



33º Congreso
Internacional del CIRIEC
Valencia, 13 – 15 junio
de 2022

Nuevas dinámicas mundiales
en la era post-Covid; desafíos para
la economía pública, social
y cooperativa

Barreras al uso de fórmulas de emprendimiento social en el *spin-off* y *start-up*. El caso de las cooperativas y sociedades laborales en España.

Juan F. Juliá, Felipe Palau, Elena Meliá y José Corberá

Universitat Politècnica de València. CEGEA



Resumen

En 2021 se presentó el Plan de Acción Europeo para la Economía Social en el que la Comisión viene trabajando junto a los representantes del sector y otros agentes sociales. Asimismo, la Unión Europea está desarrollando diferentes acciones que apuestan por el uso intensivo del conocimiento en las actividades económicas sin descuidar valores sociales como la sostenibilidad e igualdad de oportunidades, lo que aconseja aunar cambio tecnológico con progreso social, incrementando los procesos de emprendimiento basados en la economía social como soporte organizativo. Por otro lado, hay que ampliar la orientación que suele acompañar a las llamadas de las spin-off, start-up y EBT's basadas en la generación de conocimiento destinado a su uso intensivo, hacia fórmulas que no se basen exclusivamente en el capital. En este contexto, el objetivo de esta contribución es identificar las barreras específicas que, además de las genéricas que suelen afectar a todo proceso de emprendimiento, también se presentan en el emprendedurismo mediante *spin-off* o *start-up* con figuras propias de la economía social, como son las cooperativas y sociedades laborales.

Palabras clave: emprendimiento social, cooperativa, *start up*, barreras normativas.

Keywords: social entrepreneurship, cooperativa, start up, legal barriers.

Expanded abstract

Barriers to the use of social entrepreneurship formulas in spin-offs and start-ups. The case of cooperatives and worker-owned companies in Spain

In 2021, the European Action Plan for the Social Economy was presented, on which the Commission has been collaborating with representatives of the sector and other social agents. Likewise, the European Union is developing different actions that are committed to the intensive use of knowledge in economic activities without neglecting social values such as sustainability and equal opportunities, which makes it advisable to combine technological change with social progress by increasing the processes of entrepreneurship based on the social economy, as an organizational support. On the other hand, the orientation that usually accompanies spin-off, start-up and technology-based companies based on the generation of knowledge for intensive use needs to be broadened towards formulas that are not exclusively based on capital. In this context, the aim of this contribution is to identify the specific barriers



that, in addition to the generic barriers that usually affect all entrepreneurial processes, also arise in entrepreneurship through spin-offs or start-ups with figures from the social economy, such as cooperatives and worker-owned companies.

1. Introducción

EL 9 de diciembre de 2021 se presentó¹ el Plan de Acción Europeo para impulsar la Economía Social² (en adelante “PAES”) y crear puestos de trabajo, en el que la Comisión viene trabajando junto a los representantes del sector y otros agentes sociales. Su objeto es el impulso de las fórmulas de la economía social, dados los atributos que presenta para propiciar un crecimiento económico y recuperación más justa, sostenible e inclusivo, *“que no deje a nadie atrás”*, en palabras de la Presidenta de la Comisión. El PAES pone de manifiesto el papel que desarrollan las entidades de economía social en el contexto económico y social actual, resaltando que *“aportan soluciones concretas e innovadoras a los principales retos a los que nos enfrentamos”* (PAES, 2021, p. 1), toda vez que suponen una fuente de creación de puestos de trabajo, contribuyen a la inclusión y a la integración en el mercado laboral.

Por otra parte, además de que muchas entidades de la economía social han hecho frente a las necesidades planteadas por la Covid-19 (como expresa el PAES, por ejemplo, a través de la fabricación de mascarillas o mediante el apoyo en tareas de “educación digital”), también contribuyen, tanto a la transición ecológica como digital de una manera justa, dado el carácter participativo de sus modelos de negocio. En consecuencia, es fácil advertir el papel relevante que está llamada a desempeñar la economía social en la consecución de los principales retos económicos y sociales planteados en el seno de la Unión Europea, como por ejemplo los objetivos 2030, así como en la consecución de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS). Por todo ello, se afirma su potencial reformador de la economía tras la Covid-19, a través de *“modelos económicos inclusivos y sostenibles que conducirán a una transformación ecológica, económica y social más justa”* (PAES, 2021, p. 2).

Sin embargo, el PAES también expresa la infrutilización de su potencial como evidencia el hecho de que *“(d)emasiadas personas aún no conocen la economía social”*, y que no siempre disponen con facilidad de un capital invertido *“de forma paciente y a largo plazo”*. Estas y otras circunstancias conducen a que las entidades de economía social no gocen de una comprensión o reconocimiento suficiente que deriva en la existencia de dificultades en el desarrollo de sus actividades y en su impacto social y económico, lo que, en definitiva, justifica *“más y mejor apoyo”* (PAES, 2021, p. 3). En consecuencia, el PAES tiene como fin el fomento

¹ Nota de prensa disponible en: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/es/ip_21_6568 (última consulta de fecha: 21/04/2022).

² Comisión Europea (2021), *Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones, Construir una economía que funcione para las personas: un plan de acción para la economía social*, {SWD(2021) 373 final}, Bruselas, COM(2021) 778 final. 9.12.2021.



de la innovación social, el apoyo del desarrollo de la economía social y el impulso de “*su poder transformador social y económico*” (PAES, 2021, p. 3).

1.1. Ejes del Plan de Acción Europeo para la Economía Social,

El PAES propone un conjunto de acciones que enmarcan en tres ámbitos de actuación identificados, en primer lugar, con la “(c)reación de un marco adecuado para el desarrollo de la economía social” (PAES, 2021, p. 4), toda vez que del desarrollo de un marco jurídico idóneo resulta un presupuesto indispensable para su prosperidad, y de manera particular en materias relativas a “*la fiscalidad, la contratación pública, la competencia, el mercado social y laboral, la educación, las capacidades y la formación, la atención sanitaria y los servicios asistenciales, el apoyo a las pequeñas y medianas empresas (pymes) y la economía circular, entre otras*” (PAES, 2021, p. 5). El segundo ámbito de actuación es el referente a la “(c)reación de oportunidades para el desarrollo de las entidades de la economía social” (PAES, 2021, p. 14), y, finalmente, en el tercer ámbito de actuación se incorporan aquellas medidas destinadas a “(m)ejorar el reconocimiento de la economía social y su potencial”, llamadas también a potenciar el conocimiento de las entidades de economía social como figuras susceptibles de utilización en las empresas emergentes y, especialmente, en las empresas de base tecnológica.

1.2. Fomento de acciones de crecimiento inteligente, sostenible e inclusivo

Asimismo, la Unión Europea también está desarrollando diferentes acciones orientadas hacia un crecimiento inteligente sostenible e inclusivo, que apuesta por el uso intensivo del conocimiento en las actividades económicas sin descuidar valores sociales como la sostenibilidad e igualdad de oportunidades (Juliá, Meliá, Miranda, 2020). Por ello se afirma, de manera coherente, que es un momento idóneo para aunar cambio tecnológico con progreso social (Costas 2021).

En este sentido, se debe recordar que el PAES ha tomado en consideración la Comunicación de la Comisión sobre “*La Iniciativa sobre las empresas emergentes y en expansión*”³ de 2016 (en adelante “IEE”), en la que ya se puso de manifiesto, por un lado, el aumento del interés en la “innovación social” como vía de consecución del crecimiento sostenible, o el comercio justo, entre otros aspectos, y, por otro, que las “*empresas emergentes sociales*” tienen “*un gran potencial para la innovación y una repercusión positiva en la economía y en la sociedad en general*”, gracias a la flexibilidad y resistencia de su modelo empresarial, en el que se integra la eficacia económica y la finalidad social (IEE, 2016, p. 11).

³ Comisión Europea (2016), *Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones. Los líderes de la Europa del mañana: la Iniciativa sobre las empresas emergentes y en expansión*, {SWD(2016) 373 final}, COM(2016) 733 final. 22.11.2016.



Sin embargo, por otra parte, también reflejó las dificultades que tienen en lo que respecta a la obtención de financiación y apoyo derivado, principalmente, de la *“falta de reconocimiento y comprensión de su potencial económico”*, y a una explotación de las nuevas tecnologías que no estima suficiente. Por ello, la Comisión recogió la medida complementaria consistente en que *“(p)artiendo de la Iniciativa en favor del emprendimiento social, la Comisión alentará a las empresas emergentes sociales a expandirse, a través de, por ejemplo, medidas destinadas a un mejor acceso a la financiación, la mejora del acceso a los mercados y el refuerzo de los marcos normativos mediante el asesoramiento a los Estados miembros sobre la elaboración de políticas”* (IEE, 2016, p. 11).

1.3. Emprendimiento en economía social, *Startup* y *spin-off*

De acuerdo con las premisas de estas políticas de la Unión Europea, no cabe la menor duda del interés, por un lado, de incrementar los procesos de emprendimiento basados en la economía social, como soporte organizativo. Por otro lado, de integrar la orientación que suele acompañar a las llamadas de las *spin-off*, *start-up* como empresas de base tecnológica y empresas emergentes basadas en la generación de conocimiento destinado a su uso intensivo. Una muestra del creciente interés en este ámbito se observa en la reciente iniciativa “Start.Coop” impulsada por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en el año 2020. Con esta iniciativa se pretende ofrecer una herramienta para la capacitación en el proceso de creación de una cooperativa, al tiempo que en la definición de una idea de negocio o del plan de negocios (Start.COOP/OIT, 2020, pp. 10 y ss., y 85 y ss.).

Para lograr el anterior fin es oportuno identificar las barreras específicas que, además de las genéricas que suelen afectar a todo proceso de emprendimiento, también se presentan en el emprendedurismo mediante *spin-off* o *start-up* bajo figuras propias de la economía social, como son, de forma particular, las cooperativas y sociedades laborales (López y Revuelto, 2018), lo que será objeto de siguientes apartados. En este sentido, existen antecedentes exitosos en el contexto del emprendimiento en economía social, como se observa en el caso de la “Cooperativa de Emprendedores de Navarra, S. Coop.”, cuyo modelo ha sido seguido por otras cooperativas (Fajardo y Alzola, 2018, p. 5). Otros ejemplos son “Betacoop” y “Acelera, S.Coop”. Este tipo de cooperativas se caracteriza por su carácter innovador, la adopción de la cooperativa como forma jurídica, por tener un objeto centrado en el apoyo a la creación de empresa de economía social, lo que se lleva a cabo a través de la integración de grupos de emprendedores como socios de la cooperativa, *“y otras particularidades, como (...) la ausencia de un marco jurídico específico para este modelo cooperativo”* (Fajardo y Alzola, 2018, pp. 24),

Asimismo, afortunadamente, es cierto que ya existen experiencias exitosas de este tipo de empresas de base tecnológica e intensivas en conocimiento que han optado por constituirse como cooperativas y sociedades laborales, pero no es menos cierto que su peso es más reducido del esperado (Seguí et al., 2017), pese a que bien podrían servir para vehicular consorcios tecnológicos orientados a licencia y comercialización de tecnología protegida mediante derechos de propiedad industrial (Palau y Corberá, 2020).



En este sentido, también se debe hacer referencia a la posibilidad de constituir *spin-off* universitarias bajo la forma de sociedad cooperativa, aunque la realidad ha revelado que se trata de “*un hecho poco extendido*” frente al empleo de otras formas societarias de base capitalista (Seguí, Sarrión, Tormo, Oltra, 2013, p. 108), a pesar del potencial de la cooperativa para poder servir como cauce de transferencia de conocimiento a la sociedad.

1.3.1. Emprendimiento en economía social

Desde una perspectiva jurídica, el emprendimiento en economía social se debe sustentar, en primer lugar, en su correlación con la noción jurídica de emprendedor, y, en segundo lugar, en su inclusión en el ámbito de la economía social. Nuestro ordenamiento jurídico define la figura del emprendedor en el art. 3 de la Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización⁴ al establecer que “(s)e consideran emprendedores aquellas personas, independientemente de su condición de persona física o jurídica, que desarrollen una actividad económica empresarial o profesional, en los términos establecidos en esta Ley”. En puridad, se trata de una definición que no aporta rasgos diferenciales a los que caracterizan al empresario desde una perspectiva jurídica, lo que inclusive ha sido objeto de crítica (Alfaro, 2013).

Por otra parte, la Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social⁵ (en adelante “LES”), establece en el art. 2 el concepto de “economía social” entendida como “conjunto de las actividades económicas y empresariales, que en el ámbito privado llevan a cabo aquellas entidades que, de conformidad con los principios recogidos en el artículo 4, persiguen bien el interés colectivo de sus integrantes, bien el interés general económico o social, o ambos”. Como es sabido, el art. 4 LES enuncia los principios orientadores de las entidades de economía social consistentes, en primer lugar, en la “(p)rimacía de las personas y del fin social sobre el capital”, lo que conlleva la gestión democrática y participativa, al tiempo que la priorizar a las personas y su aportación de trabajo y servicios prestados en la toma de decisión por encima de sus aportaciones al capital social. El segundo principio orientador es el de “(a)plicación de los resultados obtenidos de la actividad económica principalmente en función del trabajo aportado y servicio o actividad realizada”, al que siguen, el tercer principio centrado en la “(p)romoción de la solidaridad interna y con la sociedad”, y el principio de “(i)ndependencia respecto a los poderes públicos”.

Finalmente, de acuerdo con el art. 5 LES, son entidades de economía social, entre otras, las cooperativas y las sociedades laborales, reguladas, respectivamente, en la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas⁶ (en adelante “LC”), que convive con las distintas leyes cooperativas autonómicas que resultan de aplicación (si bien se toma como referencia la LC en este momento), y en la Ley 44/2015, de 14 de octubre, de Sociedades Laborales y

⁴ BOE núm. 233, de 28/09/2013.

⁵ BOE núm. 76, de 30/03/2011.

⁶ BOE núm. 170, de 17/07/1999.



Participadas⁷ (en adelante “LSL”). Interesa recordar en este momento que las sociedades laborales son sociedades anónimas o limitadas sujetas a la LSL, entre las que se encuentran los requisitos de que *“al menos la mayoría del capital social sea propiedad de trabajadores que presten en ellas servicios retribuidos de forma personal y directa, en virtud de una relación laboral por tiempo indefinido”* y que ningún socio ostente más de la tercera parte del capital social.

1.3.2. Empresas emergentes (*start up*) y empresas de base tecnológica (*spin-off*)

Algunos ejemplos paradigmáticos de este tipo empresarial son algunas de las grandes empresas tecnológicas mundialmente reconocidas. Bajo la denominación “*start-up*” se ha identificado a pequeñas empresas emergentes, pero altamente innovadoras y, en consecuencia, con un posible gran potencial en su crecimiento y rentabilidad, llamadas a desarrollar un ciclo empresarial que se puede sintetizar en la existencia de una primera fase de arranque, a la que sigue la de crecimiento y que finaliza con la venta. Este proceso conlleva la entrada y salida de inversores, lo que se articula, no sobre la adopción de una determinada forma social, sino a través del denominado “acuerdo de inversión”. Es un contrato que regulará las condiciones de inversión en la sociedad. Ha sido definido como *“un documento vinculante en el que se recogen las condiciones bajo las cuales el Venture Capital entra en el capital de la start-up”* que *“regulará la estancia y salida del inversor, estableciendo para ello determinados pactos sobre derechos y obligaciones de las partes”* (Manzanera, 2010, p. 249), a través de cláusulas de carácter económico y político que encontrarán mejor encaje en sede de sociedades de capital, si bien desde un punto de vista legal el empleo de una cooperativa o sociedad laboral no debe ser obstáculo para la entrada de inversión, puesto que dependerá de la adecuación del contenido obligacional pactado con los principios orientadores de las empresas de economía social (art. 4 LES)

Con todo, desde una perspectiva jurídica se debe atender al Proyecto de Ley de fomento del ecosistema de las empresas emergentes⁸ (en adelante “PLEE”) que, en la actualidad se está tramitando.

Se debe llamar la atención sobre la caracterización de la empresa emergente que efectúa el art. 3 PLEE al acotar el ámbito de actuación de la norma. Sin perjuicio del posterior análisis de esta norma en siguientes apartados, valga en este momento avanzar que a efectos de esta norma se entenderá por empresa emergente a toda persona jurídica que reúna de manera simultánea diversas condiciones, entre las que se encuentran, que sea de nueva creación o que no hayan transcurrido más de 5 años *“desde la fecha de inscripción en el Registro Mercantil de la escritura pública de constitución”*, no sea fruto de una fusión escisión o transformación y, finalmente, tener su sede, domicilio o establecimiento permanente en España.

⁷ BOE núm. núm. 247, de 15/10/2015.

⁸ BOCG Congreso de los Diputados, Serie A, núm. 81-1, de 27 de diciembre de 2021.



Por otra parte, las denominadas *spin-off*, también conocidas como empresas de base tecnológica, se pueden definir como *“aquella empresa creada a partir de los resultados de la investigación en la que los generadores del conocimiento objeto de explotación tienen algún interés directo (generalmente participación en el capital social) y el centro en el que nace tiene un retorno económico, a través de una compensación presente o futura por la transferencia de los resultados de la investigación y, eventualmente, incluso mediante su participación en el capital social”* (Lozano, 2011, p.1). Se han apreciado como rasgos la existencia de un mecanismo de Transferencia Tecnológica o Conocimiento de la universidad, así como de *“un proyecto empresarial desarrollado por personal vinculado directamente con las universidades”*, que nace en el seno de los centros de investigación y universidades y, asimismo, por la *“(t)ransformación de los resultados y los conocimientos de la investigación en productos y tecnologías comercializables y de alto valor añadido”* (Seguí et al, 2013, p. 105).

No obstante, las empresas de base tecnológica encuentran regulación en la Ley Orgánica 6/2001, de 21 de diciembre, de Universidades⁹ (en adelante “LOU”), en diversos preceptos, entre los que interesa destacar el art. 41 y el art 83 LOU en los que se menciona expresamente a las empresas de base tecnológicas, y que fueron introducidos por la Ley Orgánica 4/2007, de 12 de abril, por la que se modifica la LOU¹⁰, sin que en este u otros preceptos de la LOU se identifique un tipo social concreto más allá de la genérica mención al carácter de “empresa”. Asimismo, también encuentran regulación en los arts. 56 y 64 de la Ley 2/2011, de 4 de marzo, de Economía Sostenible¹¹ (en adelante “LES”). Valga simplemente subrayar, en este momento, que dichos preceptos inciden, en primer lugar, en la posibilidad de participar en el capital social de sociedades mercantiles con un objeto social centrado, entre otras actividades, en la investigación, el desarrollo o la innovación, la explotación de patentes, así como la prestación de servicios técnicos relacionados (art. 56 LES), y, en segundo lugar, a que estarán *“abiertas a la participación en su capital societario de uno o varios de sus investigadores al objeto de realizar la explotación económica de resultados de investigación y desarrollo obtenidos por éstos”* (art. 64.3 LES).

De esta forma, de la regulación de las empresas tecnológicas se puede deducir la posibilidad de construir una empresa de base tecnológica con el empleo de las figuras de la cooperativa y de la sociedad laboral. Más dificultades parece que puede encontrar la posibilidad de emplear una cooperativa o sociedad laboral como vehículo societario de una *start-up* o empresa emergente, ya no solo por la remisión del texto del art. 3 PLEE a la inscripción en el Registro Mercantil -y no en el de cooperativas-, sino en atención al ciclo vital de este tipo de iniciativas empresariales llamadas a tener cierta flexibilidad en la entrada y salida de inversores.

⁹ BOE núm. 307, de 24/12/2001

¹⁰ BOE núm. 89, de 13 de abril de 2007.

¹¹ BOE núm. 55, de 05/03/2011.



Con todo, como se dijo anteriormente, es cierto que ya existen experiencias exitosas de este tipo de empresas de base tecnológica e intensivas en conocimiento que han optado por constituirse como cooperativas y sociedades laborales. Un ejemplo ilustrativo es de ver en el nuevo proyecto de innovación universitaria emprendedora “Cooperativa de Emprendedores” liderado por la Unión de Cooperativas de la Región de Murcia (Ucomur)¹². A través de esta iniciativa, en una fase inicial se difunde el proyecto por parte de las universidades y Ucomur con el fin de captar emprendedores. Posteriormente, en una segunda fase “*se creará la cooperativa de emprendedores para la incubación y el testeo de los proyectos*”, si bien las iniciativas ya incubadas “*podrán salir de la cooperativa para constituir sus propias empresas*” (UPCT/EMFOCA).

Pero como también se avanzó anteriormente, tampoco es menos cierto que su peso es más reducido del esperado (Seguí et al., 2017), pese a que bien podrían servir para vehicular consorcios tecnológicos orientados a licencia y comercialización de tecnología protegida mediante derechos de propiedad industrial (Palau y Corberá, 2020). A estos efectos, se ha puesto de manifiesto la necesidad de que las empresas de economía social asuman una serie de retos para aprovechar su potencial en el ámbito del emprendimiento de base tecnológica, como son “*el avance hacia una mayor digitalización del sector*” y “*prospección de nuevos productos y soluciones*” (Martínez et al, 2019, p. 86 y 86)

2. Barreras normativas indirectas

Al respecto, se vislumbran como posibles barreras, un marco normativo singular en este tipo de sociedades (Vargas, 2012), que no favorece la escalabilidad de estas compañías mediante captación de fuentes propias de financiación a través de inversores terceros y el desconocimiento de estas fórmulas por investigadores y jóvenes emprendedores, que corrobora el acierto del planteamiento del que es el gran tercer eje del Plan de Acción Europeo para la Economía Social, que centra su atención en contribuir al mayor reconocimiento y visibilidad de las entidades de más economía social por su mayor contribución a un crecimiento justo e inclusivo.

2.1. Especialidades de la spin-off

En lo que respecta a la articulación de la *spin-off* o empresa de base tecnológica mediante una cooperativa se han identificado diversas barreras legales (Vargas, 2012, pp. 197 y ss., Seguí et al, p. 109). En primer lugar, se han observado aquellas centradas en las formas de articular la relación de los socios e investigadores que son a la vez profesores en la Universidad, que permitan simultanear la prestación de trabajo, tanto en la Universidad como

¹² Noticia web de fecha 27/01/2021, Universidad Politécnica de Cartagena EMFOCA, “La Unión de Cooperativas de la Región de Murcia impulsa un proyecto de innovación universitaria emprendedora”, disponible en: <https://emfoca.upct.es/news/la-union-de-cooperativas-de-la-region-de-murcia-impulsa-un-proyecto-de-innovacion-universitaria-emprendedora> (fecha de última consulta: 22/04/2022).



en la *spin-off*, para lo que habrá que tomar en consideración el régimen previsto en el art. 18 de la Ley 14/2011, de 1 de junio, de la Ciencia, la Tecnología y la Innovación¹³ (en adelante “LCTI”), sobre autorización para prestar servicios en sociedades mercantiles. Por otra parte, también se han observado las relacionadas con cuestiones sobre atribución de la titularidad de los resultados de la actividad investigadora que encuentran regulación en la LES.

Sin embargo, es de interés en este momento incidir en las limitaciones que, a modo de barrera estructural, puede encontrar la Universidad a la hora de participar como socio en una empresa de base tecnológica que haya adoptado alguna de las formas de empresas de economía social, pues como ha puesto de manifiesto la doctrina (Vargas, 2012, pp. 201 y ss.), su participación en el capital social es más fácil en una sociedad de capital (anónima o de responsabilidad limitada) que en una cooperativa o sociedad laboral. Aunque la Universidad podrá participar en cualquier de estas formas como socio capitalista, colaborador o asociado, se trata de “*situaciones complejas por su excepcionalidad*” en las que la Universidad se estima que en aras de “*no tomar mayores riesgos que los absolutamente necesarios a la hora de convertirse en socio de spin-offs*” preferirán las sociedades de capital a las empresas de economía social, toda vez que las estipulaciones incluidas en los acuerdos de socios que permitirán la salida de la institución del accionario de una forma ágil (como los pactos anti dilución o de mejor fortuna) ágil “*están pensadas para sociedades mercantiles típicas*”, es decir, para sociedades de capital en las que se facilita la transmisión de acciones o participaciones y, en consecuencia, de la posición del socio (Vargas, 2012, p. 204).

No obstante, la mayor adecuación de las sociedades de capital para dar respuestas a las posibles necesidades de entrada y salida en la *spin-off* no merma la posibilidad de que la empresa de base tecnológica también se pueda articular en una empresa de economía social “*de hecho pero no de Derecho*”, en la que “voluntariamente” se asuma el cumplimiento de los principios de economía social descritos, como la participación de los socios en el proceso productivo, el carácter democrático de toma de decisiones y el reparto de beneficios en función de la actividad desarrollada por los socios, entre otros (Vargas, 2012, p. 104).

2.2. Contenido del acuerdo de inversión en las *start-up*

Semejantes barreras indirectas se aprecian en relación con la posibilidad de crear una *start-up* o empresa emergente empleando una cooperativa o una sociedad laboral. Como se dijo anteriormente, el acuerdo de inversión contendrá un conjunto de pactos reflejados en cláusulas que pueden agruparse en económicas y políticas. Ejemplos de cláusulas económicas son, entre otras, las referentes a la valoración *premoney*, dividendo preferente, preferencia en la liquidación, arrastre y acompañamiento (*drag y tag along*), anti-dilución y recompra. Por otra parte, algunos ejemplos de cláusulas de carácter político son las referentes a la composición del consejo, veto, derechos de información y bloqueo administrativo. Estos

¹³ BOE núm. 131, de 02/06/2011



pactos tienen como objeto *“proteger la inversión financiera del Venture Capital y asegurar en la medida de lo posible su retorno”* (Manzanera, 2010, p. 255).

En consecuencia, se deduce la mayor versatilidad de las sociedades de capital frente a las empresas de economía social a la hora de acometer el acuerdo de inversión en la *start-up*, derivado, en lo que ahora interesa, de su configuración jurídica. A modo de ejemplo, valga recordar la regulación cooperativa sobre los derechos del socio (art. 16 LC), el derecho de voto (art. 26 LC), las aportaciones sociales (arts. 45 y ss. LC), los fondos sociales obligatorios (arts. 55 y 56 LC), la elección de los miembros del Consejo Rector (art. 34 LC), y en esencia de algunos de los principios configuradores de las entidades de economía social antes vistos (art. 5 LES).

Ahora bien, como también se apreció con anterioridad, la regulación de las entidades de economía social, así como la de cooperativas y sociedades laborales no supone una barrera legal directa en la medida que no impide la posibilidad de servir de cauce para una *start-up* y asumir inversión, sino una barrera indirecta pues dependerá del contenido obligacional concreto asumido en el acuerdo de inversión, que sí deberá alinearse con la configuración jurídica de la entidad de economía social y con los principios orientadores de estas.

2.3. Medidas previstas en el PAES

A estos efectos, el segundo eje o ámbito de actuación del PAES, centrado en la creación del marco adecuado para el desarrollo de la economía social, toma en consideración la naturaleza y necesidades específicas de la economía social a la hora de desarrollar *“marcos coherentes”*, destacando aspectos tales como las políticas y disposiciones horizontales y sectoriales, la fiscalidad, la contratación pública y la competencia, entre otras. Y también expresa que, como manifiestan las cooperativas, *“debido a su estructura de propiedad, les resulta más difícil obtener inversiones en capital”*, así como *“(e)l apoyo financiero y no financiero específico que puede resultar crucial cuando se crean cooperativas tras la compra por parte de los trabajadores de una empresa para preservar los puestos de trabajo y la continuidad de una actividad económica viable”* (PAES, 2021, p. 5). Para hacer frente a estos retos, se plantean un conjunto de acciones entre las que se encuentra la destinada a facilitar el desarrollo uniforme de la economía social a través de la propuesta de la Comisión, en el año 2023, de una Recomendación del Consejo sobre el desarrollo de un marco de condiciones para la economía social, en la que se *“invitará a los responsables políticos a adaptar mejor los marcos políticos y jurídicos a las necesidades de las entidades de la economía social”*, se *“formularán recomendaciones en relación con políticas específicas, como la política de empleo, las ayudas estatales, la contratación pública, la fiscalidad, la investigación, (...) y se proporcionará apoyo financiero y no financiero adaptado a todas las etapas del ciclo de vida de las empresas”* y *“destacará cómo las estructuras institucionales y la participación de las partes interesadas pueden facilitar el trabajo de las entidades de la economía social”* (PAES, 2021, p. 8).

Por otra parte, el segundo ámbito de actuación del PAES orientado a la creación de oportunidades para el desarrollo de las entidades de economía social, pone de manifiesto el



desconocimiento de su potencial, para lo que se proyectan acciones de apoyo a las empresas (PAES, 2021, p. 14), así como acciones destinadas al *“(a)umento del atractivo del espíritu empresarial”* (PAES, 2021, p. 15 y 16), dado que *“las generaciones más jóvenes demuestran un gran interés por el desarrollo sostenible y, por consiguiente, la economía social puede interesarles”*. Sin embargo, pese al aumento de la oferta de educación en emprendimiento en los sistemas educativos, *“los modelos de negocio de la economía social, (...) todavía distan mucho de ser un componente estándar de todos los planes de estudios sobre capacidad empresarial”*. Por este motivo la Comisión pide a las instituciones educativas a través del PAES que aprovechen los instrumentos europeos.

Sin embargo, dentro del segundo ámbito del PAES se deben destacar, en relación con el empleo de cooperativas y sociedades laborales como cauce de las *start-up* y *spin-off*, las acciones destinadas a mejorar el acceso a la financiación, pues como pone de manifiesto, *“(e)n general, sigue habiendo un amplio margen para mejorar la oferta de financiación específica para cada fase del ciclo de vida de la empresa (empresa semilla, empresa emergente, ampliación)”* (PAES, 2021, p. 17). Por ello se contempla que la Comisión ponga en marcha durante este año 2022, *“nuevos productos financieros en el marco del programa InvestEU destinados a movilizar financiación privada para satisfacer las necesidades de las empresas sociales en las diferentes etapas de desarrollo”*, lo que *“incluirá garantías que permitan el acceso al crédito para las empresas sociales y las microempresas, inversiones en capital y en cuasicapital en empresas sociales y empresas orientadas a los resultados, e inversiones de capitales en intermediarios financieros”* (PAES, 2021, p. 18).

Finalmente, también es oportuno mencionar la necesidad de *“(m)aximizar la contribución de la economía social a las transiciones ecológica y digital”*, y la importancia del tercer ámbito de actuación que persigue la mejora del reconocimiento de la economía social y su potencial, toda vez que, como refleja el PAES, los datos demuestran que el público en general y en particular personas como, entre otras, *“las partes interesadas y los financiadores, siguen sin ser plenamente conscientes del impacto positivo de la economía social”*. En consecuencia, se estima oportuno mantener la prioridad del aumento de la visibilidad de la economía social (PAES, 2021, p. 24).

3. Barreras normativas en el Proyecto de Ley de Empresas Emergentes

Recientemente, en una entrevista que se hizo en diciembre del año pasado a la Secretaria de Estado de Digitalización e Inteligencia Artificial, Carmen Artigas (en diario.es), se destacó, a modo de titular que *“las startups son las cooperativas del siglo XXI”*¹⁴, pues como explicó la

¹⁴ Entrevista, Secretaria de Estado de Digitalización e Inteligencia Artificial, Carme Artigas: “Las startups son las cooperativas del siglo XXI”, 16/12/2021, disponible en: https://www.eldiario.es/tecnologia/carme-artigas-startups-son-cooperativas-siglo-xxi_1_8582512.html



Secretaría de Estado son empresas democráticas “*en el sentido de que incentivan al empleado animándolo a formar parte del éxito futuro*”. Esta afirmación sirve también para evidenciar el gran reto que supone el impulso, tanto de las cooperativas en este contexto como el hecho de que las cooperativas y otras empresas de economía social necesitan de fuentes de financiación, al igual que las *start-up*. Así, de la misma forma que uno de los problemas de las *start-up* es la obtención de inversión para facilitar su crecimiento y expansión en un contexto de incertidumbre, sin duda otro de los problemas fundamentales de las entidades de economía social y, en particular de las cooperativas, es también la obtención de financiación.

Sin embargo, centrando la atención en las cooperativas y otras entidades de economía social, a la fecha se identifican con claridad dos problemáticas relacionadas con la financiación. La primera problemática atañe al conjunto de problemas de financiación en las entidades de economía social por su propia estructura, pues como pone de manifiesto el PAES, tiene una estructura que hace difícil obtener inversiones de capital.

La segunda cuestión concierne a las *start-up* y en particular a su regulación en el antes citado proyecto de ley que va a ocupar la atención de esta aportación, toda vez que el citado Proyecto de Ley de fomento del ecosistema de las empresas emergentes (PLEE), precisamente, intenta introducir incentivos por estos problemas de financiación en el momento en que necesitan despegar estas empresas innovadoras.

3.1. Medidas de acceso a la financiación del PAES

En relación con la primera problemática, como se dijo anteriormente, el PAES toma razón de que “las cooperativas afirman que, debido a su estructura de propiedad, les resulta más difícil obtener inversiones en capital” y de que “(e)l apoyo financiero y no financiero específico puede resultar crucial cuando se crean cooperativas tras la compra por parte de los trabajadores de una empresa para preservar los puestos de trabajo y la continuidad de una actividad económica viable” (PAES, 2021, p. 5 y 6). Es por ello por lo que el PAES articula diversas acciones destinadas a mejorar el acceso a la financiación que se suman a las realizadas durante el periodo 2014-2020, en el que se movilizaron al menos 2 500 millones EUR con cargo al presupuesto de la UE con el fin de apoyar la economía social.

Este fin se incrementa también durante el periodo 2021-2027, al que se debe añadir el efecto multiplicador previsto de InvestEU y el derivado de otros programas europeos de apoyo específico y también indirecto a la economía social (Empleo e Innovación Social del Fondo Social Europeo Plus, Horizonte Europa, el Programa para el Mercado Único, Erasmus+, el Cuerpo Europeo de Solidaridad, Europa Creativa y el Programa LIFE). Como explica el PAES, la financiación se hará disponible mediante los fondos de la política de cohesión y del Mecanismo de Recuperación y Resiliencia (PAES, 2021, P. 17).

Además, el Programa de la Unión Europea para el Empleo y la Innovación Social (EaSI), ha permitido que un mayor volumen de intermediarios e inversores conozcan las entidades de la economía social y que proporcionen “*financiación reembolsable y apoyo al desarrollo*”



empresarial para responder a sus necesidades". Por otra parte, la etiqueta de los fondos de emprendimiento social europeos (FESE) facilita identificar los fondos que invierten en empresas sociales (PAES, 2021, p. 17).

Para lograr este objetivo se proponen las acciones clave consistentes, en primer lugar, en *"(p)oner en marcha nuevos productos financieros en el marco del programa InvestEU"* con el fin de *"movilizar financiación privada para satisfacer las necesidades de las empresas sociales en las diferentes etapas de desarrollo"*. Esta acción se prevé para el año 2022. Y, en segundo lugar, *"(p)oner en marcha una nueva pasarela única de la economía social de la UE que proporcione un punto de entrada claro a las partes interesadas de la economía social y a otros agentes pertinentes y personas que buscan información sobre la financiación, las políticas y las iniciativas relevantes de la UE"*, que se prevé para el año 2023 (PAES, 2021, p. 27).

Junto a estas medidas de carácter general de mejora de la financiación de las entidades de economía social, que van unidas a las medidas de impulso de la economía y de la innovación social, es oportuno centrar ahora la atención en aquellas cuestiones que puede suscitar la proyectada legislación sobre las medidas de fomento de la creación de empresas innovadoras.

3.2. Proyecto de Ley de fomento del ecosistema de las empresas emergentes (PLEE) y Entidades de economía social

El legislador español no ha obviado la cada vez mayor influencia que tienen las *start-up* y las empresas digitales tanto en el contexto económico nacional como el global. Por ello, para un fomento de la creación de este tipo de empresas en España, se está tramitando en sede parlamentaria el Proyecto de Ley de fomento del ecosistema de las empresas emergentes, publicado en el BOCG de 27 de diciembre de 2021.

3.2.1. Estatuto de las empresas emergentes

El PLEE proyecta crea las bases de un estatuto jurídico específico para las denominadas empresas emergentes. Este estatuto jurídico estaría basado en las características específicas que diferencian a este tipo de entidades cuya creación se pretende impulsar y fomentar. De acuerdo con la Exposición de Motivos del PLEE, se trata de las siguientes características: *"el alto riesgo derivado de su alto contenido innovador; (...), la incertidumbre sobre el éxito de su modelo de negocio; el potencial de crecimiento exponencial, a través de economías de escala, que exige grandes inversiones de capital para permitir su rápida expansión en caso de éxito; su dependencia de la captación y retención de trabajadores altamente cualificados y de alta productividad"*, y, por último, *"la exposición a una fuerte competencia internacional"*.

En el art. 2 PLEE se recogen los objetivos generales, entre los que se encuentran, los consistentes en: *"Fomentar la creación y la relocalización de empresas emergentes en España"*, *"Estimular la inversión pública y privada en empresas emergentes"*, y, asimismo, *"Contribuir a incrementar la transferencia de conocimientos de la Universidad y de los*



organismos públicos de investigación y restantes agentes públicos del Sistema Español de Ciencia, Tecnología e Innovación al mundo empresarial”.

3.2.2. Incentivos

Para la consecución de los objetivos generales el PLEE establece una serie de incentivos ligados a la acreditación de empresa emergente (art. 6 PLEE). Así, cuando existe una acreditación que reconozca la existencia de una empresa emergente, esta empresa puede gozar de los beneficios previstos en el PLEE, entre los que cabe destacar los siguientes (Exposición de Motivos, arts. 8 y 9 PLEE): 1) Reducción del tipo impositivo en el Impuesto de Sociedades e Impuesto sobre la Renta de No Residentes, al 15% durante los 4 primeros años si mantiene la condición de emergente. 2) Exención de tributación de las opciones sobre acciones o participaciones, la cual se eleva a 50.000 euros anuales en la entrega por parte de acciones o participaciones derivadas del ejercicio de opciones de compra, y se permite la emisión de acciones para autocartera en sociedades limitadas. 3) Ampliación de la base máxima de deducción para la inversión a 100.000 euros anuales y del tipo de deducción al 50%, y el periodo para suscribir acciones o participaciones pasa a 5 años, con carácter general, y a 7 para empresas de sectores concretos, contados desde la constitución. 4) Aplazamiento de la deuda tributaria del Impuesto de Sociedades o del Impuesto sobre la Renta de No Residentes en los 2 primeros periodos impositivos en los que la base imponible del Impuesto sea positiva, con dispensa de garantías por un periodo de 12 y 6 meses respectivamente. 5) Eliminación de la obligación de efectuar pagos fraccionados del Impuesto de Sociedades y del Impuesto sobre la Renta de No Residentes que deban efectuar a cuenta de la liquidación correspondiente al periodo impositivo inmediato posterior a cada uno de los referidos en el apartado anterior.

Por otra parte, también se ofrecen incentivos para facilitar la inmigración de interés económico para España (Exposición de Motivos, apdo. IV PLEE), se ofrecen beneficios administrativos para la obtención de los permisos de residencia y trabajo. En este caso, es interesante valorar que los plazos de tramitación administrativa para estas personas se ven respaldados con silencio positivo a su término, entre otras ventajas.

Estos beneficios finalizan cuando la empresa ha conseguido estabilizarse o ha transcurrido el tiempo que se estima razonable para encontrar un modelo de negocio sostenible (Exposición de Motivos, apdo. II PLEE). A estos efectos el art. 5 PLEE establece diversos supuestos de finalización de este régimen, entre los que se encuentran que “(d) *eje de cumplir cualquiera de los requisitos previstos en el artículo 3 y en particular, al término de los cinco o siete años desde la creación de la empresa emergente*” y que “(e) *l volumen de negocio anual de la empresa supere el valor de cinco millones de euros*”. Sin embargo, esta norma no limita la concesión de los beneficios en un único caso, ya que cabe la posibilidad de volver a solicitarlos cuando los proyectos empresariales fracasen. Lo que es coherente cuando se trata de empresas de alto riesgo, no se puede cerrar la puerta a nuevos intentos y oportunidades.



Los objetivos perseguidos y los incentivos han llevado a críticas favorables (Consejo Económico y Social, 2021, p. 7), si bien también posturas más críticas (Arruñada, 2022, pp. 1-9) y aquellas que proponen su aplicación a otros colectivos como el de autónomos. Todo ello, sin perjuicio de que tal vez sea oportuno que en el curso de la tramitación del PLEE se ajuste su contenido a la LCTI y a la normativa universitaria. No obstante, conviene avanzar que uno de los objetivos de este apartado es precisamente poner de manifiesto la necesidad de mejorar el texto del PLEE para permitir aclarar la aplicación de las medidas de incentivo previstas a entidades de economía social, como las cooperativas o las sociedades laborales.

2.2.3. Ámbito de aplicación: empresas emergentes

Con el objetivo de determinar la posible la aplicación de las medidas de incentivo previstas a entidades de la economía social, se debe centrar la atención en la regulación del ámbito de aplicación (art. 2 PLEE). En concreto, *“(e)sta ley se aplicará a las empresas emergentes, entendiéndose por empresa emergente, a los efectos de esta ley, toda persona jurídica, incluidas las empresas de base tecnológica”* creadas al amparo de la LCTI de 2011 que reúnan de manera simultánea los siguientes requisitos: 1) la antigüedad de la empresa, que debe ser de nueva creación o de un máximo de cinco años desde su constitución o de siete años en el caso del sector de biotecnología, energía, industrial u otros según avance la tecnología; 2) no haber surgido de una operación de fusión, escisión o transformación (concentración o segregación); 3) la sede social o el establecimiento permanente debe radicar en España; 4) el 60% de la plantilla debe contar con contrato con una empresa residente en España; 5) el carácter innovador; 6) no ser cotizada ni haber distribuido dividendos; y 7) no alcanzar un volumen de negocio superior a los cinco millones de euros (pues deja de ser emergente en este caso).

El art. 2 PLEE hace referencia expresa a la LCTI, en la que se hace referencia a la empresa de base tecnológica y en la que se regula la “Joven empresa innovadora” (DA 3ª LCTI), para la que es una condición que el Ministerio de Ciencia e Innovación otorgará *“a aquella empresa que tenga una antigüedad inferior a 6 años”* y cumpla diversos requisitos de relativos a la realización de gastos en investigación y desarrollo y a la constatación por parte del Ministerio de que desarrollará productos, servicios o procesos tecnológicos novedosos o mejorados. Se observa una diferencia en el lapso temporal que existe entre los 5 y 7 años contemplados en el PLEE para la empresa emergente y los 6 previstos en la LCTI para la joven empresa innovadora. En consecuencia, debería determinarse si deroga o si se trata de un régimen paralelo, si bien convendría unificar el criterio temporal.

En lo que ahora interesa, en principio, la regulación del ámbito de aplicación del PLEE y de la consideración de empresa emergente no excluye a las cooperativas y sociedades laborales. No cabe afirmar la aplicación a otras personas jurídicas del ámbito de la economía social, como por ejemplo las fundaciones por tratarse de una persona jurídica que se aleja de la consideración de empresa.



Sin embargo, en la regulación de las condiciones de acreditación de la condición de empresa emergente, el texto del art. 6 PLEE remite a la inscripción de la empresa en el Registro Mercantil, lo que no sucede en el caso de las cooperativas. Así es de ver cuando se establece que *“(l)a condición de empresa emergente inscrita en el Registro mercantil será condición necesaria y suficiente para poder acogerse a los beneficios y especialidades de esta ley”* (art. 6.1 PLEE), que *“estarán inscritas en el Registro mercantil, haciéndose constar en el mismo tal condición”* (art. 6.2 PLEE), que *“ENISA aportará la correspondiente documentación acreditativa del cumplimiento de todos los requisitos exigibles directamente al Registro mercantil, para adquirir la condición de empresa emergente”* (art. 6.3 PLEE). Igual remisión al Registro Mercantil se observa en el art. 12 PLEE, titulado *“Inscripción de actos y acuerdos en el Registro Mercantil”*

Al respecto, se ha afirmado que la redacción del PLEE toma en consideración a las empresas emergentes que se hayan constituido mediante la forma de una sociedad limitada y, como expresa el Consejo Económico y Social, *“obviando, por tanto, otras fórmulas jurídicas de nuestro ordenamiento enmarcadas en la Economía Social que desempeñan un papel importante en el emprendimiento colectivo de carácter innovador, como son las sociedades cooperativas y las sociedades laborales de responsabilidad limitada”* por lo que se considera que el PLEE debe ser revisado en este aspecto *“para incorporar expresamente este tipo de modalidades societarias, teniendo en cuenta sus propias regulaciones, especificidades y realidades registrales, de manera que puedan beneficiarse del sistema de incentivos previsto en el Anteproyecto”* y de forma particular de los beneficios fiscales y flexibilización de los requisitos de autocartera destinados a planes retributivos (Consejo Económico y Social, 2021, p. 8).

Por otra parte, el PLEE tampoco contempla regulación sobre las sociedades laborales pese a que están incluidas entre los incentivos fiscales a los que se hace referencia específica de forma expresa en el PLEE. Convendría presentar una enmienda centrada en que el requisito de sociedades laborales de sociedad emergente empiece a computarse desde el momento en que se convierte en sociedad laboral y no en el momento en que se constituyó como sociedad limitada o como sociedad anónima, pues como se señala en el PAES, *“(l)a compra de empresas por parte de los trabajadores puede ser una forma eficaz de salir de la crisis empresarial y de los problemas de transmisión generacional de las empresas”* (PAES, 2021, p. 6). Por lo tanto, sería oportuno introducir una aclaración para que este plazo de cinco o siete años empezará a computar desde el momento de la declaración laboral de una sociedad en cuanto adquiere la condición de sociedad laboral y no desde el momento inicial de constitución.

Finalmente, también se deben realizar diversas apreciaciones sobre la definición de empresa de base tecnológica del PLEE que efectúa el art. 3.1 *in fine*, a efectos del art. 3 PLEE caracterizada como *“aquella cuya actividad requiere la generación o un uso intensivo de conocimiento científico-técnico y tecnologías para la generación de nuevos productos, procesos o servicios y para la canalización de las iniciativas de investigación, desarrollo e*



innovación y la transferencia de sus resultados". En primer lugar, el propio art. 3.1 PLEE hace referencia expresa a las empresas de base tecnológica creadas al amparo de la LCTI, por lo que la introducción de una nueva definición de empresa de base tecnológica puede llevar a confusión. Por otra parte, dicha caracterización es similar, que no idéntica a la prevista en el art. 4. PLEE para definir el carácter innovador de una empresa emergente, en la que se hace mención al "*riesgo de fracaso tecnológico o industrial*", lo que, en definitiva de nuevo puede generar confusión. Asimismo, las acciones previstas en este precepto han sido objeto de crítica en atención a su alcance (Arruñada, 2022, p. 3). Por todo ello, sería oportuno dotar de mayor claridad los arts. 3 y 4 PLEE, acotando con mayor certeza el ámbito de cada precepto.

4. Conclusiones

El Plan de Acción Europeo para la Economía Social de finales 2021 supone un hito relevante en el impulso de las entidades de economía social en la Unión Europea. Para tal fin prevé tres ámbitos de actuación centrados en la creación de un marco adecuado para el desarrollo de la economía social, la creación de oportunidades para el desarrollo de las entidades de la economía social y la mejora del reconocimiento de la economía social y su potencial. Asimismo, la Unión Europea también está desarrollando diferentes acciones orientadas a un crecimiento inteligente sostenible e inclusivo sin descuidar valores sociales como la sostenibilidad e igualdad de oportunidades.

Esta coyuntura propicia las fórmulas que aúnen cambio tecnológico con progreso social, en las que cobran especial protagonismo las entidades de economía social y de manera especial las cooperativas y sociedades laborales, como formas de personas jurídicas que sirvan de soporte organizativo para las *start-up* o empresas emergente y las *spin-off* identificadas también con las empresas de base tecnológica.

Sin embargo, a pesar de que existen experiencias previas de éxito la realidad demuestra su escaso empleo en este ámbito. Entre las diversas causas que actúan como barrera se encuentran las relacionadas con el desconocimiento de las entidades de economía social y un marco jurídico poco propicio a facilitar la captación de fuentes propias de financiación provenientes de inversores terceros. El Plan de Acción Europeo para la Economía social proyectó múltiples acciones tendentes a revertir esta situación, entre las que se deben destacar las centradas en la adecuación del marco normativo, en la financiación y en el fomento del conocimiento de la economía social.

Del contraste de la regulación nacional y el funcionamiento de las *start-up*, de las *spin-off*, así como de las cooperativas y de las sociedades laborales se deduce la posibilidad de construir una empresa de base tecnológica con el empleo de las figuras de la cooperativa y de la sociedad laboral, como sociedades mercantiles que corresponden al ámbito de la economía social. Más dificultades parece que puede encontrar el empleo de una cooperativa o sociedad laboral como cauce de una *start-up* o empresa emergente, dado el ciclo vital de este tipo de



iniciativas empresariales llamadas a tener cierta flexibilidad en la entrada y salida de inversores, en el que la regulación de las sociedades de capital resulta más versátil. No obstante, la regulación de las entidades de economía social, así como las de cooperativas y sociedades laborales no supone una barrera legal directa puesto que no impide la posibilidad de servir de cauce para una *start-up* y para asumir la inversión, sino una barrera indirecta que vendrá condicionada por el contenido obligacional asumido en un determinado acuerdo de inversión.

En nuestro ordenamiento jurídico se está tramitando el Proyecto de Ley de fomento del ecosistema de las empresas emergentes. En general debe saludarse de manera favorable. Se trata de una regulación dirigida a incentivar a las denominadas “empresas emergentes”, cuya configuración, en principio, no excluye a las cooperativas y sociedades laborales. En cambio, remite en diversos aspectos de su regulación a la inscripción de la empresa en el Registro Mercantil como es de ver en la regulación de la acreditación de empresa emergente, lo que excluye a las cooperativas. Por ello se ha propuesto adecuar el texto del Proyecto para que permita también a las entidades de economía social beneficiarse de este régimen. Otros aspectos de adecuación serían los consistentes en contemplar, en sede de sociedades laborales, la fecha de adquisición de régimen jurídico como fecha de inicio del plazo de 5 años previstos en el ámbito de aplicación, así como, en general, una mayor adecuación con otros cuerpos normativos.

5. Bibliografía

ALFARO, J. (2013), “Más bazofia al BOE: la ley de emprendedores (I)”, *Almacén de Derecho*, 30.5.2013, post disponible en: <https://derechomercantilesmana.blogspot.com/2013/05/mas-bazofia-al-boe-la-ley-de.html> (fecha de última consulta: 21/04/2022).

ARRUÑADA, B. (2022), “Comentario al proyecto de ley de startups”, Apuntes FEDEA, 2022/1 (versión feb. 2022), pp. 1-9. Disponible en: https://documentos.fedea.net/pubs/ap/2022/ap2022-01.pdf?utm_source=documentos&utm_medium=enlace&utm_campaign=estudio (fecha de última consulta: 22/04/2022).

COSTAS, A. (2021) El nuevo contrato social postpandémico. El papel de la Economía Social. CIRIEC -España- Revista de Economía Pública, Social, y Cooperativa. 100,11-29. DOI 107203/CIRIEC-E100.18715

COMISIÓN EUROPEA (2021), *Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones, Construir una economía que funcione para las personas: un plan de acción para la economía social*, {SWD(2021) 373 final}, Bruselas, COM(2021) 778 final. 9.12.2021.

COMISIÓN EUROPEA (2016), *Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones. Los líderes de*



la Europa del mañana: la Iniciativa sobre las empresas emergentes y en expansión, {SWD(2016) 373 final}, COM(2016) 733 final. 22.11.2016.

FAJARDO GARCÍA, G., ALZOLA BERRIOZABALGOITIA, I. (2018), “Las cooperativas de emprendedores y su contribución al emprendimiento en economía social”, *Ciriec-España Revista Jurídica*, 33/2018, pp. 1-39.

JULIÁ, J.F., MELIÁ, E., MIRANDA, E. (2020) Rol de la Economía Social y la Universidad en orden a un emprendimiento basado en el conocimiento tecnológico y los valores. CIRIEC-España. *Revista de Economía Pública, Social, y Cooperativa* 98,31-57. DOI: 107203/CIRIEC-E 98.15905

LÓPEZ CUMBRE, L, y REVUELTO GARCÍA, M. (dirs.) (2018), *Start-ups, emprendimiento, economía social y colaborativa, un nuevo modelo de relaciones laborales*, Aranzadi Thomson Reuters, pp. 1-1046.

LOZANO CUTANDA, B. (2011), “Nueva regulación jurídica de los contratos de transferencia de los resultados de la investigación a las empresas spin-off”, *GA&P Análisis*, junio 2011, pp. 1-5.

MANZANERA, A., *Finanzas para emprendedores*, Deusto, 2012, pp. 1-382.

MARTÍNEZ, M.I., GUILLÓ, N. & SANTERO, R. (2019): “La Economía Social en el emprendimiento de base tecnológica en España. Un análisis cualitativo”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 96, 65-90. DOI:10.7203/CIRIEC-E.96.12969

PALAU, F., CORBERÁ, J. (2021), “Consortios tecnológicos: aspectos contractuales”. PALAO, G. OLAVARRÍA, J. (dirs.), *Internacionalización de la investigación e innovación consorcios y alianzas estratégicas*, Fundació Parc Científic Universitat de València., pp. 137-168.

SEGUÍ MAS, E., SARRIÓN VIÑES, F., TORMO CARBÓ, G., OLTRA, V. (2013): “Estudio del emprendimiento académico bajo las fórmulas de economía social: análisis de las *spin-off* universitarias cooperativas”. CIRIEC-España. *Revista de Economía Pública, Social, y Cooperativa* 78, 101-124.-119.

SEGUÍ MAS, E., TORMO CARBÓ, G., SARRIÓN VIÑES, F., JULIA IGUAL J.F. (2015): “La Economía Social y la universidad emprendedora: transferir, emprender y cooperar en acción. *Revista IECA* 5, 109.

Start.COOP. Start.COOP (2020), *Una herramienta paso a paso para la creación de una cooperativa. Guía de Capacitación*, Ginebra: Oficina Internacional del Trabajo.

VARGAS VASSEROT, C. (2012) “Los SPIN-OFFS Académicas y su posible configuración como empresas de economía social”, *REVESCO: Revista de Estudios Cooperativos*, Nº 107, 2012, pp. 186-205.