

Guía para afrontar alguna de estas operaciones en tu pyme sin perder la cabeza.

Ampliaciones de capital sin sorpresas

Realizar una ampliación de capital puede ser una decisión trascendente para el futuro de tu empresa. Para que sepas cómo gestionar adecuadamente una operación de este tipo, te explicamos todos los aspectos, trámites y precauciones que deberás tener en cuenta.

Antes de plantear una ampliación, hay que saber que esa decisión alterará el capital y su distribución.

En el ADN de toda empresa está escrito el ir poco a poco abordando nuevos proyectos, actividades e inversiones. En un momento u otro, esa senda de crecimiento probablemente aconseje aumentar los recursos de la sociedad para afrontar con solvencia los retos, ya sea mediante nuevas aportaciones de capital de los socios o dando entrada a otros accionistas con dinero fresco bajo el brazo.



A su vez, lo que esto normalmente implicará es una ampliación de capital o, lo que es lo mismo, un incremento de su capital social, bien por la emisión de acciones nuevas o bien por un aumento del valor nominal de las actuales.

Llegado ese momento habrás de preguntarte, ¿qué implicaciones tiene una decisión así para los socios promotores? ¿Cómo debéis llevar a cabo la operación?

Cambio en los estatutos

Ampliar el capital social dará a tu proyecto empresarial mayor fortaleza y una imagen de seriedad, por ejemplo, ante inversores y entidades de crédito. En todo caso, debes saber que una operación así “supone modificar los estatutos y, por tanto, requiere de la aprobación de la junta general de accionistas. Aunque en las sociedades anónimas excepcionalmente cabe la opción de delegar dicha facultad en el consejo de administración”, recuerda Javier Redonet, abogado y socio del bufete Uría Menéndez. Para aprobar esa operación puede hacer falta además un régimen de mayorías cualificadas. Margarita García de la Calle, profesora asociada del IE y acostumbrada a asesorar a empresas desde la firma Aboo Partners, destaca que “a veces no basta con que se haga por un 51%. Es normal encontrarse con mayorías de dos tercios. Dependerá de lo que se pacte en los estatutos de la sociedad”.

Los pasos a seguir

Por lo que se refiere a la iniciativa de la ampliación, es al consejo de administración (o en su caso al administrador único) a quien normalmente corresponde proponerla a la junta de accionistas, aunque, por ley, cualquier accionista que posea más del 5% de la

propiedad puede pedir que se convoque una junta y plantear sus propias alternativas de proyecto, incluyendo ampliar el capital social.

En todo caso, recuerda Redonet, la propuesta de ampliación debe ir siempre acompañada “de un informe de administradores que explique la operación: en qué consiste, cómo se va a hacer, cuáles son sus términos económicos, finalidad, etc.”. Una vez que se llegue a un acuerdo, habrá que acudir al notario para elevarlo a escritura pública y “con un certificado del banco acreditando que el dinero ha sido ya depositado”. Seguidamente, la escritura deberá inscribirse en el Registro Mercantil.

Cuestiones clave.

Pero antes de llegar a ese punto y que la propuesta de ampliación vaya para adelante, son varios los aspectos que deberéis concretar. Para los expertos, las cuestiones clave serían sobre todo dos. En primer lugar, decidir cuál va a ser el valor al que se emitan las acciones. Es decir, si los suscriptores de estas nuevas participaciones van a pagar por ellas “el mismo precio que se les dio en su momento (el valor nominal) o si se ha generado un valor, y tienen que entrar ya con una prima. Será en este caso cuando empiece a complicarse el tema”, apunta García de la Calle.

Según la profesora del IE, “uno de los problemas que pueden plantearse es que no todos los socios estén dispuestos a acudir a la ampliación. En ese caso, aquellos que no acudan se van a diluir y tendrán menos participación”.

Intereses divididos.

“¿Qué hace la empresa en ese caso, pierde la oportunidad de crecer porque a alguien no le venga bien poner más dinero en ese momento, o crece, aun dejando que ese socio reduzca su participación?”, plantea García de la Calle. Previendo que conflictos así es frecuente que se den, en opinión de esta empresaria y consultora lo mejor es que ya en la creación de la empresa, o en el momento en que vayan a entrar nuevos accionistas, “se llegue a un pacto de socios, definiendo un marco de actuación y unas reglas donde se acuerde cómo se tiene que actuar en estos casos”.

Derechos de veteranía

El segundo factor a tener en cuenta al proponer una ampliación de capital es que exista o no derecho de suscripción preferente para los antiguos accionistas.

En el supuesto de que la ampliación sí contemple este derecho (es lo más habitual), “todos los accionistas podrán acudir a ella y desembolsar su parte, aunque, si no quieren hacerlo, pueden vender sus derechos a terceros”, recuerda Javier Redonet. Al ejercer el derecho, los antiguos accionistas tendrán la opción de seguir presentes en el capital social de la empresa en la misma proporción que antes.

Ampliaciones sin derecho. No obstante, no toda ampliación implica un derecho de suscripción preferente. Es posible proponer operaciones sin derecho, bien porque se renuncie a él de común acuerdo de los socios o porque ese privilegio se excluya, algo que puede hacer la junta “siempre que haya un fin legítimo de interés social”. Por ejemplo, en el caso de que se quiera incorporar a la sociedad a un nuevo accionista que aporte fondos. En los casos de exclusión del derecho, es necesario que su interés se acredite en un informe de administradores, “que está sujeto a control judicial –apunta

Redonet— de forma que si un accionista no está conforme con el acuerdo lo pueda impugnar y entonces se vería en los tribunales”.

¿Y si la aportación es un bien tangible? Otro de los supuestos de exclusión del derecho son las ampliaciones no dinerarias. Sería el caso de alguien que cediera un inmueble u otro bien a una sociedad. Redonet aclara que “al no ser aportaciones de líquido sino un activo concreto, que sólo puede proporcionar su propietario, él es también el único que puede suscribir la ampliación. Por lo que respecta a las SL, la ley no excluye el derecho de suscripción preferente aun en el caso de que la aportación sea no dineraria, si bien la junta puede aprobar su supresión. En todo caso, una ampliación puede siempre ser impugnada “por cualquier socio que no haya votado a favor de ella”, recuerda el experto de Uría Menéndez.

Ampliar o no ampliar

En opinión de Margarita García de la Calle, uno de los errores de las empresas en estos últimos años “ha sido lanzarse con muy poco dinero a poner proyectos en marcha y tener después que conseguir compañeros de viaje que los financien” en lugar de “asumir que cuando uno empieza un negocio tiene que estar dispuesto a jugarse su propio dinero, y además puesto como capital”. La consultora recuerda que el emprendedor dispone de varios instrumentos para poner capital en su empresa, según prefiera que el dinero entre o no como capital social. En el caso de la ampliación de capital “una de las ventajas es la fortaleza que da a tu compañía y la imagen de solvencia que se ofrece”.

Son muchos los nuevos empresarios y pymes que ven con prevención estas operaciones tanto por los costes y trámites que implican como por la pérdida de autonomía en caso de dar entrada a nuevos socios. Para AJE Madrid, a pesar de la restricción del crédito bancario en España son minoría (“no más de un 10% de los casos”) las compañías que apuestan por buscar un socio de capital privado o business angel que aporte nuevos fondos a cambio de entrar en el capital social de la empresa.

Tipos de ampliaciones

En función de su naturaleza, se pueden distinguir varias clases de ampliaciones de capital: Dinerarias. En su caso, lo que se efectúa es una aportación de efectivo a la sociedad. Sería el ejemplo estándar.

No dinerarias. En lugar de dinero en efectivo, se aporta un activo a cambio de acciones. Se necesita entregar alguna documentación que acredite la propiedad del bien, junto con una valoración económica del mismo. Este tipo de operaciones, comenta Javier Redonet, se suelen efectuar cuando se quiere dar entrada al capital a un nuevo socio que va a aportar “un activo esencial para el desarrollo de la sociedad”: un inmueble, un vehículo, una patente...

Por compensación de créditos. Esta operación se da cuando una empresa ofrece canjear una cantidad que adeuda por capital de su sociedad, por lo que, recuerda Redonet, “en realidad lo que se hace es una reclasificación contable”. En los últimos tiempos se ha dado bastante en el ámbito de las sociedades inmobiliarias. También, según el precio que deban pagar los suscriptores por cada acción nueva (y que es fijado por la sociedad), existen diversas clases:

Liberada. Cuando la ampliación se realiza con cargo a las reservas de la sociedad, de forma que no se necesita aportar dinero nuevo para obtener los títulos que proporcionalmente correspondan. Basta con poseer los derechos de suscripción.

A la par. En este caso, el precio será el mismo del nominal del título.

Por encima de la par. Además del valor nominal de las acciones para adquirirlas, hará falta pagar una prima de emisión fijada de antemano.