



# BROSETA



**Miguel Navarro Mañez**  
*Abogado Senior en BROSETA*



## **La pyme y el autónomo son la base de la economía, para quienes se están haciendo leyes que apuntan a su sostenimiento, pero poco específicas**

Estamos en un momento interesante para los autónomos y las pymes con voluntad de reafirmarse en su realidad de mercado, y un asesor legal específico ayuda indudablemente a despejar muchos de los interrogantes que se plantean en la cabeza de los emprendedores: no en vano, llevamos algunos meses en que la banca empieza a conceder líneas de crédito, con muchas condiciones: se está dando espacio normativo a modalidades nuevas de financiación y las empresas se han redimensionado después de una crisis que nadie se cree del todo que haya podido cerrarse. Para comentar este momento y comprender mejor cómo lo viven desde el plano legal-empresarial los diversos tipos de pyme, nos recibe en su despacho Miguel Navarro Mañez, abogado senior en Broseta, que pone a nuestra disposición su experiencia de calidad en asesoría legal mercantil de estas realidades empresariales.

Desde hace un tiempo se usa mucho el término **startup**. ¿Su asesoramiento legal se puede equiparar al de la pyme?

Hay que partir de que el término *startup* no es jurídico, sino empresarial. Hecha esta precisión, una *startup* suele ser una pyme, cuya idea parte de un grupo de emprendedores con ideas nítidas acerca del proyecto de negocio y con unas necesidades jurídicas y financieras muy específicas, condicionadas sobre todo porque la mayor parte de las veces la innovación que alberga el proyecto les introduce directamente en sectores regulados como la biotecnología o las telecomunicaciones.

Además, otra particularidad de las *startups* frente a las pymes tradicionales suele ser que necesitan una fuerte inversión, -y por tanto financiación- a muy corto plazo, que la mayor parte de las veces no va a ser bancaria. Vendrá, y así lo estamos viendo, de algún tipo de ronda con inversores, de capital riesgo, etc. Normalmente tienen acceso a incubadoras y aceleradoras de empresas, que suelen ayudar mucho en este tipo de operaciones.

¿Qué peculiaridades tiene una pyme empresa familiar?

No tienen tanto que ver con que sea una pyme sino, más concretamente con la complejidad jurídica que supone la tripleta de relaciones que se da en las empresas familiares: derecho patrimonial, derecho laboral y derecho de familia. Suele darse que el fundador sigue siendo propietario de la empresa y su director. Además, está la segunda generación, los hijos (que unos son propietarios y trabajan, otros trabajan pero no son propietarios, etc.). Las necesidades legales son las mismas que las de la pyme, pero se necesita tener una persona externa de confianza y especializada en empresas familiares que pueda actuar de intermediario estable.

En general, ¿qué necesidades principales de asesoramiento legal y fiscal cree que necesita en estos tiempos una pyme?

Va a depender mucho de que tipo de pyme hablamos, ya que la categoría de pyme abarca desde el autónomo y la mi-

croempresa, con beneficios anuales de 20.000 euros, a empresas que, sin tener más de seis trabajadores realizan una facturación de millones de euros y acceden a la exportación. Dicho esto, en el asesoramiento legal y fiscal de la pyme normal-

tuación cambia bastante, ya que hay que ir a un asesoramiento más complejo en materia societaria y fiscal, para lo que hoy por hoy es necesaria mucha especialización, sobre todo en materia internacional. También se multiplican las necesidades de asesoramiento en materia laboral, sin dejar de lado su vertiente sindical. Todo depende, en definitiva, del tamaño y del momento.

*Se está empezando a abrir el grifo de crédito más que para empresas en general, para proyectos dentro de una empresa*

*Los bancos quieren vincular la financiación al proyecto, más o menos general, por ejemplo un plan de expansión, una compra de competidor, etc., pero siempre tiene que haber un soporte de proyecto*

*La principal ventaja de la financiación no bancaria es que son mucho más ágiles que los bancos y tienen mucha capacidad para analizar proyectos que los bancos no quieren cubrir*

mente se distinguen dos momentos, asesoramiento de continuidad, y asesoramiento de expansión. En el día a día -asesoramiento de continuidad-, sus necesidades son bastantes limitadas, de tipo generalista y necesitan tener enfrente a un abogado que conozca con mucha profundidad el sector. Si la pyme ha dado un primer salto y ha comenzado por ejemplo a exportar, la si-

La normativa de nuevo cuño apunta a favorecer la recuperación económica. ¿Cree que se está atendiendo convenientemente la realidad de la pyme?

Yo personalmente creo que se está atendiendo, pero no en suficiente medida. Mientras que la pyme y el autónomo sigue siendo la base de la economía en España, sí es cierto que se están haciendo leyes que apuntan a su sostenimiento, pero se queda corta porque es poco específica. No se puede ignorar la dificultad de atender específicamente y con exactitud desde una ley a la variedad de situaciones que pueden presentarte en el infinito número a las pyme, micropymes y autónomos, pero teniendo en cuenta el peso relativo que tiene en la economía española, no se les atiende desde la Administración lo suficiente. Raramente son atendidas las propuestas que se hacen desde las asociaciones de pymes y autónomos. Incluso muchas veces se atienden reivindicaciones pero sin alcanzar el objetivo. Un buen ejemplo es el IVA de caja, que es una aspiración ancestral del sector. El IVA de caja ha encontrado marco normativo, pero con unos requisitos que han hecho que el número de autónomos que se han acogido a él es un tanto por ciento mínimo, sobre todo porque los requisitos previstos por la ley hacen que los autónomos que se acojan a este sistema puedan perder clientes a los que no les interese aplicarse este mismo criterio.

Con la contracción del crédito que todavía se siente en la banca, ¿qué oportunidades reales considera que tienen las pyme para acceder a financiación bancaria, apoyándose en una asesoría legal ad hoc?

Hay exceso de liquidez en el mercado

