

> Medio ambiente / Investigación

### Contaminación y sobrepesca preocupan a los europeos

PÁGINA 3



Ignacio Lacasa, abogado y socio fundador de Across Legal, firma especializada en el asesoramiento a 'startups'.

#### > ENTREVISTA

## «La ley va detrás de la necesidad»

> **Ignacio Lacasa** es abogado especializado en derecho internacional de los negocios y socio fundador de Across Legal, firma especializada en el asesoramiento a emprendedores. **Elena Soto**

Mallorquín, dedicado al asesoramiento de *startups*, *business angels* y empresas de capital-riesgo desde el despacho de abogados Across Legal, con sede en Barcelona. Lacalle acaba de abrir una oficina en Palma, con la que aspira aportar su granito de arena en la consolidación de una comunidad emprendedora en Baleares.

**Pregunta.**—¿Cómo comenzó en el mundo de la empresa?

**Respuesta.**— Por el año 2000, cuando en España comenzaron a surgir las primeras empresas denominadas de base tecnológica entré en contacto con ellas y con algunos instrumentos públicos que se habían creado para inver-

tir en estos sectores. Hasta el 2004, que me fui a Estados Unidos, tuve la suerte de vivir de primera mano los inicios de todo este mundo que ahora está tan en boga en sectores tan diversos como el biotecnológico, el de los videojuegos o el de la seguridad informática. Muchas de estas compañías, que en la actualidad están muy consolidadas, como Oryzon Genomics, eran en esta época emprendedores que iniciaban su actividad. Cuando regresé a España, decidí crear mi propia *startup*, que era mi despacho de abogados, y volví a conectar con la gente que ya había tenido relación en el pasado, y el boca a boca, el tra-

bajo y la suerte buscada me llevó a que este área fuera la que liderase nuestro despacho.

**P.**—¿Qué proyectos lleva a cabo actualmente? ¿Podría contarnos alguno?

**R.**— Dentro de un panorama gris de crisis y desánimo, tengo la gran suerte de sentarme cada día con gente brillante que lleva a cabo proyectos de quitarse el sombrero. Entre los clientes con los que trabajamos hay una compañía de turismo espacial, Zero 2 Infinity, que con una fase preparatoria antes de iniciar el viaje, te sube en globo a una altura desde la que se puede ver la curvatura de la Tierra. Son proyectos que aunque pueden pa-

recer difíciles de realizar en España, están aquí, llevan años consolidándose y tienen soporte financiero de inversores. Otro que destacaría está relacionado con la seguridad informática, un sector en el que nuestro país tiene empresas punteras a las que vienen a buscar desde el extranjero. El año pasado participamos como abogados en la venta de Password Bank, una compañía dedicada al desarrollo de tecnologías de seguridad en internet y que fue adquirida por el grupo Symantec, siendo una de las operaciones más celebradas en lo que se refiere a compañías que en poco tiempo consiguen desarrollar un producto y venderlo con una

rentabilidad muy alta para los inversores. Nació hace dos o tres años y se vendió por 19 millones de euros. Quiero destacar que no se trata solo de una venta, sino que trae reinversión de dinero en otros negocios.

**P.**—¿Ebullición de *startups*, fomento del potencial emprendedor ¿vivimos una nueva burbuja?

**R.**— Creo que es positivo que haya una ebullición porque, comparado con otros países, en España llevábamos muchos años de retraso. Obviamente, actuará la selección natural y quedará lo bueno, si las *startups* no aportan nada de valor irán desapareciendo.

SIGUE EN PÁGINA 2

## VIENE DE PORTADA

Me parece positivo que se apoye a los emprendedores y que dispongan de plataformas para poder sacar sus proyectos a la luz y hacerlos crecer. No podemos hablar de burbuja, lo que está sucediendo es que a los inversores de siempre en España les puede parecer que empieza a haber proyectos que son demasiado caros para la etapa en la que están, pero la realidad es que antes eran demasiado baratos.

**P.-** ¿Qué situaciones requieren apoyo legal en las startups? ¿Dónde necesitan más ayuda?

**R.-** La empresa tecnológica necesita que le acompañen desde el momento uno en que crea la sociedad y, posteriormente, en su crecimiento o venta. A diferencia de una PYME normal este tipo de emprendedor se mete en una complejidad necesaria para buscar financiación que le obliga a suscribir contratos que pueden ser tan complicados como los que firmaría una gran compañía. Les ayudamos, generalmente, a gestionar bien la propiedad intelectual. Es muy habitual que proyectos muy buenos fracasen por no haber sabido llevar bien este aspecto desde el inicio. Otra parte es la de regular acuerdos de socios que en este tipo de empresas son muy diferentes a los de un negocio tradicional.

Los emprendedores tienen recursos escasos al inicio de su actividad y una manera para atraer talento es cediendo parte de participación en la sociedad. Es importante que dicha cesión se efectúe de forma óptima, asegurando obtener el retorno esperado, ya que de lo contrario el emprendedor estará despilfarrando su mayor herramienta de atracción de talento que es el *equity* (capital) de su empresa.

**P.-** Se habla de la gran esperanza que representan los emprendedores, del fomento del espíritu emprendedor, pero ¿se apoya con medidas?

**R.-** Creo que la ley siempre va por detrás de las necesidades. Se intenta legislar y algunas cosas van por el buen camino, pero con todo no disponemos de un ecosistema legal bueno para emprender, y no



Ignacio Lacasa, abogado dedicado al asesoramiento de 'startups'.

me refiero solo al tema de si se constituye una sociedad en 24 horas o en dos días, sino en la complejidad que este tipo de empresa conlleva a lo largo de la vida. La sociedad limitada, que es el vehículo más moderno que tenemos para utilizar en startups, tiene limitaciones muy importantes en algunos puntos que son claves para poder emprender con éxito. Por ejemplo, para tener un equipo muy motivado es importante disponer de un buen plan de opciones sobre participaciones, con el que poder premiar a los empleados, entregándoselas si pasado un tiempo siguen en la compañía o si

consiguen unos objetivos concretos. Con nuestra ley de sociedad limitada todos estos aspectos son difíciles de encajar y como abogados buscamos crear instrumentos con efecto similar, pero la legislación no es adecuada ni a nivel legal mercantil, ni fiscal.

**P.-** ¿Qué opina de la nueva ley de *crowdfunding*?

**R.-** El *crowdfunding* tiene un potencial enorme y considero que es positivo que exista una cierta regulación que proteja este tipo de inversiones para que haya unos mínimos de calidad, pero, a partir de ahí, la norma tiene que ser muy fle-

xible favoreciendo que se invierta y con los menos límites posibles.

El *crowdfunding* va a ser una gran revolución en la manera de financiarse las empresas, de hecho ya lo está siendo, y lo importante es dar una sensación de calidad y tranquilidad a quienes inviertan. Se están dando pasos, pero hay que moverse mucho más ágil de lo que lo estamos haciendo.

**P.-** Si tuviera potestad para legislar ¿qué cambiaría? ¿qué mejoras concretas introduciría?

**R.-** Para empezar flexibilizaría todo el tema de las sociedades limitadas. Me olvidaría de intentos de ir

poniendo parches, que ya se han hecho muchos, y haría borrón y cuenta nueva. Hay modelos que está triunfando en el mundo, por ejemplo los de Estados Unidos y Reino Unido, e intentaría copiar lo que ya funciona.

Entre las posibles cosas concretas que mejoraría en la legislación española estaría la de simplificar el régimen de retribución de los administradores que además son ejecutivos de la sociedad, armonizando legislación fiscal, mercantil y laboral. Facilitaría la implementación de formas de retribución flexible en sociedades limitadas. En relación a negocios habitualmente deficitarios en los primeros años como consecuencia de una alta inversión en I+D, limitaría la responsabilidad de los consejeros en el supuesto de desequilibrio patrimonial –cuando el patrimonio neto sea inferior a la mitad del capital social– siempre que la sociedad no esté en situación de insolvencia.

Otro punto sería el de la reducción de la burocracia para recibir inversiones de extranjeros, por ejemplo la necesidad de NIE o la obligatoriedad de pasar por notario para poder vender participaciones sociales.

**P.-** Across Legal acaba de abrir una oficina en Mallorca ¿Cómo ve el panorama emprendedor en la Isla?

**R.-** Soy mallorquín. Me fui hace más de 19 años de la Isla, pero Mallorca es mi tierra y, en parte, ese es uno de los motivos que nos ha llevado a abrir una oficina aquí. Además, pienso que las Baleares lo tienen todo para generar un ecosistema emprendedor. Las Islas son un polo de atracción para muchos extranjeros, lo que ha favorecido que se genere un movimiento social de emprendeduría. Hay empresas importantes, está el ParcBit, he visto una buena sintonía por parte de todos. Con la apertura de nuestra oficina, creo que podemos aportar algo y servir de puente tanto para inversores como para que empresas que conocemos se fijen en Mallorca como posible destino de inversiones y de establecimiento. Aspiro a colaborar en un movimiento que consolide una comunidad emprendedora.

## &gt;PROYECTOS CON FUTURO

## Fast Start UP, de la idea de negocio al desarrollo del negocio viable

Por E. S.

El programa Fast Start Up, orientado a cualquier emprendedor de la comunidad universitaria, tiene como principal objetivo ayudar a transformar las ideas empresariales en productos viables, definiendo y validando el modelo de negocio más adecuado en cada caso.

El programa forma parte de las actividades previstas en el Club

de Emprendedores de la UIB, con el que se busca motivar el espíritu emprendedor dentro de la comunidad universitaria para facilitar la aplicación de los conocimientos adquiridos y las experiencias profesionales, al desarrollo de servicios y productos viables comercialmente.

En el marco de este programa el Club de Emprendedores de la



Conferencia de Victor Küppers en el programa Fast Start UP. / UIB

UIB ha organizado tres conferencias a cargo de reconocidos conferenciantes. La primera, impartida por Victor Küppers, se celebró el pasado día 8.

Hoy, a las 13 horas, en el Aula de Grados B del edificio Gaspar M. de Jovellanos será el turno a Pau García-Milà; y a la misma hora, el próximo 21 de octubre, en el edificio Mateu Orfila i Rotger, tendrá lugar la de Anxo Pérez.

Además de las conferencias, durante el mes de octubre se harán tres talleres de diseño de modelos de negocio y, durante los meses de noviembre y diciembre, se harán seis sesiones formativas.