cuales introducen conceptos clave como el patrimonio separado, la responsabilidad limitada y la necesidad de mecanismos de gobernanza. Estos elementos sientan las bases para explorar el patrimonio como conjunto de bienes, derechos y obligaciones, la personalidad jurídica y las implicaciones de la responsabilidad en el contexto de las obligaciones empresariales.

1. EL EMPRESARIO INDIVIDUAL

Cualquier persona llevar a cabo una actividad empresarial en su propio nombre. Esta figura recibe el nombre de empresario individual en la legislación mercantil o trabajador autónomo en el ámbito de la Seguridad Social. Tal sería el caso de un **desarrollador freelance** que crea aplicaciones para terceros, un **consultor de ciberseguridad** que audita sistemas, o un **científico de datos** que trabaja por proyectos de distintas empresas. Así, estas personas pueden adquirir inmuebles, maquinaria, vehículos, mercancías y demás recursos necesarios, contratar trabajadores, recibir préstamos, etc. Con todo ello, puede organizar un sistema de producción que le permita vender productos y prestar servicios, con la esperanza de tener unos ingresos superiores a los gastos y así obtener un beneficio.

La ley solo exige ser mayor de edad y no estar incapacitado. Incluso, esta restricción no es absoluta, pues los menores e incapacitados pueden actuar por medio de representantes legales. Su inscripción en el Registro Mercantil es potestativa, aunque recomendada para mayor transparencia y acceso a financiación.

Su responsabilidad es ilimitada, lo que significa que el empresario individual responde de sus deudas con todos sus bienes, presentes y futuros.

Si el régimen económico del matrimonio es el de bienes gananciales, estos bienes quedan afectos, salvo oposición expresa del cónyuge.

Si el empresario realiza el 75% de su actividad para un cliente, del cual depende económicamente, entonces se habla del trabajador autónomo dependiente, un tipo particular de empresario individual que se regula por su propia normativa.

Al llevar a cabo esta actividad, se incurrirá en las obligaciones propias de todo empresario:

- Fiscales,
- Laborales,
- Contables,

- Prevención de riesgos laborales,
- Protección de datos personales (especialmente relevante en contextos digitales, como el cumplimiento del RGPD para manejo de datos de clientes en apps o plataformas IoT),
- Medioambientales,
- Las específicas del tipo de actividad que se lleve a cabo.

Empresario individual: Trámites

Trámites generales

- **Agencia Tributaria (AEAT):** Alta en el Censo de empresarios, profesionales y retenedores
- **Tesorería General de la Seguridad Social:** Alta en el régimen especial de trabajadores autónomos (RETA)

Trámites en caso de contratar trabajadores

- **Tesorería General de la Seguridad Social:**
 - Afiliación de trabajadores
 - Inscripción de la empresa
 - Alta de los trabajadores en el Régimen de la Seguridad Social
- **Inspección Provincial de Trabajo:** Obtención del calendario laboral
- **Servicio Público de Empleo Estatal:** Alta de los contratos de trabajo
- **Consejería de Trabajo de la Comunidad Autónoma:** Comunicación de apertura del centro de trabajo

Trámites según la actividad

- **Otros organismos oficiales y/o registros:** Inscripción en otros organismos oficiales y/o registros

Trámites según la actividad

- **Ayuntamientos:** Licencia de actividad

Trámites complementarios

- **Oficina Española de Patentes y Marcas:** Registro de signos distintivos

Otros trámites

- **Autoridades de certificación:** Obtención de un certificado electrónico
- **Registro Mercantil Provincial:** Legalización del Libro Diario y del Libro de Inventarios y Cuentas Anuales

Las principales dificultades que el empresario individual presenta son:

- a) Sufre una gran concentración de riesgos, ya que todos sus bienes quedan afectos a la empresa;
- b) El negocio es muy dependiente del talento del fundador, por lo que muchas veces no puede sobrevivirle;
- c) Tiene dificultades para obtener financiación, y, en consecuencia, para aprovechar oportunidades rentables de inversión. De forma específica, no puede captar capital riesgo (*Venture Capital*), necesario para los modelos de negocio tecnológicos, escalables, que requieren grandes cantidades de capital. Los fondos de inversión no invierten en personas físicas, sino en

sociedades con el patrimonio separado y un gobierno corporativo claro, algo que el empresario individual no ofrece;

- d) Las posibilidades del empresario individual de dirigir un negocio con fuerte crecimiento o una gran empresa son menores.

Estos problemas han puesto de manifiesto la necesidad de evolucionar hacia otras formas: son las personas jurídicas.

2. LA SOCIEDAD COLECTIVA

La sociedad colectiva fue la primera evolución del concepto de la persona física como empresario individual, si bien no aporta grandes ventajas, salvo la de poder juntar los patrimonios de varias personas físicas. Consiste en la unión de varios empresarios individuales, los socios colectivos, que aportan capital y trabajo. Toman las decisiones y organizan la producción de mutuo acuerdo. La responsabilidad de todos los socios es personal, ilimitada y solidaria. Esto significa que todos los socios responden, con todo su patrimonio, de todas las deudas, tanto las propias como las del resto de socios. Esta circunstancia agrava, más que soluciona, los problemas planteados en el caso del empresario individual.

Esta sociedad tiene un carácter subsidiario para otras. Por ejemplo, si se decide crear una sociedad anónima, pero por determinados problemas esta no llega a registrarse, a las operaciones realizadas en su nombre se les aplicarán las normas de la sociedad colectiva.

3. LA SOCIEDAD COMANDITARIA

La **sociedad comanditaria simple** es otro paso en la evolución hacia formas societarias más complejas y eficaces. Se trata de una sociedad colectiva modificada en la que se permite que algunos socios, los comanditarios, solo aporten capital y tengan su **responsabilidad limitada a esa aportación**.

Por tanto, la sociedad comanditaria tiene dos tipos de propietarios, el socio colectivo, responsable de organizar todo el proceso de producción, y el socio comanditario, que no puede intervenir en la gestión de la sociedad, pero sí tiene derecho a participar en los beneficios si estos existen.

De esta manera, aparece el **socio comanditario**, un inversor que se desentiende del día a día de la sociedad y que no necesita tener conocimientos de dirección y gestión de empresas, ni del sector o negocio de la sociedad. Su inversión consiste en adquirir la propiedad de una parte del negocio, lo que le legitima para llevarse una parte de los beneficios.

La **sociedad comanditaria por acciones**, es una modalidad de sociedad comanditaria con la singularidad de que las aportaciones de capital realizadas a la sociedad están representadas por títulos-valores transmisibles. Esta circunstancia facilita que un inversor pueda entrar o salir del capital de una sociedad y agiliza así el tráfico mercantil. Al menos uno de los socios tendrá carácter colectivo, se encargará de la administración de la sociedad y responderá personalmente de las deudas sociales.

4. LA SOCIEDAD ANÓNIMA

Imaginemos una sociedad comanditaria por acciones en la que todos sus socios pasan a ser comanditarios, de forma que ninguno tiene la responsabilidad de gestionar el negocio. Surge la necesidad de dirigir la empresa, y para cubrirla, los socios acuerdan contratar a un trabajador especializado en gestionar empresas, llamémosle administrador, el cual recibe el encargo de dirigir la sociedad, labor que antes hacían los socios colectivos ahora inexistentes. Ahora, la propiedad de la

sociedad está representada en su totalidad por los títulos-valores, que llamaremos **acciones**. El desarrollo de esta idea nos lleva al concepto de sociedad anónima.

Supongamos también que se organizan mercados especializados en la compra-venta de acciones, llamémosles Bolsas o mercados bursátiles, de forma que cualquier persona, en cualquier parte del mundo, que quiera invertir en una sociedad solo necesita disponer del dinero y dar la orden de compra a su banco o intermediario financiero. Si luego quisiera recuperar su inversión, solo tendría que dar la orden de venta, lo que haría de las acciones unos activos muy líquidos, pues se podrían transformar en dinero en cualquier momento.

En estas condiciones, los poseedores de capital en todo el mundo estarían dispuestos a invertir en los negocios más rentables, a la vez que los gestores podrían conseguir enormes cantidades de recursos para sus proyectos empresariales, procedentes de una infinidad de pequeños inversores.

La sociedad anónima, con personalidad jurídica propia y afán de lucro, es la forma societaria más avanzada, resuelve los problemas de los empresarios individuales, y se la considera responsable del desarrollo económico.

Tener **personalidad jurídica propia** significa que:

- a) **Los socios** (los propietarios de las acciones) **no responden de las deudas sociales**, solo la sociedad responde de sus deudas con su patrimonio, diferente y separado del de los socios, y
- b) **La sociedad tiene autonomía de la voluntad**, por tanto, actúa como sujeto jurídico independiente que puede contratar, comprar, vender, prestar, tomar prestado, arrendar, avalar, denunciar, etc. Es capaz de realizar cualquier actuación permitida en el derecho mercantil, con independencia de la voluntad de sus socios.

La personalidad jurídica crea la ficción de una persona, que, con su patrimonio, lleva a cabo una actividad empresarial como si de una persona física o empresario individual se tratase.

Repasemos las dificultades del empresario individual, para ver hasta qué punto quedan resueltas:

- a) **Gran concentración de riesgos**: Ahora, cada socio aporta a la sociedad solo la cantidad de recursos económicos que desea. Incluso, podría decidir invertir pequeñas partes de su patrimonio en muchos negocios diferentes;
- b) **Dependencia del talento del fundador**: La sociedad pasa a estar dirigida por un administrador profesional, si no hace bien su trabajo o desaparece, siempre se puede contratar a otro;
- c) **Dificultades para obtener financiación**: Siempre que el negocio sea rentable, será fácil encontrar inversores en cualquier parte del mundo dispuestos a invertir en nuevas oportunidades. En un mundo global, amplios sectores de población, muchos pequeños inversores aportan sus recursos a proyectos cualquier parte del mundo;
- d) **Dificultades para dirigir negocios con fuerte crecimiento**: La utilización de gestores profesionales resuelve el problema. Se puede emprender proyectos que requieran conocimientos y capacidades muy especializados; la función directiva se ha profesionalizado.

Como vemos, la sociedad anónima permite solucionar los problemas propios del empresario individual. Sin embargo, surgen conflictos nuevos derivados de la separación que se produce entre la propiedad y la gestión. Son los **problemas de agencia** a los que nos referíamos en el tema anterior. Aquí, el **riesgo moral** puede adoptar diversos comportamientos:

- a) Proliferación de **gastos suntuarios** para los directivos, compañeros y subordinados;
- b) Fijación de las propias **retribuciones** por encima de sus precios de mercado; y
- c) Sustitución del objetivo del accionista de maximizar el valor de la empresa, por otros más acorde con los intereses de la dirección, tales como crecimiento empresarial (para ganar autonomía, poder y prestigio).

Algunos mecanismos podrían resolver el problema de la separación entre la propiedad y el control o gestión de la sociedad:

- a) A través de **sistemas de incentivos** que hagan converger la función de utilidad del directivo y la del accionista. Así, las retribuciones del administrador o directivo de la gran empresa, sobre todo en el mundo anglosajón, suele constar de un tramo fijo, un plan de opciones sobre acciones de la empresa y otros planes de incentivos a largo plazo.
- b) **Modificando la estructura de propiedad de la empresa**, de forma que exista un accionista de referencia, mayoritario y activo, que vigile su inversión y disuada al administrador de tener comportamientos desviados,
- c) Mediante la **acción disciplinante de los mercados**:
 - a. **Mercado de bienes y servicios**: Si los mercados son muy competitivos, los directivos con conductas desviadas verán a sus empresas fuera del mercado,
 - b. **Mercado de directivos**: Si el mercado de directivos es claro y transparente, sus retribuciones futuras dependerán de cómo hayan desempeñado su labor anteriormente,
 - c. **Mercados de acciones**: Una empresa mal dirigida perderá valor, lo que puede atraer a inversores externos que ofrezcan a los actuales accionistas la adquisición de sus acciones; una vez que adquieren el control, pueden sustituir al equipo directivo actual. Incluso, en una situación extrema, los activos que posee la sociedad pueden superar el valor de la compañía, por lo que se podría ganar dinero simplemente adquiriendo todas las acciones y luego disolviéndola.

Sin embargo, el conflicto que produce la separación entre la propiedad y la gestión de la compañía no queda resuelto, pues el directivo puede adoptar medidas de blindaje, las cuales reducen o eliminan la acción disciplinante de los mercados. Algunas formas de blindaje son:

- a) **Los paracaídas dorados**: Indemnizaciones multimillonarias en caso de que la empresa despidiera al directivo,
- b) **Caballeros blancos**: Inversores amigos que se comprometen a adquirir importantes paquetes de acciones sin intervenir en la gestión,
- c) **Derechos especiales de voto**: Algunas acciones tienen votos extra, por ejemplo, las que pertenezcan a antiguos accionistas, lo que supone negar esos derechos a los nuevos,
- d) **Reglas de mayoría cualificada**: Se exigen mayorías muy elevadas para modificar el control de la empresa.

4.1. La constitución de la sociedad anónima

La creación de una **persona jurídica** como la sociedad anónima implica un proceso formal que otorga autonomía y separa el patrimonio de la sociedad del de los socios.

Supongamos que cinco personas deciden fundar una sociedad anónima. En primer lugar, tendrán que ir al notario para otorgar una **escritura pública de constitución**, la cual recogerá, entre otras cosas, la voluntad de estos cinco socios fundadores de crear la sociedad y los **estatutos**. En segundo lugar, deberán inscribir esta escritura en el Registro Mercantil.

Los estatutos son una **norma pública**, pues cualquiera pueda consultarlos en el Registro Mercantil, e **interna**, de obligado cumplimiento para sus miembros, que rigen el funcionamiento de la sociedad. Este es un documento que recoge mucha información vital, como el nombre o denominación, que finalizará con la expresión "S.A.", el objeto social, a qué se va a dedicar esta persona jurídica, el domicilio social, la duración de la sociedad, que normalmente será indefinida, la fecha de comienzo de las actividades, la fecha de cierre del ejercicio, a partir del cual comienza el siguiente, y que en la práctica significa que la

sociedad divide su actividad en periodos de 365 días, y todos los datos sobre el capital social y las acciones.

El capital social, que no podrá ser inferior a 60.000 euros, es la aportación que realizan los socios a la sociedad. Supongamos que los cinco socios deciden aportar 5.000€, 10.000€, 20.000€, 25.000€ y un vehículo respectivamente. La aportación no dineraria ha de ser valorada en dinero, para lo cual el Registro Mercantil nombrará un experto independiente que valorará este elemento. Sigamos suponiendo que el vehículo ha sido valorado en 40.000€ por lo que el total de las aportaciones suma 100.000€. En el momento que estos recursos se entregan a la sociedad, esta adquiere su propiedad, dejando de pertenecer al patrimonio de los socios.

A cambio, la sociedad deberá entregar a los socios acciones, documentos o títulos que representan el capital recibido y la propiedad de la empresa. Así, se debe fijar un valor nominal para estos documentos, en nuestro caso de 10€, por lo que entregará 500, 1.000, 2.000, 2.500 y 4.000 acciones respectivamente, lo que suma un total de 10.000. Estos títulos pueden ser nominativos, al portador o anotaciones en cuenta. El patrimonio de la sociedad recién creada será:

DESTINO	ORIGEN
Vehículo 40.000€	Capital 100.000€
Dinero 60.000€	

Las acciones confieren a su propietario **derechos económicos**, el principal es percibir el dividendo, y **derechos políticos**, los cuales surgen porque estos documentos representan la propiedad de la sociedad en la parte proporcional, y se relacionan con la toma de decisiones. En nuestro ejemplo, el primer socio tiene 500 de las 10.000 acciones existentes, y, por tanto, el 5 por cien de la sociedad es suyo. En consecuencia, tendrá ese peso en los acuerdos que como accionista le correspondan.

4.2. La página web de la sociedad

Para facilitar los deberes de información que la sociedad tiene hacia sus socios, se ha regulado la implantación de su página web, de forma que esta podrá tener una página corporativa. Para las sociedades cotizadas en bolsa la página web será obligatoria.

Esta página será aprobada por la junta general. Su modificación, traslado o supresión será competencia del órgano de administración. Estas circunstancias, creación, modificación, traslado, supresión de la página se harán constar en el Registro Mercantil y se publicará en su Boletín Oficial. Esta publicación es importante, pues la información que figure en la página solo tendrá efectos jurídicos a partir de este momento. En resumen, si la sociedad tiene registrada en el Registro Mercantil su página web, entonces los socios tienen que darse por enterados de la información publicada en ella.

La sociedad está obligada por ley a garantizar la seguridad de la página web, la autenticidad de los documentos publicados y el acceso gratuito a la misma, con posibilidad de descarga e impresión de lo insertado en ella. Esto puede exigir diversas medidas técnicas como cifrado de datos, firewalls y auditorías periódicas.

La ley cuida la posibilidad de interrupciones de acceso a la página obligando a los administradores a mantener lo insertado en la página web durante los tiempos legales exigidos en cada caso, incluso

estableciendo su responsabilidad ante tal eventualidad: “[los administradores] responderán solidariamente entre sí y con la sociedad frente a los socios, acreedores, trabajadores y terceros de los perjuicios causados por la interrupción temporal de acceso a esa página, salvo que la interrupción se deba a caso fortuito o de fuerza mayor...” (Art. 11 ter. 3, Ley de sociedades de capital).

Las sociedades que cotizan en Bolsa tienen un conjunto de obligaciones de información superiores las que no cotizan. Entre otras cuestiones, deben incluir toda la información relevante sobre la estructura de la propiedad de la empresa y de su administración:

- Los estatutos sociales,
- El reglamento de la junta general,
- El reglamento del consejo de administración y los de sus diferentes comisiones,
- Los principios de buen gobierno,
- Los informes anuales de buen gobierno corporativo,
- Los documentos relativos a las juntas ordinarias y extraordinarias, así como
- Las actas de las juntas generales.

La obligación de disponer de una página web corporativa para las sociedades cotizadas (y su utilidad para todas las demás) va más allá de un mero requisito legal, representa un activo tecnológico crítico con múltiples dimensiones:

- **Infraestructura y seguridad:** La web debe ser robusta, escalable y segura. Garantizar su disponibilidad y protegerla contra ciberataques es responsabilidad directa de los equipos técnicos. Como ya hemos comentado, la ley incluso prevé la responsabilidad de los administradores por fallos en el acceso.
- **Gestión de datos y cumplimiento (*Compliance*):** La web es un punto de captura de datos (inversores, clientes, etc.). Debe cumplir escrupulosamente con la normativa de protección de datos (RGPD), un campo de especial relevancia para los ingenieros de datos.
- **Comunicación y transparencia:** Para los inversores, la sección de "*Relación con Inversores*" de una web corporativa es una fuente de datos fundamental. La publicación de informes anuales, hechos relevantes y cuentas no solo cumple una función legal, sino que construye confianza. La visualización de estos datos para hacerlos más accesibles e interpretables es un desafío abierto.
- **Canal de distribución y marketing:** En la economía digital, la web es a menudo el principal canal para la distribución de software (modelos SaaS), la captación de clientes (CAC) y la construcción de la marca, conceptos ya estudiados.

4.3. La junta general

La junta general es una reunión presencial, telemática o mixta, a la que están convocados todos los accionistas de la sociedad para tratar determinados asuntos:

- ✓ La aprobación de las cuentas anuales, la aplicación del resultado y la aprobación de la gestión social;
- ✓ El nombramiento y separación de los administradores, de los liquidadores y, en su caso, de los auditores de cuentas;
- ✓ La modificación de los estatutos sociales;
- ✓ El aumento y la reducción del capital social;
- ✓ La disolución de la sociedad...

Los administradores convocarán la junta general cuando lo consideren necesario o lo solicite, al menos, el cinco por ciento del capital social. En la convocatoria figurará el lugar, la fecha y hora de la reunión

y el orden del día con los asuntos a tratar. También podrá hacerse constar la fecha en la que se reunirá la junta en segunda convocatoria si no se hubiera podido reunir en la primera.

La convocatoria de la junta general se publicará en la página web de la sociedad si esta se encuentra inscrita en el Registro Mercantil. De no ser así, la convocatoria se publicará en el Boletín Oficial del Registro Mercantil y en uno de los diarios de mayor circulación en la provincia en que esté situado el domicilio social. Los estatutos podrán establecer que la convocatoria se comunique de forma distinta, siempre que la recepción del anuncio por todos los socios quede asegurada.

Los estatutos podrán autorizar que la junta sea exclusivamente telemática. En tal caso, la identidad y legitimación de los socios y de sus representantes debe estar debidamente garantizada. Además, todos los asistentes podrán participar mediante los medios apropiados, como audio o video, con la posibilidad de mensajes escritos durante el transcurso de la junta, tanto para ejercitar en tiempo real los derechos de palabra, información, propuesta y voto, como para seguir las intervenciones de los demás asistentes.

Salvo casos especiales, **el presidente y el secretario de la junta general serán los del consejo de administración**. Al principio se elaborará una **lista de asistentes** con el número de acciones de cada uno. La junta general quedará válidamente constituida en primera convocatoria cuando los accionistas presentes o representados posean, al menos, el veinticinco por ciento del capital suscrito con derecho de voto. En segunda convocatoria, será válida la constitución de la junta cualquiera que sea el capital concurrente.

Dependiendo de los temas a tratar, existen dos tipos, la ordinaria y la extraordinaria.

4.3.1. La junta general ordinaria

La Junta general ordinaria se reunirá dentro de los seis primeros meses de cada ejercicio. Los acuerdos sociales se adoptarán por mayoría simple, es decir, cuando la propuesta obtenga más votos a favor que en contra del capital presente o representado.

En la Junta General Ordinaria se trata únicamente sobre los siguientes tres asuntos, referidos al último ejercicio ya cerrado:

- **Aprobar o censurar la acción social:** Supone un refrendo a las actuaciones que los administradores;
- **Aprobar las cuentas anuales:** Son documentos financieros que dan información sobre el patrimonio de la sociedad y los beneficios o pérdidas del periodo. Y,
- **Decidir sobre la aplicación del resultado:** En caso de que haya beneficio, la junta decidirá qué destino darle, qué parte de esos recursos quedan en poder de la sociedad, para financiar su desarrollo, y qué parte se hace entrega a los accionistas, de acuerdo con su participación en el capital social. El primer destino recibe el nombre de **Reservas** y el segundo de **Dividendo**.

Ejemplifiquemos el concepto de aplicación del resultado con la sociedad anteriormente creada por cinco socios, con un capital de 100.000€, observando cómo cambia su patrimonio a medida que realiza las siguientes operaciones:

1. *Compra productos al contado por 35.000€.*

Ahora dispondrá de productos por esta cantidad, a la vez que el dinero disponible se reduce:

DESTINO

ORIGEN

Vehículo: 40.000€	Capital: 100.000€
Productos: 35.000€	
Dinero: 25.000€	

2. *Venta de todos los productos al contado por 65.000€*

Deja de disponer de los productos, pero su dinero aumenta en 65.000€. La operación ha dado como resultado un beneficio de 30.000€

DESTINO	ORIGEN
Vehículo: 40.000€	Capital: 100.000€
Dinero: 90.000€	Beneficio: 30.000€

3. *La Junta General ordinaria toma la decisión de destinar 10.000€ a reservas y 20.000€ a dividendo.*

Primero reflejamos el acuerdo:

DESTINO	ORIGEN
Vehículo: 40.000€	Capital: 100.000€
Dinero: 90.000€	Reservas: 10.000€
	Dividendo: 20.000€

En segundo lugar, reflejamos el pago de los 20.000€ a los accionistas:

DESTINO	ORIGEN
Vehículo: 40.000€	Capital: 100.000€
Dinero: 70.000€	Reservas: 10.000€

4.3.2. La Junta general extraordinaria

Toda junta no prevista en el apartado anterior tendrá la consideración de Junta general extraordinaria. Se tratará, fundamentalmente, de realizar cualquier modificación de los estatutos, emisión de obligaciones o la transformación o fusión de la sociedad.

Para que la junta se constituya válidamente, en primera convocatoria deben concurrir accionistas que posean, al menos, el cincuenta por ciento del capital suscrito con derecho de voto. En segunda convocatoria será suficiente la presencia del veinticinco por ciento de dicho capital.

Los acuerdos se toman con mayorías superiores a los de la junta general ordinaria. Así, si el capital presente o representado supera el cincuenta por ciento bastará con que el acuerdo se adopte por mayoría absoluta. En segunda convocatoria, cuando estén presentes accionistas que representan entre el 25% y el 50% del capital, se requerirá el voto favorable de los dos tercios del capital asistente.

4.4. La administración de la sociedad

En las sociedades mercantiles, también en las sociedades anónimas, los administradores se encargan de la gestión y representación de la sociedad. Los estatutos establecerán su número, aunque, a menudo, estos solo fijan el mínimo y el máximo; en tal caso, será la junta general la que lo establezca. La sociedad podrá estar administrada por:

- **Una persona**, a la que denominaremos administrador único,
- **Dos personas**,
- **Tres o más personas**, en cuyo caso, los administradores pasan a llamarse consejeros y deben tomar sus decisiones en una asamblea denominada **Consejo de Administración**.

4.4.1. Los administradores

Los administradores podrán ser personas físicas o jurídicas. Salvo que se disponga otra cosa en los estatutos, no se necesita ser accionista. Cualquier persona física puede ser administrador, siempre que sea mayor de edad y no esté incapacitado, no esté quebrado o concursado o no haya sido condenado con inhabilitación para cargo público, o por razón de su cargo no pueda ejercer el comercio.

El nombramiento de los administradores lo hace la junta general, y una vez aceptado, debe inscribirse en el Registro Mercantil. El cargo de administrador es gratuito, a menos que los estatutos establezcan un sistema de remuneración.

El cargo de administrador supone asumir ciertos deberes:

- Desempeñar el cargo y cumplir los deberes impuestos por las leyes y los estatutos con la **diligencia de un ordenado empresario**;
- **Subordinar**, en todo caso, **su interés particular** al interés de la empresa;
- Desempeñar el cargo con la **lealtad de un fiel representante**, obrando de **buena fe** y en el mejor interés de la sociedad:
 - a) No ejercitar sus facultades con fines distintos de aquéllos para los que le han sido concedidas;
 - b) Guardar secreto sobre las informaciones, datos, informes o antecedentes a los que haya tenido acceso en el desempeño de su cargo, incluso cuando haya cesado;
 - c) Abstenerse de participar en la deliberación y votación de acuerdos o decisiones en las que él o una persona vinculada tenga un conflicto de intereses, directo o indirecto;
 - d) Desempeñar sus funciones bajo el principio de responsabilidad personal con libertad de criterio o juicio e independencia respecto de instrucciones y vinculaciones de terceros;
 - e) Evitar incurrir en situaciones en las que sus intereses puedan entrar en conflicto con el interés social, lo que implica abstenerse de:
 - Realizar transacciones con la sociedad,
 - Utilizar el nombre de la sociedad o invocar su condición de administrador en operaciones privadas,
 - Hacer uso de los activos sociales, incluida la información confidencial de la compañía, con fines privados,

- Aprovecharse de las oportunidades de negocio de la sociedad,
- Desarrollar actividades por cuenta propia o cuenta ajena que entrañen una competencia efectiva, actual o potencial, con la sociedad.

4.4.2. El consejo de administración

Cuando el número de administradores es igual o superior a tres, estos pasan a llamarse consejeros y deben tomar sus decisiones en una asamblea denominada **consejo de administración**. Los acuerdos se adoptarán por mayoría absoluta de los consejeros concurrentes a la sesión.

Si los estatutos no disponen otra cosa, el consejo de administración podrá designar a su presidente, regular su propio funcionamiento y aceptar la dimisión de los consejeros.

Podemos distinguir entre consejeros internos y consejeros externos:

- **El consejero interno:** Denominado **Consejero ejecutivo** por sus funciones ejecutivas y directivas, mantiene una relación contractual con la empresa e interviene en la actividad diaria de la compañía, en la que normalmente desempeña tareas de alta dirección.
- **El consejero externo:** No tiene funciones ejecutivas pues no interviene en la actividad diaria de la sociedad, fiscaliza lo que hacen los directivos de la sociedad. A su vez, puede ser:
 - **Consejero dominical:** Representa a una parte significativa del capital de la sociedad, los accionistas de control (significativos), que pueden influir en el control de la sociedad.
 - **Consejero independiente:** Sin relación laboral o de propiedad con la sociedad, acceden por sus conocimientos técnicos o por su experiencia en el sector, debe desempeñar sus funciones sin verse condicionado por relación alguna con el equipo gestor ni con los accionistas de control, su papel consiste en defender los intereses de todos los accionistas, y en particular de los minoritarios.
 - **Consejero otro externo:** Reflejan situaciones de consejeros que, siendo externos, por diversos motivos no pueden considerarse ni dominicales ni independientes.

5. LA SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

Podría decirse que la sociedad de responsabilidad limitada es la hermana pequeña de la sociedad anónima. Comparte con ella el afán de lucro y la personalidad jurídica propia, pero se diferencia en diversas cuestiones que la hacen más adecuada para pequeños negocios y / o familiares. A continuación, comentamos las más relevantes:

- **La denominación de la sociedad:** Debe finalizar con la expresión S.A. en el caso de la sociedad anónima y con S.R.L. o S.L. en el caso de la sociedad de responsabilidad limitada.
- **La denominación de los títulos de propiedad de la sociedad:** Hemos visto que la propiedad de la S.A. está representada por unos títulos valores denominados *acciones*. Hablamos de *participaciones* en el caso de la S.R.L. las cuales no son títulos ni anotaciones en cuenta. La sociedad llevará un Libro registro de socios en el que se anota el número de participaciones de cada uno.
- **El Capital Social mínimo:** Ya vimos que el Capital de la S.A. no podía ser inferior a 60.000 euros. Esta cifra es de un euro (1€) para la S.R.L., aunque existe la obligación de destinar a reserva legal el 20% del beneficio hasta que la suma de la reserva y el capital alcance los 3.000 euros.

- **El desembolso del Capital Social:** Basta desembolsar el 25% del capital de la sociedad anónima, siempre que en los estatutos se fijen los plazos para el resto, mientras que para la SRL no cabe este aplazamiento, debe estar totalmente desembolsado.
- **La transmisión de los títulos de propiedad de la empresa:** En la S.A. no hay más limitaciones para transmitir las *acciones* que las que marquen los estatutos, mientras que en la S.R.L. hay libertad plena para transmitir participaciones entre socios, cónyuge, ascendientes o descendientes, pero para las demás transmisiones, los socios tienen preferencia sobre los terceros, si bien, los estatutos podrán dictar condiciones diferentes.
- **La valoración de las aportaciones no dinerarias:** Si hay aportaciones no dinerarias al capital de la sociedad, en el caso de la S.A., deben valorarse con un informe de expertos designados por el Registro Mercantil. La S.R.L. no tiene este requisito.

6. EL VIAJE JURÍDICO DE LAS STARTUPS TECNOLÓGICAS

La elección de la forma jurídica no es un mero trámite, sino la primera decisión estratégica fundamental para cualquier proyecto tecnológico con ambición de crecer. Esta elección determinará su capacidad para captar financiación, la protección del patrimonio personal de los emprendedores y la agilidad para adaptarse al crecimiento.

Una **startup** no es simplemente una empresa nueva, es una institución humana de carácter temporal diseñada para crear un nuevo producto o servicio bajo condiciones de **incertidumbre extrema**, con un modelo de negocio que busca ser **repetible** y **escalable**. Desglosemos las características que la diferencian de una pyme tradicional (como una consultoría o un restaurante):

- **Base tecnológica e innovadora:** Su propuesta de valor se fundamenta en la tecnología para innovar, ya sea creando un mercado completamente nuevo (como hizo Cabify con el transporte urbano) o alterando radicalmente uno existente (como lo hizo Factorial HR con la gestión de recursos humanos).
- **Modelo de negocio escalable:** A diferencia de un negocio tradicional que crece de forma lineal (más clientes requieren más empleados o más locales), una startup está diseñada para un crecimiento exponencial. Gracias a los costes marginales casi nulos de la economía digital (estudiados en el Tema 1), puede servir a diez millones de usuarios con un coste escasamente superior al de servir a diez mil. Su objetivo no es simplemente crecer, sino hacerlo de forma explosiva.
- **Financiación a través de capital riesgo (*Venture Capital*):** Para alimentar ese crecimiento acelerado, las startups no suelen depender de los beneficios iniciales (de hecho, a menudo operan con pérdidas durante años). En su lugar, levantan rondas de financiación de inversores de capital riesgo a cambio de un porcentaje de la empresa.
- **Organización temporal:** El objetivo final de una startup es dejar de serlo. Su éxito se mide por su capacidad de encontrar un modelo de negocio sostenible y convertirse en una gran empresa (como Amadeus) o ser adquirida por una (como Glovo), validando así su propuesta de valor a gran escala.

A continuación, se presenta una hoja de ruta que alinea la fase de madurez de una startup con la forma jurídica más adecuada.

6.1. Fase 1-a: La chispa del empresario individual

A menudo, un gran proyecto nace de una sola persona. Un caso real que ilustra esta etapa es el de **Pau Garcia-Milà**, fundador de eyeOS. A mediados de la década de los 2000, desde su habitación en **Olesa**

de Montserrat (Barcelona), Pau comenzó a desarrollar su idea de un sistema operativo en la nube. A medida que su software ganaba popularidad, empresas comenzaron a pedirle servicios de adaptación y soporte. Para poder **facturar legalmente** por estos primeros trabajos y validar el modelo de negocio, la figura del **empresario individual (autónomo)** fue el camino natural. Sin embargo, en cuanto el proyecto necesitó crecer, contratar y buscar capital, la **responsabilidad ilimitada** se convirtió en un riesgo inasumible, forzando la evolución a una estructura societaria.

6.2. Fase 1-b: El nacimiento de la S.L. para proteger al equipo y al proyecto

Una vez que la idea se ha validado o cuando varios fundadores deciden unir fuerzas, el salto a la **Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.L.)** es inminente. Este fue el punto de partida formal para gigantes como **Glovo (fundada en Barcelona en 2015)** o **Wallapop (Barcelona, 2013)**. Al constituir una S.L. con un capital social inicial mínimo (en aquel entonces, 3.000 €), los fundadores establecieron una barrera legal fundamental que protegía su patrimonio personal de los riesgos del negocio. Este escudo les permitió dedicarse por completo al desarrollo de su **Producto Mínimo Viable (MVP)** y a la búsqueda de sus primeros clientes, con las reglas del juego entre ellos claramente definidas en su **pacto de socios**.

6.2.1. El Producto Mínimo Viable (MVP)

Un **Producto Mínimo Viable (MVP)** es la versión de un nuevo producto que permite a un equipo recolectar la **máxima cantidad de aprendizaje validado** sobre los clientes con el **mínimo esfuerzo** y tiempo de desarrollo.

No es un producto a medio hacer o de baja calidad. Es un producto completo en su simplicidad, diseñado estratégicamente para cumplir un único objetivo: **testear una o más hipótesis fundamentales del negocio**.

Desglosemos sus componentes clave:

- **Mínimo:** Se refiere a que contiene únicamente el **conjunto de funcionalidades esenciales** (*core features*) que son absolutamente necesarias para resolver un problema principal para un primer grupo de usuarios (conocidos como *early adopters*). Se eliminan deliberadamente todas las características secundarias o "buenas de tener" para acelerar el lanzamiento y enfocar la validación en lo más importante.
- **Viable:** Implica que, aunque sea mínimo, el producto **funciona, es usable y aporta un valor real** al usuario desde el primer momento. Debe ser lo suficientemente bueno como para que la gente esté dispuesta a usarlo y, a través de ese uso, proporcionar datos y *feedback* valiosos. No es un prototipo o una maqueta; es un producto funcional.

El propósito principal de un MVP no es generar ingresos masivos, sino **reducir el riesgo**. Es la primera iteración en el ciclo de **Construir-Medir-Aprender**:

1. **Construir:** Se desarrolla el MVP rápidamente.
2. **Medir:** Se lanza al mercado y se miden datos reales sobre cómo los usuarios interactúan con él.
3. **Aprender:** Con los datos y el *feedback* recogidos, se aprende si las hipótesis iniciales eran correctas. ¿Realmente le importa este problema a la gente? ¿Nuestra solución es la adecuada? ¿Están dispuestos a pagar por ella?

Dropbox es un ejemplo paradigmático. Cuando Dropbox comenzó, desarrollar la tecnología completa de sincronización de archivos entre múltiples sistemas operativos era un desafío de ingeniería enorme y

costoso. Antes de invertir años en ello, los fundadores necesitaban responder a una pregunta clave: ¿La gente realmente quiere y entiende este producto?

Su MVP no fue el software funcional, sino **un simple vídeo de 3 minutos** que el fundador Drew Houston publicó en abril de 2007. En el vídeo, Drew demostraba cómo funcionaría el producto, arrastrando archivos a una carpeta y viéndolos aparecer mágicamente en otro ordenador. El vídeo terminaba con una invitación para registrarse en una lista de espera y en menos de 24 horas, la lista pasó de 5.000 a **75.000 personas**. Este MVP validó la hipótesis más importante, la demanda del mercado, sin haber escrito todo el código complejo, ahorrando un riesgo y un coste incalculables.

6.2.2. El pacto de socios

El pacto de socios es un contrato privado firmado por todos o algunos de los socios de la sociedad para regular aspectos que los estatutos no cubren o no pueden cubrir con tanto detalle. Su objetivo principal es **anticipar posibles conflictos y alinear los intereses de todos los fundadores e inversores**, creando un marco de gobierno estable para la compañía.

El pacto de socios es el contrato por excelencia que gobierna la relación entre los *stakeholders* internos más importantes: los propios socios fundadores. Supongamos que dos ingenieros fundan una startup al 50%. Sin un pacto de socios, surgen preguntas que pueden destruir la empresa:

- **¿Y si uno quiere abandonar el proyecto al año siguiente?** ¿Se lleva su 50% de la empresa, aunque el otro siga trabajando durante años?
- **¿Y si reciben una oferta de compra, pero uno quiere vender y el otro no?**
- **¿Y si hay un empate en una decisión crucial?**
- **¿Y si uno de los fundadores quiere vender sus participaciones a un desconocido?**

El pacto de socios responde a todas estas preguntas **antes de que ocurran**, protegiendo el proyecto y a todos los implicados.

Estas son algunas de las cláusulas más importantes:

- **Permanencia y Vesting:** Es la cláusula anti-drama por excelencia. Establece un periodo (normalmente 4 años) durante el cual los fundadores van consolidando la propiedad real de sus participaciones. Un esquema típico es:
 - **Cliff de 1 año:** Si un socio se va antes del primer año, no se lleva ninguna participación.
 - **Vesting mensual:** A partir del primer año, cada mes que permanece en la empresa consolida 1/48 parte de sus participaciones.
 - **Objetivo:** Asegurar el compromiso a largo plazo de todo el equipo fundador.
- **Regulación de la transmisión de participaciones:** Impide que la propiedad de la empresa acabe en manos no deseadas.
 - **Derecho de adquisición preferente:** Si un socio quiere vender, los demás socios tienen derecho a comprar sus participaciones antes que cualquier tercero.
 - **Tag Along (Derecho de acompañamiento):** Protege a los socios minoritarios. Si un socio mayoritario vende su participación a un tercero, los minoritarios tienen derecho a vender las suyas en las mismas condiciones.
 - **Drag Along (Derecho de arrastre):** Protege a los mayoritarios. Si una mayoría cualificada (ej. 75%) quiere vender la empresa, pueden obligar al resto de socios a vender también. Es clave para facilitar la venta de la compañía.
- **Compromisos de no competencia y dedicación:** Obliga a los socios a no crear un negocio competidor mientras sean socios y durante un tiempo después de dejar la empresa. También puede establecer un régimen de dedicación (ej. exclusividad o tiempo completo).

- **Organización y toma de decisiones:** Define el rol de cada fundador (CEO, CTO, etc.) y establece qué decisiones requieren una mayoría simple y cuáles necesitan una **mayoría reforzada** (ej. endeudarse, vender activos clave, cambiar el modelo de negocio). Esto evita bloqueos en las decisiones del día a día.
- **Cláusulas de salida (*Good Leaver* / *Bad Leaver*):** Define las consecuencias económicas si un socio abandona el proyecto.
 - ***Good Leaver*** (Salida por causas justificadas: enfermedad, despido improcedente): El socio puede vender sus participaciones consolidadas a un precio justo de mercado.
 - ***Bad Leaver*** (Salida por causas injustificadas: incumplimiento grave, abandono voluntario para unirse a la competencia): El socio está obligado a vender sus participaciones (incluso las consolidadas) a un precio simbólico o con un gran descuento.

El pacto de socios es el documento que alinea a todo el equipo, profesionaliza el proyecto desde el primer día y da la seguridad que los futuros inversores exigirán para apostar por la startup.

6.3. Fase 2: El crecimiento y hacia el unicornio

La startup ya tiene un producto en el mercado, métricas de crecimiento y necesita capital para acelerar su expansión. Es el momento de buscar inversores profesionales como Business Angels y fondos de Venture Capital.

Por ejemplo, **Glovo** atrajo cientos de millones de euros en varias rondas mientras operaba como S.L., incluyendo una inyección de **150 millones de euros en 2019** liderada por el fondo soberano de Abu Dhabi.

Del mismo modo, **Factorial HR (fundada en Barcelona en 2016)** es un ejemplo paradigmático. Siendo S.L., ha protagonizado algunas de las rondas de financiación más importantes de Europa, como los **120 millones de dólares** que captó en su ronda Serie C en **octubre de 2022**, alcanzando el estatus de **unicornio**.

En este contexto, por **unicornio** nos referimos a una empresa emergente de capital privado que, sin cotizar aún en bolsa, alcanza una **valoración de 1.000 millones de dólares o más**, cuyas características distintivas son:

- **Innovación disruptiva:** Generalmente, introducen una tecnología o un modelo de negocio que cambia radicalmente un sector existente. Uber transformó el transporte o Airbnb el alojamiento.
- **Base tecnológica:** La gran mayoría de los **unicornios** son empresas de tecnología o utilizan la tecnología como pilar fundamental de su estrategia para escalar rápidamente.
- **Crecimiento acelerado:** Experimentan un crecimiento exponencial en su base de usuarios, ingresos y expansión de mercado en un período muy corto. Su lema suele ser **crecer rápido** (*get big fast*).
- **Capital privado:** Su crecimiento es impulsado por rondas de financiación de inversores de capital riesgo (*venture capital*), fondos de inversión y otros inversores privados, no a través de los mercados bursátiles públicos.
- **Enfoque en el consumidor (B2C):** Muchas de ellas operan en el mercado directo al consumidor, creando marcas fuertes y centrando su estrategia en la experiencia del usuario.
- **Mentalidad global:** Desde sus inicios, estas empresas suelen tener la ambición de expandirse a mercados internacionales.

Ejemplos de unicornios a nivel mundial:

- **SpaceX**: La compañía de transporte aeroespacial de Elon Musk.
- **ByteDance**: La empresa matriz de la popular red social TikTok.
- **Stripe**: Una plataforma tecnológica que facilita los pagos online.
- **Shein**: El gigante del comercio electrónico de moda rápida.
- **Canva**: La popular plataforma de diseño gráfico online.

Ejemplos de unicornios en España:

- **Jobandtalent**: Plataforma de búsqueda de empleo y contratación.
- **Cabify**: Aplicación de movilidad y transporte.
- **Factorial HR**: Software de gestión de recursos humanos (como se mencionó en tu consulta anterior).
- **TravelPerk**: Plataforma para la gestión de viajes de negocios.

El unicornio es el símbolo del éxito rotundo en el mundo de las startups, una empresa que, gracias a la innovación y un crecimiento vertiginoso, alcanza una valoración milmillonaria antes de hacerse pública.

Vemos que la S.L. es una estructura perfectamente válida y fiable para gestionar complejas operaciones de *Venture Capital* y escalar un negocio a nivel internacional. Sus características en esta etapa son:

- **¿Cómo entran los inversores?:** A través de **ampliaciones de capital**. La empresa emite nuevas participaciones que los inversores suscriben a cambio de su dinero. Esto diluye el porcentaje de propiedad de los fundadores, pero sobre una empresa que ahora vale mucho más.
- **Nuevas reglas del juego:** El *pacto de socios* se actualiza para incluir a los nuevos inversores, otorgándoles derechos como: un asiento en el consejo de administración, derecho de información periódica y poder de veto sobre decisiones estratégicas (ej. venta de la compañía, endeudamiento elevado).
- **Atracción de talento:** Para competir por talento de ingeniería de alto nivel, la startup necesita ofrecer algo más que un salario. La S.L. permite implementar planes de incentivos como las *Phantom Shares*, que son un derecho económico ligado al valor de las participaciones. Si la empresa se vende, el empleado recibe un bonus como si fuera un socio, alineando su interés con el de la compañía.

6.4. Fase 3: La madurez y la transformación a S.A.

En esta fase, la empresa ha alcanzado una escala global y sus necesidades han cambiado. Para jugar en las grandes ligas de los mercados de capitales, la S.A. se convierte en la forma jurídica imprescindible.

Un ejemplo es **Amadeus IT Group**. Fundada en **1987** como un proyecto conjunto de varias aerolíneas con sede en **Madrid**, creció hasta convertirse en un líder mundial en tecnología para viajes. Para dar el salto definitivo y abrir su capital a inversores de todo el mundo, realizó su **salida a bolsa en abril de 2010**, adoptando la forma de S.A. que le permite operar en los mercados globales.

De forma similar, **eDreams ODIGEO (fundada en 1999)**, tras años de crecimiento y adquisiciones, se transformó en S.A. para protagonizar su salida a la bolsa de Madrid en **abril de 2014**. Este paso fue indispensable, ya que las acciones de una S.A. son títulos valores libremente transferibles, un requisito fundamental de los mercados bursátiles.

La empresa es ahora un actor consolidado (*scale-up*), con una facturación significativa y, a menudo, presencia internacional. Se plantea rondas de financiación muy grandes o una "salida" (exit), como ser adquirida o cotizar en bolsa (*Oferta Pública de Venta - OPV*).

La S.L., con sus restricciones a la transmisión de participaciones, no es adecuada para los mercados de capitales. La S.A. es el estándar internacional por varias razones:

- **Acciones como títulos valores:** Las acciones de una S.A. son valores mobiliarios, lo que permite su libre compraventa en un mercado bursátil, proporcionando liquidez a los inversores.
- **Estructura de gobierno robusta:** La regulación de la S.A. (Junta General, Consejo de Administración con consejeros independientes) está diseñada para gestionar la complejidad de una empresa con miles de accionistas y ofrecer garantías de transparencia.
- **Requisito de los mercados:** Para cotizar en mercados como el BME Growth en España o el NASDAQ en EE.UU., tener una estructura de S.A. (o su equivalente internacional, como una *Corporation*) es un requisito indispensable.

La transformación de S.L. a S.A. es el paso natural para una startup que ha alcanzado la madurez. Se trata de un proceso legal bien definido que marca un antes y un después en la vida de la empresa.

7. OTRAS FORMAS JURÍDICAS

Hemos visto que la personalidad jurídica es una característica muy importante para entender el funcionamiento de una determinada forma jurídica. Otra característica esencial es el afán de lucro, lo cual hace referencia a la intención de cumplir sus objetivos mediante el beneficio conseguido.

Si una sociedad carece del afán de lucro: en vez de participar en el reparto de beneficios, los socios realizan su actividad vinculada con la sociedad, la cual se comporta bien maximizando los ingresos, pero no minimizando los gastos relacionados con los socios (por ejemplo, las cooperativas de venta) o bien minimizando gastos, pero no maximizando ingresos relacionados con los socios (por ejemplo, cooperativas de vivienda). La cooperativa es el ejemplo más importante de sociedad sin ánimo de lucro.

El Ministerio de Industria, Comercio y Turismo¹ reconoce las formas jurídicas de la siguiente tabla. Cada una de ellas se rige por su propia norma legal, alguna, como el caso de las cooperativas, con carácter autonómico, que establece su funcionamiento y otorga características propias.

TIPO DE EMPRESA	Nº SOCIOS	CAPITAL	RESPONSABILIDAD
Agrupación de Interés Económico	Mínimo 2	No existe mínimo legal	Ilimitada
Comunidad de Bienes	Mínimo 2	No existe mínimo legal	Ilimitada
Empresario Individual (Autónomo)	1	No existe mínimo legal	Ilimitada
Emprendedor de Responsabilidad Limitada	1	No existe mínimo legal	Ilimitada con excepciones
Sociedad Anónima	Mínimo 1	Mínimo 60.000 euros	Limitada
Sociedad Anónima Laboral	Mínimo 2 (en la constitución), 3 a los 36 meses	Mínimo 60.000 euros	Limitada
Sociedad Agraria de Transformación	Mínimo 3	No existe mínimo legal	Ilimitada

¹ <https://plataformapyme.es/es-es/IdeaDeNegocio/Paginas/FormasJuridicas.aspx>

TIPO DE EMPRESA	Nº SOCIOS	CAPITAL	RESPONSABILIDAD
Sociedad Civil	Mínimo 2	No existe mínimo legal	Ilimitada
Sociedad Colectiva	Mínimo 2	No existe mínimo legal	Ilimitada
Sociedad Comanditaria por acciones	Mínimo 2	Mínimo 60.000 euros	Ilimitada
Sociedad Cooperativa	Cooperativas 1er grado: Mínimo 3 - Cooperativas 2º grado: 2 cooperativas	Mínimo fijado en los Estatutos	Limitada
Sociedad Comanditaria Simple	Mínimo 2	No existe mínimo legal	Ilimitada
Entidades de Capital-Riesgo	Al menos 3 miembros en el Consejo Administración	Sociedades de Capital Riesgo: Mínimo 1.200.000 €. Fondos de Capital-Riesgo: Mínimo 1.650.000 €. SICC autogestionadas: mínimo 300.000 €. SGEIC: mínimo 125.000 €.	Limitada
Sociedad Cooperativa de Trabajo Asociado	Mínimo 3	Mínimo fijado en los Estatutos	Limitada
Sociedad de Garantía Recíproca	Mínimo 150 socios partícipes	Mínimo 10.000.000 euros	Limitada
Sociedad de Responsabilidad Limitada Laboral	Mínimo 2 (en la constitución), 3 a los 36 meses	Mínimo 1 euro	Limitada
Sociedades Profesionales	Mínimo 1	Según la forma social que adopte	Limitada
Sociedad de Responsabilidad Limitada	Mínimo 1	Mínimo 1 euro	Limitada