



Legal Startup Kit

Cláusulas y café

morán & lobato
abogados

Cómo constituir tu startup y no arrepentirte legalmente a los 6 meses

Una guía rápida para fundadores que quieren construir bien desde el principio

¿Por qué este dossier?

En [Morán Lobato Abogados](#) trabajamos con startups desde su primer café entre socios hasta su primera ronda y más allá. Sabemos que muchos errores legales no se notan en los primeros meses... pero estallan después. Y corregir cuesta más que prevenir.

Esta guía está pensada para que **constituyas tu startup** con las bases bien puestas. Sin tecnicismos, sin rodeos y con foco en lo que de verdad te va a afectar. Porque constituir tu startup es fácil, pero hacerlo bien ya es otra historia.

¿Quiénes somos?

morán & lobato

abogados

En Morán Lobato Abogados no hablamos en latín. Hablamos en startup.

Somos **un despacho radicado en Barcelona** ágil y comprometido con el crecimiento real de nuestros clientes. Sabemos que emprender no es solo firmar papeles: es tomar decisiones bajo presión, repartir bien el equity, sobrevivir a la primera ronda... y seguir adelante sin que lo legal se convierta en un problema.

Trabajamos con startups desde su fase más temprana —cuando todavía es una idea sobre una servilleta— hasta etapas más avanzadas, cuando toca profesionalizar estructuras, captar inversión o cerrar un exit. Conocemos de cerca el ecosistema: SaaS, HealthTech, IA, marketplaces... y por eso **sabemos anticipar los errores que suelen costar caro**. Nuestra misión es ayudarte a evitarlos antes de que te exploten en una due diligence o en una reunión con inversores.

No usamos documentos genéricos ni soluciones “copiar y pegar”. Lo que ofrecemos es asesoramiento estratégico adaptado a tu fase, tu equipo y tus objetivos. Desde pactos de socios con lógica realista hasta revisiones express de SAFE, cap tables ordenados o vesting con sentido. Si eres founder, inversor o parte de un equipo técnico que quiere proteger su posición, **te ayudamos a que el aspecto legal sea un aliado, no un dolor de cabeza**.

Qué hacemos

¿Qué hacemos exactamente? Lo que tu startup necesita. Ni más, ni menos.

En Morán Lobato Abogados **asesoramos de verdad**, acompañando a founders, equipos y startups para que tomen decisiones legales alineadas con su estrategia.

Redactamos contratos que se entienden (y se cumplen), diseñamos pactos de socios con visión a medio y largo, revisamos SAFEs y term sheets con lupa, y

adaptamos todo el marco legal —estatutos, acuerdos, relaciones con advisors o empleados— para que tenga sentido tanto en lo micro (el día a día) como en lo macro (tu plan de expansión, escalabilidad o venta).

Y si un día toca pelear, **litigamos**. Cuando hay conflictos entre socios, cláusulas incumplidas o alguien intenta quedarse con lo que no le toca, defendemos tu posición en tribunales con la misma convicción con la que te ayudamos a crecer. Porque hay veces que mediar no basta, y nosotros también jugamos ese partido.

En resumen: no vendemos papeles. **Diseñamos estructuras legales que aguantan rondas, inversores y crisis. Y si hace falta, también jueces.**

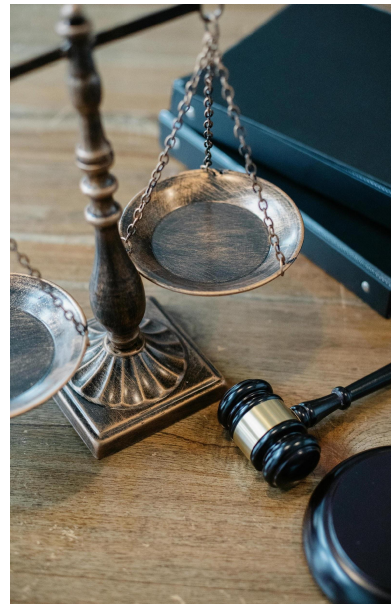
Asesoramiento



Contratos



Litigios



Nociones básicas

¿Qué es una startup?

Una **startup** es una empresa joven, con alto potencial de crecimiento, que busca resolver un problema concreto mediante innovación —tecnológica, de modelo de negocio o de experiencia— en condiciones de incertidumbre. A diferencia de una pyme tradicional, su estructura está pensada para escalar rápido, captar inversión externa y adaptarse con agilidad al mercado. Operan en fases intensas (idea, validación, crecimiento) y requieren **una base legal flexible pero sólida**, que acompañe su evolución sin frenar su ritmo.

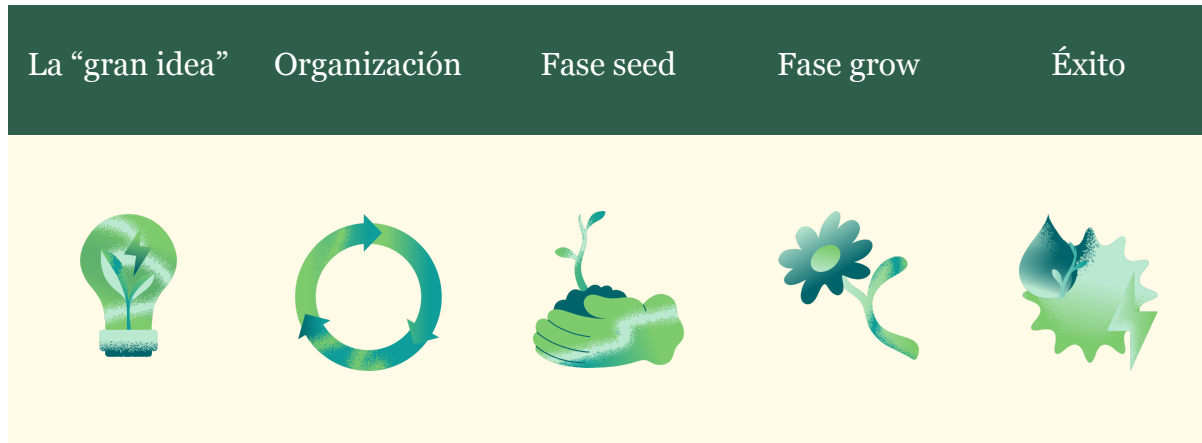
Y ello es así porque, como toda empresa, está sometida a la **Ley de Sociedades de Capital** (LSC), así como a las directivas europeas y otras normas que le son de aplicación. En ese sentido, su funcionamiento se parece mucho al de una empresa tradicional:

- Todos los socios tienen un porcentaje del capital social. En función del capital social, se tiene más o menos fuerza para tomar decisiones en el seno de la sociedad. El capital social es variable: se puede aumentar o disminuir, y cambia en función de la entrada y salida de socios (y capital).
- Los socios tienen una serie de derechos y obligaciones, que pueden haber sido establecidos por la LSC o por acuerdos privados entre las partes (pactos de socios, NDA, acuerdos de inversión, etc.).
- Desde el principio la compañía va a necesitar un representante legal -llamado administrador- para actuar en nombre de la misma.

Veamos ahora cuál es el desarrollo cronológico más habitual para una startup.

Cronograma habitual

Podemos hacernos una idea del desarrollo natural de una startup con la siguiente tabla:



1. 💡 **La gran idea:** Todo empieza con una intuición: resolver un problema real, con tecnología o modelo de negocio propio. Es la fase de validación inicial, donde se hacen pruebas, pitches en cafeterías y se tantea el mercado sin gastar demasiado. Aquí nacen las primeras conversaciones sobre “¿montamos algo?” y las decisiones legales todavía no parecen urgentes (pero ya lo son).
2. 🛠️ **Organización:** Cuando la cosa va en serio, llega el momento de constituir la sociedad, repartir equity, definir roles, proteger la idea y construir el marco básico de funcionamiento: estatutos, pacto de socios, NDAs, acuerdos de colaboración, registro de marca, cesión de IP. Es el paso donde el proyecto se convierte en empresa.
3. 🌱 **Fase seed:** Ya hay algo tangible: MVP, usuarios iniciales, un equipo que trabaja con compromiso. La startup busca capital semilla (FFF, business angels, ENISA, grants), establece sus primeras métricas y empieza a generar algo de tracción. Legalmente, es el momento de organizar el cap table, revisar el pacto de socios, implantar un vesting y utilizar instrumentos como SAFE o préstamos participativos. Lo que no se ordene aquí, se complica después.
4. 📈 **Fase grow:** Con el producto validado y primeras ventas o usuarios relevantes, la startup entra en modo crecimiento. Busca rondas más serias (VCs, family offices), estructura equipos, empieza a internacionalizar y tiene que demostrar que su casa está en orden. La estructura legal se profesionaliza: data

room, due diligence, contratos blindados, pactos con cláusulas de control, stock options, cumplimiento normativo. Aquí ya no sirve improvisar.

5. 🎯 **Éxito:** Para algunas, el éxito llega en forma de ronda grande, adquisición o crecimiento sostenido. Para otras, el camino lleva a una pivotación, venta parcial o incluso cierre ordenado. En todos los casos, haber cuidado el marco legal desde el principio marca la diferencia entre una salida limpia y un lío judicial. Porque una buena startup no solo se mide por lo que construye, sino también por cómo lo protege.

No siempre se consigue llegar al final: a veces los socios se separan del proyecto, se vende la idea al mes de empezar o, simplemente, se toca techo demasiado rápido. No obstante, esta cronología es un reflejo fiel de las diferentes fases que puede atravesar un proyecto de startup, independientemente del resultado final.

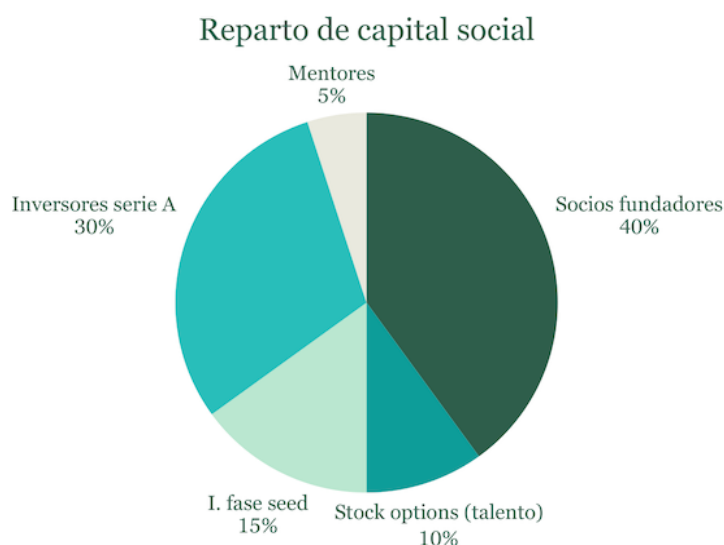
Anatomía de una startup

La estructura típica de una startup parte de una configuración sencilla, pero debe estar bien pensada desde el principio para evitar conflictos en el futuro. Lo habitual es que exista un **equipo fundador** compuesto por dos o tres personas clave (por ejemplo, un perfil de negocio y uno técnico), que reparten el capital social y asumen roles complementarios. En esta fase inicial, es fundamental definir bien los porcentajes de participación, los compromisos de dedicación y la hoja de ruta común.

A medida que la startup avanza, su estructura se va formalizando. Aparece un **órgano de administración** (normalmente un administrador único o consejo), se incorporan los primeros empleados o colaboradores, y se establecen acuerdos fundamentales como el **pacto de socios**, los contratos de trabajo o colaboración, y las bases legales de la relación con proveedores y clientes. También es recomendable prever desde el inicio un **pool de participaciones o stock options** para atraer y retener talento.

Cuando se empieza a buscar inversión, la estructura debe estar preparada para escalar. Esto implica un **cap table ordenado**, una asignación clara de la propiedad intelectual, estatutos adaptados a la entrada de inversores, y contratos que resistan una due diligence. La madurez legal en esta etapa no solo aporta seguridad, sino que también transmite profesionalidad y solidez ante los posibles socios financieros.

Un ejemplo de estructura a medio plazo podría ser el siguiente:



En este gráfico podemos observar cómo se distribuiría **el capital social** de una startup que llevara tres años en el mercado.

Por una parte, **los socios fundadores** intentan retener todo el control que pueden; no obstante, a fin y efecto de cubrir las necesidades económicas y materiales de la compañía, han tenido que ceder parte de las participaciones que tenían en un principio. Esas participaciones se han visto repartidas entre distintos inversores, que entraron quizás cuando sólo se tenía un embrión (**fase seed**) o cuando ya se intuía cierta viabilidad (**serie A**): las condiciones de adquisición no tienen porqué ser las mismas, y dependerá del equilibrio de fuerzas.

Por otra parte, a fin y efecto de atraer talento, generalmente se suelen ceder participaciones menores a directivos y puestos clave (**stock options**) para que formen parte del éxito y destino de la compañía. En esa línea, es posible ceder parte de las participaciones a **los profesionales/mentores** (jurídicos, marketing, etc.) que permitieron el florecimiento de la compañía, acompañándola desde el inicio.

Lo legal: triunfar con garantías

Constitución de la empresa

Constituir una startup en España no es solo una cuestión de rellenar papeles: es el momento donde se pone por escrito quién manda, qué vale la compañía y cómo se toman las decisiones clave. El proceso arranca con **la redacción de los estatutos sociales**, que deben adaptarse a una estructura de crecimiento (y no quedarse en la plantilla del notario), y **la definición clara del capital social y los porcentajes entre socios**.

Una vez cerrado el reparto y redactados los estatutos, se abre una cuenta bancaria a nombre de la sociedad en constitución y se realiza **el depósito del capital social mínimo** (3.000 € en el caso de una S.L.). El banco emite un certificado que se presenta al notario, junto con la certificación negativa del nombre (para asegurarte de que el nombre elegido está libre). Con eso, se firma la escritura de constitución.

El siguiente paso es llevar esa escritura al **Registro Mercantil** de la provincia correspondiente, que inscribe la sociedad oficialmente. A partir de ahí se obtiene el NIF definitivo, se notifica a Hacienda el inicio de actividad y ya puedes empezar a operar legalmente. ¿Nuestro consejo? No subestimes esta fase: un mal reparto inicial, estatutos genéricos o un pacto de socios inexistente pueden pasar factura cuando llegue la primera ronda.

Los 5 documentos clave

El Pacto de Socios: Tu "seguro de vida" empresarial

Imagina esto: Llevas 18 meses trabajando 80h/semana. Tu co-founder, que tiene el 50%, decide que quiere "explorar otros proyectos". Sin vesting, se lleva la mitad de tu empresa sin pagar un euro.

El pacto de socios, como se ha indicado previamente, se suele firmar en el momento de la constitución de la empresa ante notario. En sí mismo, es un acuerdo privado entre fundadores que **regula aspectos no cubiertos en los estatutos sociales**, estableciendo reglas claras para la gobernanza, relaciones entre socios y situaciones críticas. Incluye cláusulas esenciales de acceso a participaciones, derechos de venta arrastre (drag-along) y acompañamiento (tag-along), mecanismos de resolución de

conflictos (shotgun clauses, buy-sell agreements), condiciones para transferencia de participaciones (derecho de preferencia, bloqueo a competidores, acuerdos de no competencia y confidencialidad y otros.

El objetivo no es otro que **evitar disputas, proteger el proyecto** ante abandonos y asegurar que **las decisiones estratégicas** requieran consenso. Es también un documento clave para inversores, que exigen su revisión en due diligences.

¿Qué debe incluir sí o sí?

- **Vesting inverso¹ de 4 años (con 1-year cliff)**: Nadie se lleva equity² gratis. Si abandonan antes de 12 meses, no reciben nada.
- **Cláusula de shotgun**: Para cuando la relación se rompe. Permite a un socio comprar al otro a un precio justo (o ser comprado).
- **Derechos de arrastre** (drag-along): Evita que un socio minoritario bloquee una venta millonaria.

Ejemplo real: Startup de SaaS que perdió una oferta de 15M€ porque un socio con el 8% se negó a vender. Coste del error: 15 millones + 2 años de litigio.

NDA: El candado que se abre cuando no lo firmas

"Confía en mí, no voy a robarte la idea" — spoiler: sí lo hizo.

El **NDA (Non-Disclosure Agreement)** es el contrato de confidencialidad por excelencia. Sirve para proteger información sensible cuando hablas con desarrolladores, advisors, proveedores, posibles inversores o incluso cofundadores antes de firmar algo más serio. Si no lo firmas, estás dejando la puerta abierta a que alguien use tu pitch, tu demo o incluso tu código en su propio beneficio.

Errores comunes:

- No firmarlo antes de enseñar el producto o hablar del modelo de negocio.

¹ Vesting: mecanismo por el cuál los derechos a unas participaciones se devengan poco a poco a lo largo del tiempo (período de vesting), existiendo muchas veces un período mínimo en el que, en caso de cese o abandono, no se devenga nada (cliff).

² Equity: el reparto de participaciones existente en el capital de la empresa en un momento determinado.

- Usar un NDA genérico sin cláusulas específicas (duración, penalización, ámbito).
- No prever qué pasa si hay incumplimiento (¿vas a poder probarlo?).

Ejemplo habitual: Founder que compartió su idea con un ex-compañero de máster. Tres meses después, ese mismo compañero estaba en LinkedIn anunciando una versión “inspirada” con otro equipo técnico.

👉 Solución: firma NDAs claros, con duración razonable (2–5 años), prohibición de uso comercial y mecanismos de prueba. No protege todo, pero deja clara tu seriedad.

📌 **SAFE / Convertible Note: El arma de doble filo**

"Es solo un préstamo convertible", piensas. Hasta que llega la Serie A y descubres que has regalado el 40% de tu empresa.

El **SAFE (Simple Agreement for Future Equity)** y la **Nota Convertible** son dos de los instrumentos más utilizados para levantar capital en fases tempranas, sin tener que valorar la empresa ni modificar el capital social al momento. Suena cómodo y rápido —y lo es—, pero también puede volverse en tu contra si no se entiende bien lo que se firma.

El SAFE se convierte en participaciones en una ronda futura, aplicando un **descuento** (por ejemplo, 20%) o un **valuation cap** (límite máximo de valoración). La Nota Convertible funciona de forma similar, pero es un préstamo con intereses y vencimiento, más regulado por la Ley española.

Trampas mortales:

- **Valuation cap demasiado bajo:** Si pones 2M€ y en 18 meses vales 20M, los inversores early se llevan 10x más equity del que imaginaste.
- **Múltiples SAFEs sin coordinación:** Cuando cada inversor entra con condiciones distintas, el caos en la conversión está asegurado.

- **Descuento sin límite:** Un 20% sobre una ronda muy baja puede arrastrar un porcentaje enorme de la compañía.
- **Falta de cláusula de conversión forzosa:** ¿Qué pasa si nunca levantas una ronda cualificada?

Caso real: FinTech que aceptó un SAFE con cap de 1M€. Cuando levantaron su Serie A a 10M€, los primeros inversores terminaron con el 35% (¡por solo 200K€ iniciales!). Ronda envenenada, fundadores diluidos, y nuevo inversor que exigió reestructuración completa.

👉 Solución: analiza bien cada término. Un SAFE mal planteado puede salir más caro que una ronda tradicional. Usa caps razonables, límites de descuento y siempre simula distintos escenarios de conversión antes de firmar. Y si puedes, **hazlo revisar por alguien que sepa lo que es un liquidation preference.**

📌 Contratos de IP: Tu verdadera moat

Tu CTO renuncia y amenaza con llevarse "su código". Tu startup se paraliza.

En una startup, el verdadero valor no siempre está en las ventas ni en la marca, sino en el activo intangible que has construido: el software, el algoritmo, el diseño, los datos, la tecnología, la marca... Si eso no está correctamente cedido por escrito a la empresa, legalmente no te pertenece. Y lo que no es tuyo, no puedes protegerlo, venderlo ni invertir sobre ello.

Esto se aplica tanto a empleados como a colaboradores externos (freelancers, agencias, CTOs "a media jornada"...). Firmar un NDA no basta: necesitas un contrato que ceda los derechos de explotación y propiedad industrial e intelectual de forma expresa. Cómo blindarte:

- **Cesión explícita de derechos:** Todo lo creado por empleados/colaboradores debe pertenecer 100% a la startup.
- **Registro de la marca** a nombre de la sociedad (o hacerlo a nombre de un socio).
- Decisión sobre qué pasa con **los desarrollos creados antes** de constituir la empresa.

- **Patentes provisionales:** En sectores como HealthTech o IA, son tu principal activo.

Ejemplo sangrante: Startup de IoT que perdió su algoritmo estrella porque el desarrollador nunca firmó la cesión de derechos. 3 años de I+D a la basura.

Cap Table: El espejo de tu startup (y sus errores)

"Tranquilos, ya nos organizamos el equity luego..." — no, nunca lo hicieron.

El Cap Table (Capitalization Table) es el documento que refleja **quién es dueño de qué en tu startup**: fundadores, inversores, stock options, advisors, etc. Es lo primero que va a mirar un inversor cuando muestres interés en levantar capital. Y si está mal hecho o desactualizado, es una bandera roja.

Errores que matan rondas:

- Reparto a partes iguales sin lógica (todos con 33%, pero solo uno trabaja).
- No contemplar dilución futura tras rondas.
- No tener un pool reservado para empleados o CTOs clave.
- No reflejar bien notas convertibles o SAFEs pendientes.

Caso real: Startup con tres fundadores. Uno abandonó al mes y seguía con el 33%. A la hora de levantar una ronda, los VCs pidieron que saliera del cap table. Resultado: seis meses perdidos, conflicto legal, y ronda cancelada.

Solución: cap table siempre actualizado, transparente y con simulación de futuras diluciones. Bonus si puedes mostrar versiones pre/post inversión y escenarios de exit. Una startup que no controla su cap table, no controla su destino.

Los primeros seis meses: tu hoja de ruta legal

Constituir la sociedad, firmar el pacto de socios, dejar claro quién aporta qué y proteger lo que se construye. Hasta aquí, todo parece controlado. Pero la mayoría de startups no fracasan por una sola decisión mal tomada, sino por dejar lo importante para después, cuando ya es tarde. Por eso este dossier no es una guía teórica, sino **una hoja de ruta práctica** para evitar los errores que te pueden costar la empresa antes de cumplir medio año.

En los primeros seis meses de vida de una startup, el foco está en **construir producto, validar mercado y empezar a moverse en el ecosistema**. Pero eso no significa que lo legal deba esperar: cada decisión que tomas tiene implicaciones jurídicas que condicionan tu futuro. ¿Firmas con un developer sin contrato? ¿Aceptas dinero sin SAFE claro? ¿Tu co-founder se larga con un 30% y nadie puede impedirlo? Todo esto pasa. Todo esto es evitable.

Por eso este dossier te pone delante **los 5 documentos clave**, con ejemplos, trampas comunes y soluciones prácticas, no para que los estudies, sino para que los firmes. Y si ya los firmaste mal, para que los revises antes de que llegue un inversor serio o una discusión entre socios. Porque sobrevivir seis meses no es solo cuestión de producto, marketing o suerte: también **es cuestión de tener tu casa legal en orden**.

Como colofón, te adjuntamos una pequeña **tabla cronográfica** que indica qué documentos deberían de ir haciéndose a medida que avanza el proyecto. Los tiempos son aproximados, porque cada proyecto es diferente: no obstante, todos necesitan **una firme base legal**. ¡Ánimo!

Roadmap legal para sobrevivir los 6 primeros meses

 Mes 1	• Constitución de la sociedad • Redacción de estatutos • Pacto de socios firmado	Sentar las bases. Todo lo que no se defina aquí, te estallará después.
 Mes 2	• NDA firmado con cofounders, freelance y mentores. • Cesión de IP inicial. • Registro del nombre/marca	Proteges la idea, el código, el branding y el valor que vas creando
 Mes 3	• Primer SAFE/Nota Convertible bien estructurada. • Simulación de dilución futura. • Cap table actualizado.	Si ya aceptas dinero, que sea con cabeza. Sin esto, levantas capital a ciegas
 Mes 4	• Contratos con empleados o colaboradores clave. • Vesting en funcionamiento. • IP transferida legalmente.	Formalizas relaciones y evitas conflictos. Si alguien se va, que no se lleve media empresa.
 Mes 5	• Roda en preparación. • Pacto revisado para inversores. • Acceso a Data Room básico.	Llegan los primeros VCs o angels, Lo primero que piden: ver tu casa en orden.
 Mes 6	• Revisión general (pacto, cap table, estatutos). • Registro de marca/software con patente.	Última llamada para corregir fallos antes de entrar en fase growth.

Conclusiones

¿Estás improvisando tu startup o construyéndola con cabeza?

Has llegado hasta aquí, así que probablemente lo sabes: una idea brillante no sobrevive seis meses si no tiene una buena estructura legal detrás.

Si todo esto te ha hecho pensar en cómo lo estás haciendo... mejor ahora que tarde. Porque el mejor momento para poner orden legal fue ayer. El segundo mejor, hoy.

¿Qué nos diferencia?

En Morán Lobato Abogados no nos limitamos a resolver cuestiones jurídicas: **resolvemos problemas empresariales con visión de negocio**. Sabemos que una startup no necesita respuestas teóricas, sino soluciones rápidas, claras y adaptadas a su momento.

Somos un equipo **dinámico**, acostumbrado a moverse al ritmo de los fundadores, no al de la burocracia. Entendemos lo que significa cerrar rondas con presión, fichar a un CTO en 24h o renegociar un pacto cuando uno de los socios ya no responde.

Y sí, también tenemos **honorarios competitivos**. Porque asesorar startups es un negocio de riesgo en sí mismo: sólo si tú ganas a nosotros nos va bien.

¿Te ayudamos a hacerlo bien desde el minuto uno?

En [Morán Lobato Abogados](#) trabajamos con startups desde la servilleta hasta el exit. Redactamos contratos, diseñamos pactos, revisamos SAFEs, ordenamos cap tables y —cuando toca— litigamos. Pero sobre todo, pensamos estratégicamente contigo.

 Estamos en Barcelona, pero trabajamos con proyectos en toda España.

 Puedes agendar una consulta rápida o escribirnos directamente a través de nuestra [web](#).

 Tenemos más contenido informativo en nuestro apartado de [Recursos](#).

 O si lo prefieres, conócenos mejor en [LinkedIn](#).

Daniel Lobato

ICAB 46066

Cofundador de Morán Lobato Abogados