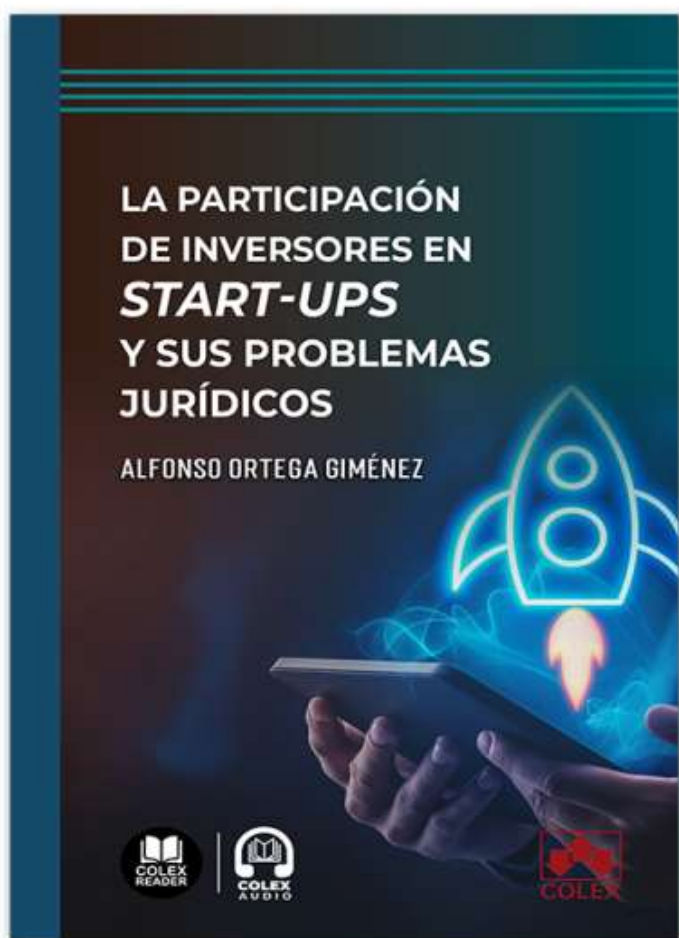


RESEÑAS BIBLIOGRÁFICAS

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

Alfonso Ortega Giménez
Colex, A Coruña, 2025, 135 pp.



La financiación de las start-ups constituye uno de los espacios jurídicos más dinámicos del Derecho empresarial contemporáneo. La empresa emergente tecnológica o innovadora se mueve en un terreno particularmente complejo: necesita capital para crecer, opera en contextos de elevada incertidumbre, suele carecer de activos tradicionales suficientes para ofrecer garantías convencionales y depende, en gran medida, de la adecuada articulación contractual y societaria de sus relaciones internas. En ese escenario, la entrada de inversores no es una mera operación financiera. Es, sobre todo, una operación jurídica de alto contenido estratégico.

La obra de ALFONSO ORTEGA GIMÉNEZ, *La participación de inversores en start-ups y sus problemas jurídicos*, se sitúa precisamente en ese punto de intersección entre inversión, innovación, Derecho societario, financiación empresarial y prevención de conflictos. Su principal virtud reside en abordar una materia técnicamente exigente desde una perspectiva práctica, sistemática y comprensible, sin renunciar por ello al rigor que exige el análisis jurídico de las operaciones de inversión en empresas emergentes.

El libro parte de una premisa acertada: el modelo tradicional de empresa y de transferencia de conocimiento resulta insuficiente para explicar la realidad de las *start-ups* tecnológicas. Estas sociedades no responden siempre a los esquemas clásicos de financiación empresarial. Su crecimiento suele estructurarse mediante rondas sucesivas de inversión, entrada progresiva de socios financieros, pactos parasociales, mecanismos de protección frente a la dilución, derechos de arrastre y acompañamiento, instrumentos convertibles y cláusulas orientadas a ordenar tanto la gobernanza como la futura salida del inversor. La obra acierta al presentar este ecosistema como un fenómeno jurídico propio, con categorías, riesgos y necesidades específicas.

Uno de los aspectos más interesantes del trabajo es su atención a las condiciones de entrada del inversor. La inversión en una *start-up* exige una previa evaluación jurídica, económica y tecnológica del proyecto. La *due diligence* adquiere aquí una función decisiva: permite valorar la titularidad de los activos esenciales, la situación societaria, la protección de la propiedad intelectual e industrial, la existencia de contingencias laborales o fiscales, la regularidad de los contratos relevantes y la consistencia del modelo de negocio. En este punto, el libro ofrece una aproximación útil para abogados, asesores, emprendedores e inversores, pues ordena los elementos que deben ser revisados antes de formalizar la inversión.

También resulta especialmente relevante el tratamiento de la

estructuración jurídica de la inversión. En la práctica, la entrada de capital en una empresa emergente puede producirse mediante ampliaciones de capital, préstamos convertibles, notas convertibles, acuerdos de inversión o instrumentos híbridos que permiten adaptar la operación al momento de madurez del proyecto. La obra muestra que la técnica jurídica no es accesorio: condiciona la posición del inversor, el equilibrio entre fundadores y financiadores, la distribución del poder interno y la expectativa de retorno económico.

Otro núcleo relevante de la obra es el análisis de los pactos de socios. En el ámbito de las *start-ups*, el pacto parasocial se ha convertido en una pieza central de la arquitectura jurídica de la inversión. A través de él se regulan materias que no siempre encuentran acomodo suficiente en los estatutos sociales: permanencia de los fundadores, transmisión de participaciones, derechos de información, mayorías reforzadas, compromisos de no competencia, cláusulas de *vesting*, protección antidilución, derechos de adquisición preferente, *tag along*, *drag along* y mecanismos de solución de controversias. La exposición de ORTEGA GIMÉNEZ permite comprender que estos pactos no son documentos accesorios, sino verdaderos instrumentos de gobierno corporativo.

La obra presta igualmente atención a los obstáculos que pueden frustrar o deteriorar la inversión. Entre ellos destacan las barreras legales y burocráticas, los riesgos tecnológicos y de mercado, las tensiones entre socios, los conflictos entre inversores y fundadores, la pérdida de control por parte del equipo promotor y las dificultades propias de la valoración de sociedades con activos intangibles, modelos de negocio incipientes o ingresos todavía limitados. Este enfoque resulta particularmente valioso porque evita presentar la inversión en *start-ups* como una operación puramente optimista. La inversión en innovación ofrece oportunidades evidentes, pero también exige una gestión rigurosa del riesgo jurídico.

Especial mención merece la atención dedicada a la desinversión y a las estrategias de salida. Toda inversión profesional incorpora, desde el inicio, una expectativa de salida. La venta de participaciones, la adquisición por terceros, la recompra, la integración en grupos empresariales o incluso la salida a mercados de capitales son escenarios que deben preverse contractualmente. La obra subraya así una idea fundamental: la salida del inversor no debe improvisarse cuando surge el conflicto o cuando el proyecto alcanza madurez, sino diseñarse desde la entrada mediante cláusulas claras, equilibradas y ejecutables.

Desde el punto de vista metodológico, el libro destaca por su orientación práctica. No se limita a describir instituciones jurídicas, sino que las conecta con problemas reales del tráfico económico. Esta cualidad lo convierte en una herramienta útil para quienes intervienen en operaciones de inversión, ya sea

desde el asesoramiento jurídico, la dirección empresarial, la inversión privada, el emprendimiento tecnológico o la gestión de sociedades innovadoras. En un mercado en el que muchas operaciones fracasan por una deficiente previsión jurídica, la obra ofrece una guía ordenada para anticipar conflictos y estructurar adecuadamente la relación entre fundadores e inversores.

Su interés se proyecta, además, sobre un ámbito de clara actualidad. El crecimiento de las empresas tecnológicas, la consolidación de ecosistemas de innovación, el auge de la inversión privada y la profesionalización del emprendimiento exigen respuestas jurídicas cada vez más sofisticadas. La participación de inversores en *start-ups* plantea problemas que desbordan el Derecho societario clásico y obligan a integrar conocimientos de contratación mercantil, financiación empresarial, propiedad intelectual, fiscalidad, cumplimiento normativo, resolución de disputas y gobierno corporativo.

En definitiva, la obra de ALFONSO ORTEGA GIMÉNEZ constituye una aportación oportuna y útil para comprender los principales problemas jurídicos que suscita la inversión en empresas emergentes. Su mayor acierto consiste en ofrecer una visión completa del ciclo inversor: entrada, estructuración, protección, conflicto y salida. Por ello, se trata de una lectura recomendable para abogados, asesores de empresa, inversores, emprendedores y académicos interesados en el Derecho de la innovación y en las nuevas formas de financiación empresarial. La obra confirma que el éxito de una *start-up* no depende únicamente de la calidad de la idea o de la capacidad de captación de capital, sino también de la solidez jurídica con la que se ordena la relación entre quienes emprenden y quienes invierten.



Autor de la reseña bibliográfica:

Daniel E. Márquez Lasso

Abogado | Socio Director Stellvest tax legal advisory

Profesor Doctor de Derecho Financiero y Tributario · Director del Área de Derecho Privado | Universidad Internacional de la Rioja

ORCID: 0000-0003-3014-7890