

LA PARTICIPACIÓN DE INVERSORES EN *START-UPS* Y SUS PROBLEMAS JURÍDICOS

ALFONSO ORTEGA GIMÉNEZ



LA PARTICIPACIÓN DE INVERSORES EN *START-UPS* Y SUS PROBLEMAS JURÍDICOS

**PUBLICACIÓN REALIZADA EN EL MARCO DE LAS
AYUDAS PARA LA DIFUSIÓN DE RESULTADOS
DE INVESTIGACIÓN CON ORIENTACIÓN HACIA
LA TRANSFERENCIA Y EL INTERCAMBIO DE
CONOCIMIENTO 2025 DE LA UNIVERSIDAD MIGUEL
HERNÁNDEZ DE ELCHE. PROGRAMA TRANSFIERE
(código de línea de ayuda 04-542-4-2025-0037-N).**

LA PARTICIPACIÓN DE INVERSORES EN *START-UPS* Y SUS PROBLEMAS JURÍDICOS

Alfonso Ortega Giménez

COLEX 2025

Copyright © 2025

Queda prohibida, salvo excepción prevista en la ley, cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública y transformación de esta obra sin contar con autorización de los titulares de propiedad intelectual. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (arts. 270 y sigs. del Código Penal). El Centro Español de Derechos Reprográficos (www.cedro.org) garantiza el respeto de los citados derechos.

Editorial Colex S.L. vela por la exactitud de los textos legales publicados. No obstante, advierte que la única normativa oficial se encuentra publicada en el BOE o Boletín Oficial correspondiente, siendo esta la única legalmente válida, y declinando cualquier responsabilidad por daños que puedan causarse debido a inexactitudes e incorrecciones en los mismos.

Editorial Colex S.L. habilitará a través de la web www.colex.es un servicio online para acceder a las eventuales correcciones de erratas de cualquier libro perteneciente a nuestra editorial.

© Alfonso Ortega Giménez

© Editorial Colex, S.L.
Calle Costa Rica, número 5, 3.º B (local comercial)
A Coruña, C.P. 15004
info@colex.es
www.colex.es

I.S.B.N.: 979-13-7011-272-1
Depósito legal: C 1179-2025
DOI: <https://doi.org/10.69592/979-13-7011-272-1>

SUMARIO

NOTA SOBRE EL AUTOR.....	11
--------------------------	----

1

PLANTEAMIENTO: LA NECESIDAD DE SUPERAR EL MODELO TRADICIONAL DE TRANSFERENCIA DEL CONOCIMIENTO Y PANORAMA GENERAL DE LAS *STAR-UPS* TECNOLÓGICAS

1.1. Internacionalización a través de <i>star-ups</i>	20
1.2. Definición y características de las <i>start-ups</i>	28
1.3. Alternativas financieras (privadas) para las empresas de base tecnológica en función de sus etapas de desarrollo.....	29
1.4. Procedimiento para obtener inversión privada o «ronda de financiación».....	31

2

CONDICIONES DE ENTRADA PARA INVERSORES

2.1. Requisitos legales y regulatorios.....	35
2.2. <i>Due diligence</i> y análisis de riesgos.....	43

3

ETAPAS DE INVERSIÓN Y ESTRUCTURACIÓN JURÍDICA

3.1. Fase <i>pre-seed</i> : pre-semilla.....	51
3.2. Fase inicial: capital semilla.....	52
3.3. Fase de crecimiento: series A, B, C.....	57
3.4. Estructuración económica en cada etapa.....	58
3.5. Instrumentos financieros utilizados.....	60

4

ACUERDOS SOCIALES Y PROTECCIÓN DEL INVERSOR

4.1. Pactos de socios y acuerdos de inversión.....	65
4.2. Derechos y obligaciones de los accionistas.....	66
4.3. Mecanismos de protección para el socio minoritario.....	67
4.4. Cláusulas clave en los acuerdos (<i>drag-along</i> , <i>tag-along</i> , antidilución).....	69
4.5. Implicaciones prácticas de las cláusulas de bloqueo (<i>Deadlock</i>).....	73

5

FUNCIONAMIENTO INTERNO DE LA *START-UP*

5.1. Composición y roles del equipo humano.....	77
5.2. Distribución de competencias y gobernanza.....	78
5.3. Relación entre investigadores y empresarios/inversores.....	80
5.4. Interacción entre sector privado y público.....	84

6

**DIFICULTADES Y OBSTÁCULOS EN EL
PROCESO DE INVERSIÓN**

6.1. Barreras legales y burocráticas.....	85
6.2. Riesgos tecnológicos y de mercado.....	89
6.3. Conflictos entre socios y gestión de disputas.....	91

7

DESINVERSIÓN Y ESTRATEGIAS DE SALIDA

7.1. Momentos óptimos para la desinversión..... 93
 7.2. Mecanismos de salida (venta, IPO, *buyback*)..... 94
 7.3. Implicaciones fiscales y legales en la salida..... 99
 7.4. Retorno de inversión y métricas de éxito..... 100

CONCLUSIONES..... 105

BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA..... 109

LEGISLACIÓN CONSULTADA..... 117

ANEXOS

**ANEXO I. CHECKLIST BÁSICO PARA DUE DILIGENCE
 LEGAL DEL INVERSOR**..... 121

1. Aspectos corporativos y societarios..... 121
 2. Propiedad Intelectual e Industrial (PII)..... 122
 3. Aspectos contractuales..... 123
 4. Cumplimiento normativo (*compliance*)..... 123
 5. Ámbito laboral..... 124
 6. Litigios y contingencias..... 124

**ANEXO II. GLOSARIO EXTENDIDO DE TÉRMINOS
 JURÍDICO-FINANCIEROS EN INVERSIONES
 DE *STARTUPS***..... 125

**ANEXO III. EJEMPLO ESQUEMÁTICO DE CLÁUSULAS
 CLAVE EN UN PACTO DE SOCIOS**..... 131

NOTA SOBRE EL AUTOR

ALFONSO ORTEGA GIMÉNEZ es **Doctor Honoris Causa** otorgado por la Universidad de San Lorenzo (UNISAL), 2024. **Doctor Honoris Causa** por la Universidad Autónoma San Sebastián de San Lorenzo-UASS, 2022; **Doctor Honoris Causa** por el Instituto Interamericano de Investigación y Docencia en Derechos Humanos, en la Universidad Juárez Autónoma de Tabasco (México), 2021; **Doctor en Derecho**, 2014 (Calificación: Sobresaliente *Cum Laude* por unanimidad); Premio extraordinario de Doctorado, 2018; Licenciado en Derecho, 2000; y, **Master en Comercio Internacional** por la Universidad de Alicante, 2001.

Profesor Titular de Derecho internacional privado en la Universidad Miguel Hernández de Elche. Director del Observatorio Provincial de la Inmigración de Alicante. Vicedecano de Grado en Derecho de la Facultad de Ciencias Sociales y Jurídicas de Elche. Director del Máster Universitario en Abogacía de la Universidad Miguel Hernández (UMH) de Elche, desde el curso académico 2021/2022. Director de la Cátedra de Relaciones Privadas Internacionales UMH-ICAO de la Universidad Miguel Hernández de Elche, desde marzo de 2022. También es Magistrado Suplente de la Audiencia Provincial de Castellón desde 2022; Académico de Honor de la Academia Internacional de Ciencias, Tecnología, Educación y Humanidades, desde 2018; Vocal del Observato-

rio Valenciano de la Inmigración (Resolución de 09 de abril de 2010, del Presidente del Observatorio Valenciano de la Inmigración, Conseller de Solidaritat y Ciudadania de la Generalitat Valenciana); **Docente homologado, con carácter definitivo, por ICEX España Exportación e Inversiones**, en Madrid (España), a fecha 29 de mayo de 2024; y, **Profesor en el Programa de Doctorado en Creación Artística de la Universidad Miguel Hernández de Elche**, impartido en la Facultad de Bellas Artes de Altea, desde el año 2024.

Es Consultor de Derecho internacional privado de la Universitat Oberta de Catalunya (UOC), desde el segundo semestre del curso académico 2008/2009, y **Consejero académico del despacho de Abogados ARA Y ASOCIADOS**, con sede principal en Alicante y oficinas en Murcia, Madrid y Beijing (China) y de la Asesoría **GRUPO ASESOR ROS**, con sede en Elche.

Tiene reconocidos por la **CNEAI** tres **Sexenios de Investigación correspondientes al tramo 2002-2007** (Fecha concesión: 23/10/19), al tramo 2009-2017 (Fecha concesión: 21/06/18), al tramo 2018-2023 (Fecha concesión: 09/05/2024) y al tramo 2018-2023 (Fecha concesión: 9/05/24). Reconocido también, en su día, un Sexenio de Investigación correspondiente al tramo 2010-2016 por la AVAP (Fecha concesión: 18/01/18).

Miembro de la Asociación para la Docencia e Innovación en Derecho (Ludoteca Jurídica), desde julio de 2021. Miembro de la Asociación de Política Exterior Española. Miembro de la Asociación de Derecho del Arte (ADA). Miembro de Número del Capítulo Reino de España, otorgado por la Academia Norte-Americana de Literatura Moderna Internacional y por la Junta Directiva del Estado de New Jersey (EE. UU.). Miembro del ELI (*European Law Institute*). Miembro de la Red Española de Política Social-REPS. Miembro de la Sociedad Latinoamericana de Derecho Internacional-SLADI. Miembro de la Asociación Americana de Derecho Internacional Privado-ASADIP. Miembro de número de la Asociación Española de Profesores de Derecho Internacional y Relaciones Inter-

nacionales-AEPDIRI; Miembro de la Asociación Española para el Fomento de la Seguridad de la Información-ISMS Forum Spain; Ha sido Vicepresidente de la Asociación del Master en Comercio Internacional de la Universidad de Alicante-AMCI hasta julio 2018; Miembro de la Asociación Española para el Estudio del Derecho Europeo-AE-DEUR; Miembro de la Asociación Castellano-Manchega de Sociología-ACMS. Miembro de la Asociación Española de Derecho del Entretenimiento-DENAE. Miembro del Instituto de Derecho Iberoamericano-IDIBE.

Ha recibido numerosos premios en docencia e investigación: Finalista en los Premios EDUCA ABANCA. Mejor Docente de España 2024 en la categoría de UNIVERSIDAD, en A Coruña, a 15 de diciembre de 2024; y, nominado a los Premios EDUCA ABANCA Mejor Docente de España 2024 en la categoría de UNIVERSIDAD tras haber sido propuesto/a por su alumnado y seleccionado/a por el Comité de Baremación del Certamen. El evento está organizado por la plataforma educativa EDUCA en colaboración con la fundación ABANCA Obra Social. El certamen ha recibido un total de 1908 propuestas de toda España. Los premios buscan reconocer la buena praxis docente en todas las etapas educativas de todos los centros públicos y privados que imparten titulaciones oficiales, en A Coruña, a 30 de septiembre de 2024. Visitante ilustre por su honorable visita de impacto previsto en la comunidad de la Universidad de San Lorenzo (UNISAL), en Paraguay, a 21 de junio de 2024. Mención de reconocimiento DOCENTE DESTACADO por su loable, abnegada e inspiradora trayectoria como docente en Educación Superior trascendiendo en su andar como ejemplo de calidad educativa, en la Universidad de San Lorenzo (UNISAL)-Paraguay, a 19 de junio de 2024. Premio UMH al Talento Docente para el año 2023, dentro de la rama académica de CIENCIAS SOCIALES, JURIDICAS Y HUMANIDADES por Resolución Rectoral N.º 03610/2023, de fecha 04 de diciembre de 2023, según las bases para la concesión de los Premios al Talento Docente en el marco del Programa Docencia-UMH, aprobadas por Consejo de Gobierno de la Universidad Miguel Hernández de Elche en sesión de

25 de enero de 2023, en Elche, a 4 de diciembre de 2023. Certificado de calidad docente EXCELENTE, valoración final obtenida en el proceso de evaluación de las actividades docentes desarrolladas en el periodo curso inicial 2018/2019 – curso final 2021/2022, realizado de acuerdo con los criterios y procedimientos establecidos en el PROGRAMA DOCENTIA-UMH, evaluado positivamente por la ANECA, con fecha 27 de febrero de 2013, en la Universidad Miguel Hernández de Elche, a 30 de noviembre de 2023. Visitante Ilustre de la Universidad San Lorenzo (UNISAL), otorgado por el Consejo Académico mediante Resolución N.º 110/2022-CSU, en Paraguay, a 5 de diciembre de 2022. Premio «INSTITUTO VASCO DE DERECHO PROCESAL» de Artículos Doctrinales sobre el fomento del estudio del Derecho Procesal, en su XII Edición por el trabajo inédito titulado «Resolución de problemas de competencia judicial internacional y de determinación de la ley aplicable en materia de derechos reales en España», en San Sebastián (País Vasco), 11 de octubre de 2022. Premio en la convocatoria de «Premios UMH al Talento Docente» para el año 2021, dentro de la rama académica de Ciencias Sociales, Jurídicas y Humanidades, por Resolución Rectoral n.º 04858/21, de fecha 23 de noviembre de 2021, en el marco del PROGRAMA DOCENTIA-UMH, aprobadas por el Consejo de Gobierno de la Universidad Miguel Hernández de Elche, en sesión de 14 de diciembre de 2020, en Elche, a 02 de diciembre de 2021. Ganador *ex-aequo* en la categoría «Aula responde» del XVIII del Certamen Innova-Emprende de la Universidad Miguel Hernández de Elche, en Elche, a 1 de julio de 2021. Premio en el I Certamen de Artículos Jurídicos Breves del Derecho del Entretenimiento y Tecnologías de la información, organizado por la Asociación Española de Derecho del Entretenimiento –DENAÉ–, por el artículo «Los “contratos inteligentes” (Smart Contracts) ni son “contratos” ni son “inteligentes”», en Madrid, a 24 de junio de 2020. Premio «Instituto Vasco de Derecho Procesal» en su IX Edición, por el trabajo «La alegación y prueba del Derecho extranjero tras la nueva Ley de Cooperación Jurídica Internacional», en Donostia – San Sebastián, a 29 de noviem-

bre de 2019. Cruz al Mérito, en virtud de su destacada y meritoria labor académica y científica profesional, acordado por la Junta de Gobierno de la Academia Internacional de Ciencias, Tecnología, Educación y Humanidades, en Valencia, a 9 de noviembre de 2019. Reconocimiento al Mérito Universitario, en virtud de su destacada y meritoria labor académica y científica profesional, acordado por la Junta de Gobierno de la Academia Internacional de Ciencias, Tecnología, Educación y Humanidades, en Valencia, a 9 de noviembre de 2019. Premio a la excelencia en la práctica jurídica de Economist & Jurist, en Madrid, 3 de diciembre de 2018. Premio UMH 2018 a la Productividad Investigadora, otorgado por el Vicerrector de Investigación e Innovación de la Universidad Miguel Hernández de Elche. Premio UMH 2017 a la Productividad Investigadora, otorgado por el Consejo de Gobierno de la Universidad Miguel Hernández de Elche. Premio «Investigación» en la modalidad de «Jóvenes Investigadores» 2017. Premio UMH al Talento Docente 2017. Premio «Investigación» en la modalidad de «Jóvenes Investigadores» 2016. Premio UMH 2016 a la Productividad Investigadora. Premio a la excelencia en la Práctica Jurídica de ISDE 2016. Premio Joven Investigador por el Consejo Social de la Universidad Miguel Hernández de Elche (XII edición). Premio al profesional de Comercio exterior del año 2016, otorgado por la Asociación Española de Profesionales de Comercio Exterior a las empresas (ACOCEX) y BANKIA. Premio «INSTITUTO VASCO DE DERECHO PROCESAL» en su V Edición (Premio de Artículos Doctrinales sobre el fomento del estudio del Derecho Procesal), en el año 2015. Premio UMH 2015 a la productividad investigadora. Premio UMH 2014 a la productividad investigadora. Premio Santander al mejor Ensayo Corto convocado por la Red Cátedra Santander de Responsabilidad Social Corporativa (Convocatoria 2015). Primer accésit de la XII edición del Premio de Ensayo Breve de la Asociación Castellano-Manchega de Sociología «Fermín Caballero»; V Premio Jurídico Internacional Instituto Superior de Derecho y Economía (ISDE); Accésit en la categoría de «Investigación» de la XVIII edición de los «Premios de Protección de Datos 2014» de

la Agencia Española de Protección de Datos. Búho de oro al mejor profesor del Curso 2013/2014 de la Escuela Superior de Marketing (ESUMA). Premio UMH al Talento Docente, años 2014, 2017 y 2019.

Ponente habitual en numerosos cursos organizados en España y en el extranjero en materia de Derecho internacional privado, Derecho de la nacionalidad, Derecho de extranjería, Derecho del comercio internacional, Contratación internacional y Protección de datos de carácter personal, entre otros. Ha dirigido infinidad de TFG y TFM y cuatro Tesis doctorales.

Autor de diferentes artículos, notas, reseñas y comentarios relacionados con dichas materias publicados en Revistas científicas, técnicas y de divulgación, españolas y extranjeras; **ha participado, como autor, coautor, director y/o coordinador en casi 265 libros.**

1

PLANTEAMIENTO: LA NECESIDAD DE SUPERAR EL MODELO TRADICIONAL DE TRANSFERENCIA DEL CONOCIMIENTO¹ Y PANORAMA GENERAL DE LAS *STAR-UPS* TECNOLÓGICAS

El ecosistema de *star-ups* tecnológicas ha crecido exponencialmente, impulsando el desarrollo económico y la creación de empleo. Estas empresas emergentes atraen inversores en busca de altos rendimientos y participación en proyectos transformadores. Sin embargo, invertir en *ellas* conlleva complejidades legales como la protección de la propiedad intelectual, derechos de accionistas y la estructura jurídica. Los inversores deben evaluar la tecnología y su madurez, considerando los riesgos. Además, es esencial alinear expectativas con emprendedores, buscando altos retornos financieros, diversificación y acceso a tecnologías disruptivas, mientras planifican estrategias claras de salida para maximizar los beneficios y reinvertir en nuevas oportunidades.

1 *Vid. VV. AA., Libro Blanco sobre los temas clave de la transferencia de tecnología desde los centros de investigación a las empresas, disponible en: https://www.transener.eu/media/attachments/2019/07/22/trnsener-libro-blanco_transferencia_tecnologia_conocimiento_fv.pdf, pp. 7-8.*

Las *star-ups* han emergido como actores clave en la economía global, impulsando la innovación, competitividad y crecimiento económico². Pero ¿qué es exactamente una *start-up* y qué la distingue de otros tipos de empresas? Una *start-up* es una empresa de nueva creación que busca desarrollar un modelo de negocio escalable y repetible, basado generalmente en la innovación tecnológica o la disrupción de mercados existentes. Estas empresas operan en condiciones de extrema incertidumbre y buscan oportunidades de crecimiento rápido y sostenible.

Aunque el término *start-up* suele asociarse al sector tecnológico, puede aplicarse a diversos sectores siempre que la empresa cumpla con sus características fundamentales. Steve Blank, emprendedor y académico, define una como «una organización temporal diseñada para buscar un modelo de negocio repetible y escalable». Estas empresas se destacan por su capacidad para innovar y disrupir industrias, ya sea a través de tecnología, procesos o modelos de negocio.

Un rasgo distintivo de las *star-ups* es su escalabilidad, es decir, la capacidad de crecer rápidamente sin que los costos aumenten proporcionalmente. Esto atrae a inversores que buscan altos rendimientos, ya que permite ampliar la base de clientes y aumentar los ingresos sin que los gastos operativos se disparen al mismo ritmo. También buscan desarrollar un modelo de negocio repetible que pueda ser replicado en diferentes mercados sin grandes adaptaciones.

Las *start-ups* operan en un entorno de incertidumbre, enfrentando riesgos en términos de aceptación del mer-

2 Vid. el Parque Científico de la Universidad Miguel Hernández de Elche o cómo convertir una idea en una empresa, disponible en: <https://parquecientificoumh.es/noticias/en-informacion-el-parque-cientifico-de-la-umh-ayuda-100-emprendedores-al-ano-convertir-su-idea-en-empresa>; y CINDES: la vía del Parque Científico de la Universidad Miguel Hernández de Elche para fomentar la inversión privada en las *start-ups*, disponible en: <https://alicanteplaza.es/cindes-la-via-del-parque-cientifico-de-la-umh-para-fomentar-la-inversion-privada-en-las-startups>.

cado, viabilidad técnica y competencia. Por ello, requieren flexibilidad y una alta capacidad de adaptación. Los equipos fundadores, generalmente multidisciplinarios, son fundamentales para superar los desafíos iniciales. Estos equipos combinan habilidades técnicas, de gestión y de negocio, lo que es esencial para tomar decisiones clave y resolver problemas a medida que surgen.

Con recursos financieros limitados, dependen de rondas de inversión para crecer, apoyándose en *business angels*, fondos de capital riesgo o *crowdfunding*. Su enfoque está orientado al cliente, utilizando metodologías como el «*Lean Start-up*», que promueve la creación de productos mínimos viables y el aprendizaje continuo basado en la retroalimentación del mercado.

Además, la tecnología es un habilitador clave, incluso para aquellas que no son estrictamente tecnológicas. La adopción de tecnologías emergentes les proporciona ventajas competitivas y nuevas oportunidades de mercado. En cuanto a su cultura organizacional, suelen ser ágiles, con estructuras flexibles que les permiten adaptarse rápidamente a cambios en el entorno empresarial, tomar decisiones rápidas y fomentar la iteración constante.

Las *star-ups* aspiran a un crecimiento exponencial, capturando cuota de mercado rápidamente y estableciendo una posición sólida antes de que surjan competidores o cambien las condiciones del mercado. Es importante diferenciarlas de las pequeñas y medianas empresas (PYMEs), que suelen enfocarse en mercados locales con modelos de negocio establecidos y buscan un crecimiento sostenido, pero moderado.

Su ciclo incluye varias etapas: ideación, validación, crecimiento inicial, expansión y consolidación o salida. Desde el desarrollo de la idea inicial hasta su posible consolidación como empresa autosuficiente o su venta a una compañía mayor, el recorrido está marcado por decisiones estratégicas y una constante adaptación al mercado y sus retos.

Las *star-ups* tecnológicas e innovadoras juegan un papel clave en la economía global, impulsando el crecimiento, la

innovación y la competitividad. Estas empresas disruptivas introducen nuevas tecnologías y modelos de negocio, desafiando a las compañías tradicionales y mejorando productos y servicios para los consumidores. Además, son grandes generadoras de empleo, especialmente entre jóvenes y talento especializado, contribuyendo a reducir el desempleo y potenciar economías basadas en el conocimiento.

También atraen inversión significativa, convirtiéndose en un motor de desarrollo económico al inyectar capital en sectores clave. Su capacidad para adoptar tecnologías emergentes como la inteligencia artificial y el *blockchain* acelera la digitalización y modernización de industrias tradicionales, mejorando la competitividad de los países.

Además de su impacto económico, muchas están alineadas con objetivos de sostenibilidad y responsabilidad social, abordando desafíos globales como el cambio climático y la inclusión social. Estas empresas no solo fomentan la diversificación económica, reduciendo la dependencia de sectores tradicionales, sino que también promueven una cultura de emprendimiento que inspira a nuevas generaciones y fortalece los ecosistemas colaborativos. Al hacerlo, posicionan a sus países en el mapa global de la innovación, atrayendo talento e inversión extranjera y liderando en sectores tecnológicos emergentes.

1.1. Internacionalización a través de *star-ups*

La estrategia de internacionalización para las *star-ups* es vital para un proceso de expansión culmen, no sólo que fortalezca el crecimiento de la empresa sino también para la ampliación de mercados, es por ello, que la necesidad de la internacionalización es una estrategia común dentro de las *star-ups*. Las principales razones para comprender esta imperiosa necesidad son el avance tecnológico y la escalabilidad del negocio propia de las *star-ups*, que obliga a las mismas, a introducirse en las actividades de comercio internacionalizadas, como, por ejemplo:

Por un lado, el *ecommerce* o comercio electrónico, que es la compra y venta de productos y servicios a través de las plataformas puestas a disposición en Internet; este tipo de compra en línea es un modelo de negocio para *star-ups* que permite abrir nuevas líneas de comercio, siendo ésta una de las opciones preferidas por las empresas «en gestación».

Y, por otro lado, las telecomunicaciones y nuevas tecnologías pueden servir al progreso positivo de las *star-ups*, que pueden utilizar la tecnología innovadora para ofrecer sus servicios, de hecho, *star-ups* tecnológicas se han hecho hueco en el área mercantil y han tenido un impacto auténtico en la sociedad, como, por ejemplo, la empresa Revolut, un banco en línea que, a pesar de haberse creado en 2015, está viendo su resurgir gracias a la hiperconectividad del mundo actual.

Por lo que respecta, al ámbito territorial, las *star-ups* españolas, además de producir en el plano nacional, se interesan en el plano internacional por el continente americano, en concreto en EE. UU. y Latinoamérica, siendo los destinos más concurridos para lanzarse al exterior. Entre algunas de las empresas destacadas están: Crossmint, *start-up* focalizada en el acceso a los NFTs o activos digitales; Fever, plataforma de entretenimiento y ocio; y Denodo, empresa de *software* líder en gestión de datos.

Pero, realmente la pregunta que surge en este momento es, ¿cuáles son las razones para que las empresas de cuna española se marchen fuera de Europa? A continuación, se exponen las razones:

En primer lugar, el proceso de internacionalización de una *start-up* necesita, una vez el proyecto esté en marcha, marcar el **momento adecuado para dar el salto a la expansión** y ello, dependerá en muchas ocasiones del tipo de modelo de negocio de la empresa y, los productos o servicios que comercialice; por tanto, una **diagnósis previa del proyecto y una evaluación del sector competidor** en la ubicación internacional a establecerse puede avanzar las probabilidades de éxito en otros mercados.

La idea de LA PARTICIPACIÓN DE INVERSORES EN *START-UPS* Y SUS PROBLEMAS JURÍDICOS es convertirse en una aportación práctica a la compleja problemática que suscita la participación de los distintos tipos de inversores en las *start-ups* tecnológicas e innovadoras. Tomando como idea de base la necesidad de superar el modelo tradicional de transferencia del conocimiento y panorama general de las *start-ups* tecnológicas, se examinan las condiciones de entrada para inversores, las etapas de inversión y estructuración jurídica, y los acuerdos sociales y la protección del inversor. A partir de ahí, la obra pone el foco en las dificultades y obstáculos en el proceso de inversión (en particular, en las barreras legales y burocráticas, en los riesgos tecnológicos y de mercado y en los conflictos entre socios y gestión de disputas), para aportar soluciones en relación con la desinversión y estrategias de salida para un inversor en una *start-up*.



ALFONSO ORTEGA GIMÉNEZ

Licenciado en Derecho, Doctor en Derecho y Master en Comercio Internacional por la Universidad de Alicante. Profesor Titular de Derecho internacional privado en la Universidad Miguel Hernández de Elche. Socio-director de COEX International Trade. Reconocidos Sexenios de Investigación. Doctor Honoris Causa por la Universidad de San Lorenzo (UNISAL), Universidad Autónoma San Sebastián de San Lorenzo-USAS (Paraguay) y por el Instituto Interamericano de Investigación y Docencia en Derechos Humanos

(México). Magistrado suplente de la Audiencia Provincial de Castellón. Director del Observatorio Provincial de la Inmigración de Alicante. Vicedecano de Grado en Derecho de la Facultad de Ciencias Sociales y Jurídicas de Elche. Director del Máster Universitario en Abogacía y Procura de la Universidad Miguel Hernández de Elche. Tiene reconocidos por la CNEAI tres Sexenios de Investigación. Ponente habitual en numerosos cursos organizados en España y en el extranjero, y ha participado, como autor, coautor, director y/o coordinador en más de 250.

PVP 15,00 €

ISBN: 979-13-7011-272-1



9 791370 112721

OA