

# **BARRERAS AL USO DE FÓRMULAS DE EMPREDIMIENTO SOCIAL EN EL *SPIN-OFF* Y *START-UP*. EL CASO DE LAS COOPERATIVAS Y SOCIEDADES LABORALES EN ESPAÑA**

BARRIERS TO THE USE OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIP FORMULAS  
IN SPIN-OFFS AND START-UPS. THE CASE OF COOPERATIVES AND  
WORKER-OWNED COMPANIES IN SPAIN

## **Juan Francisco Juliá Igual**

Catedrático de Economía Agraria  
Centro de Investigación en Gestión de Empresas  
Universitat Politècnica de València  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4667-1865>

## **Felipe Palau Ramírez**

Catedrático de Derecho Mercantil  
Centro de Investigación en Gestión de Empresas  
Universitat Politècnica de València  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1395-1799>

## **Elena Meliá Martí**

Profesora Titular de Economía Agraria  
Centro de Investigación en Gestión de Empresas  
Universitat Politècnica de València  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0417-2139>

## **José Corberá Martínez**

Profesor Contratado Doctor de Derecho Mercantil  
Centro de Investigación en Gestión de Empresas  
Universitat Politècnica de València  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4293-7251>

## 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, transferencia y explotación de conocimiento, 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 emprendimiento 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*, *spin-off*, barreras normativas.

**Cómo citar este artículo/How to cite this article:** JULIÁ IGUAL, Juan Francisco, PALAU RAMÍREZ, Felipe, MELIÁ MARTÍ, Elena & CORBERÁ MARTÍNEZ, José: "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", *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, nº 41, 2022, pp. 223-257. DOI: <https://doi.org/10.7203/CIRIEC-JUR.41.25522>

## ABSTRACT

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, transfer and exploitation of knowledge 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.

**KEYWORDS:** Social entrepreneurship, cooperative, *start-up*, *spin-off*, legal barriers.

CLAVES ECONLIT / ECONLIT DESCRIPTORS: K22, K29, L26, L31, L33.

## **EXPANDED ABSTRACT**

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, 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, transfer and exploitation of knowledge 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.

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. The European Action Plan for the Social Economy highlights the role played by social economy organizations in the current economic and social context, emphasizing that they provide concrete and innovative solutions to the main challenges we face. They are a source of job creation and contribute to inclusion and integration in the labor market.

However, the European Action Plan for the Social Economy also expresses the underutilization of their potential, as evidenced by the fact that "The social economy remains unknown to too many people", and that they do not always have capital invested "Patient, long-term". These and other circumstances lead to the fact that social economy entities do not enjoy sufficient understanding or recognition, resulting in difficulties in the development of their activities and their social and economic impact, which ultimately justifies more and better support. Consequently, the European Action Plan for the Social Economy aims to promote social innovation, support the development of the social economy and boost "its social and economic transformative power".

In accordance with the premises of these European Union policies, there is no doubt about the interest, of increasing the entrepreneurial processes based on the social economy, as an organizational support, and, on the other hand, of integrating the orientation that usually accompanies the so-called spin-offs, start-ups as technology-based companies and emerging companies based on the generation of knowledge for intensive use.

However, in order to achieve this goal, it is appropriate to identify the specific barriers that, in addition to the generic barriers that usually affect all entrepreneurship processes, also arise in spin-off or start-up entrepreneurship under the social economy, such as, in particular, cooperatives and worker-owned companies. In this sense, in the national context there are successful precedents in the context of social economy entrepreneurship.

Fortunately, it is also true that there are already successful experiences of this type of technology-based and knowledge-intensive companies that have opted to set up as cooperatives and worker-owned companies. However, on the other hand, it is no less true that their weight is smaller than expected.

The orientation that usually accompanies spin-off, start-up and technology-based companies based on the generation, transfer and exploitation of knowledge 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.

On the one hand, the term “start-up” has been used to identify small, emerging but highly innovative companies with great potential for growth and profitability, which are called to develop a business cycle that can be summarized in the existence of an initial start-up phase, followed by growth and ending with the sale of the company. This process involves the entry and exit of investors, which is articulated, not on the adoption of a certain corporate form, but through the so-called “investment agreement”. This is a contract which will regulate the conditions of investment in the company by means of economic and political clauses which will be better suited to capital companies, although from a legal point of view the use of a cooperative or worker owned company should not be an obstacle to the entry of investment, as it will depend on the adequacy of the agreed obligatory content with the guiding principles of social economy companies.

On the other, technology-based companies are regulated in the Organic Law 6/2001, of December 21, 2001, on Universities in several articles, among which it is worth highlighting art. 41 and art. 83 LOU, in which technology-based companies are expressly mentioned, as well as by application of art. 84 LOU, and which were introduced by Organic Law 4/2007, of April 12, 2007, amending the LOU, without this or other precepts of the LOU identifying a specific type of company beyond the generic mention of the nature of “company”. Moreover, it is also interesting to note that the aforementioned reform of the LOU in 2007 in its DA 24<sup>a</sup> modified Law 53/1984, of December 26, 1984, on incompatibilities of personnel in the

service of public administrations, by establishing that these are companies “created from patents or results generated by research projects carried out in universities. However, the possibility of employment of cooperatives and worker-owned companies was recognized in the wording of art. 18.1 of Law 14/2011, of June 1, on Science, Technology and Innovation. The current wording of art. 18.1 of Law 14/2011, of June 1, on Science, Technology and Innovation, provides greater clarity in this regard. The reform recently introduced by Law 17/2022, of September 5, establishes that “research personnel may be authorized to provide services through a part-time employment contract in commercial companies and other entities with legal personality created or participated by the entity for which said personnel provides services”.

Limitations are identified as structural barriers the University may encounter when participating as a partner in a technology-based company that has adopted one of the forms of social economy companies, given that its participation in the share capital is easier in a capital company (public limited company or limited liability company) than in a cooperative or worker-owned company. However, the greater adequacy of capital companies to respond to the possible needs of entry and exit in the spin-off does not diminish the possibility that the technology-based company can also be articulated in a social economy company in which “voluntarily” assumes compliance with the principles of social economy, such as the participation of the partners in the production process, the democratic nature of decision making and the distribution of benefits according to the activity developed by the partners, among others.

Similar indirect barriers can be seen in relation to the possibility of creating a start-up or emerging company using a cooperative or a worker-owned company, given the greater versatility of capital companies compared to social economy companies when it comes to undertaking the investment agreement in the start-up. However, the regulation of social economy entities, as well as that of cooperatives and labor companies does not represent a direct legal barrier insofar as it does not prevent the possibility of serving as a channel for a start-up and assuming investment, but an indirect barrier as it will depend on the specific obligatory content assumed in the investment agreement, which must be aligned with the legal configuration of the social economy entity and with the guiding principles of these.

Finally, from a legal perspective, attention should be paid to the evolution of the recent Spanish Law 28/2022, of December 21, on the promotion of the emerging companies ecosystem. The wording of Article 3 contained in the Draft Law on the promotion of the ecosystem of emerging companies, rightly, has adapted to it, being the scope of action of the rule limited, taking into consideration the characterization of emerging company to any legal entity that simultaneously meets several conditions. Among these was, it should be newly created

or no more than 5 years had elapsed “from the date of registration of the public deed in the Mercantile Registry”, which has been modified in the text finally approved, which also takes into account the registration in the Registry of Cooperatives. This modification, together with other adjustments, highlights its application to cooperatives.

## SUMARIO<sup>1</sup>

I. Introducción. 1. Ejes del Plan de Acción Europeo para la Economía Social. 2. Fomento de acciones de crecimiento inteligente, sostenible e inclusivo. 3. Emprendimiento en economía social, *start-up* y *spin-off*. II. Barreras normativas indirectas. 1. Especialidades de la *spin-off*. 2. Contenido del acuerdo de inversión en las *start-up*. 3. Medidas previstas en el PAES. III. Barreras normativas en la tramitación de normativa de fomento de empresas emergentes. 1. Medidas de acceso a la financiación del PAES. de economía social. 2. Regulación sobre fomento del ecosistema de las empresas emergentes y entidades de economía social. IV. Conclusiones. Bibliografía.

## I. Introducción

EL 9 de diciembre de 2021 se presentó el Plan de Acción Europeo para impulsar la Economía Social<sup>2</sup> (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<sup>3</sup>. 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*

1. El presente artículo encuentra su origen en la comunicación presentada en el marco del 33º Congreso Internacional de CIRIEC celebrada en Valencia, entre los días 13 a 15 de junio de 2022, bajo el lema “Nuevas dinámicas mundiales en la era post-Covid: desafíos para la economía pública, social y cooperativa”. No obstante, en esta ocasión, además de la adecuación a las normas de edición correspondientes, se actualizan y añaden algunos datos de interés, entre los que destacan los deducidos de la aprobación de la reciente Ley 28/2022, de 21 de diciembre, de fomento del ecosistema de las empresas emergentes, todo ello con el fin de ilustrar con mayor detalle el objeto abordado.

2. Vid. COMISIÓN EUROPEA: *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, 9.12.2021, COM/2021/778 final, pp. 1-28 (en adelante “PAES”) (disponible en: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52021DC0778&from=ES>) (fecha de última consulta: 6.9.2022).

3. Al respecto, vid. las palabras de Nicolas Schmit, Comisario Europeo de Empleo y Derechos Sociales, en Social Economy News, “Hacia un plan de acción europeo para la economía social” (disponible en: <https://www.socialeconomynews.eu/es/hacia-un-plan-de-accion-europeo-para-la-economia-social/>) (fecha de última consulta: 21/10/2022).

*concretas e innovadoras a los principales retos a los que nos enfrentamos*<sup>4</sup>, 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*”<sup>5</sup>.

Sin embargo, el PAES también expresa la infrautilización 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*”<sup>6</sup>. En consecuencia, el PAES tiene como fin el fomento de la innovación social, el apoyo del desarrollo de la economía social y el impulso de “*su poder transformador social y económico*”<sup>7</sup>.

## 1. Ejes del Plan de Acción Europeo para la Economía Social

El PAES propone un conjunto de acciones que se 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*”, 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*

4. Vid. PAES, p. 1 y 4.

5. Ibid., p. 2.

6. Ibid., p. 3.

7. Vid. ult. loc.

*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*<sup>8</sup>. El segundo ámbito de actuación es el referente a la “(c)reación de oportunidades para el desarrollo de las entidades de la economía social”, 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.

## 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<sup>10</sup>. Por ello se afirma, de manera coherente, que es un momento idóneo para aunar cambio tecnológico con progreso social<sup>11</sup>.

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*” de 2016<sup>12</sup>, 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*

8. *Ibid.*, p. 5.

9. *Ibid.*, p. 14.

10. Vid. JULIÁ IGUAL, Juan Francisco, MELIÁ MARTÍ, Elena & MIRANDA RIBERA, Eduardo: “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*, nº 98, 2020, pp. 31-57. DOI: 107203/CIRIEC-E 98.15905.

11. Vid. COSTAS, Antón: “El nuevo contrato social postpandémico. El papel de la Economía Social”, *CIRIEC -España, Revista de Economía Pública, Social, y Cooperativa*, nº 100, 2020, pp. 11-29. DOI 107203/CIRIEC-E100.18715.

12. Vid. COMISIÓN EUROPEA: *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], Estrasburgo, 22.11.2016, COM(2016) 733 final, pp. 1-14 (en adelante “IEE”) (disponible en: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52016DC0733&from=ES>) (fecha de última consulta: 6.9.2022).

*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<sup>13</sup>.

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 se 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”*<sup>14</sup>.

### 3. Emprendimiento en economía social, *start-up* 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, y, por otro lado, de integrar la orientación que suele acompañar a las llamadas *spin-off*, *start-up* como empresas de base tecnológica y empresas emergentes basadas en la generación de conocimiento destinado a su uso intensivo. En este sentido, se afirma que la economía social es una parte crucial del panorama socioeconómico de la Unión Europea, lo que se evidencia en la importancia que ha adquirido en los últimos años<sup>15</sup>. Al respecto, es de ver, tanto la Comunicación de la Comisión del año 2011 *“Iniciativa en favor del emprendimiento social. Construir un ecosistema para promover las empresas sociales en el centro de la economía y la innovación sociales”*<sup>16</sup>, como la citada la Comunicación de la Comisión del año 2016 *“Los líderes de la Europa del mañana: la Iniciativa sobre las empresas emergentes y en expansión”*.

13. Ibid., p. 11.

14. Vid. ult. loc.

15. Vid. INTERREG EUROPE: *The social economy and support to social enterprises in the European Union*, January 2021, pp. 4 y 5 (disponible en: <https://www.interregeurope.eu/find-policy-solutions/policy-briefs/the-social-economy-and-support-to-social-enterprises>) (fecha de última consulta: 14.1.2023).

16. Vid. COMISIÓN EUROPEA: *Iniciativa en favor del emprendimiento social. Construir un ecosistema para promover las empresas sociales en el centro de la economía y la innovación sociales*, {SEC(2011) 1278 final}, Estrasburgo, 22.11.2016, Bruselas, 25.10.2011 COM(2011) 682 final, pp. 1-14 (disponible en: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52011DC0682&from=EN>) (fecha de última consulta: 14.1.2023).

Otras muestras concretas de este creciente interés se observan en las iniciativas “CoopStarter 2.0” surgida de la colaboración entre varias instituciones cooperativas de diversos países miembro de la Unión Europea<sup>17</sup> y 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<sup>18</sup>.

No obstante, 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 emprendimiento mediante *spin-off* o *start-up* bajo figuras propias de la economía social, como son, de forma particular, las cooperativas y sociedades laborales<sup>19</sup>, lo que será objeto de siguientes apartados. En este sentido, en el contexto nacional existen antecedentes exitosos de 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<sup>20</sup>. 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”<sup>21</sup>. Finalmente, un ejemplo reciente y paradigmático en el que convergen las nuevas tecnologías en plataforma y la digitalización, al tiempo que el empleo la cooperativa como fórmula empleada por una spin-off es “BlockchainFUE”, que es la primera cooperativa que presta servicio en red de Blockchain<sup>22</sup>. En concreto, “(l) La

17. Vid. portal web de Cooperatives Europe dedicado a la iniciativa CoopStarter 2.0 (disponible en: <https://coopseurope.coop/partnerships/coopstarter-20/>) (fecha de última consulta: 14.1.2023).

18. Vid. Start.COOP, *Start.COOP. Una herramienta paso a paso para la creación de una cooperativa. Guía de Capacitación*, Oficina Internacional del Trabajo, Ginebra, 2020, pp. 10 y ss., y 85 y ss.

19. Sobre la cuestión vid. LÓPEZ CUMBRE, Lourdes & REVUELTA GARCÍA, Marina (dirs.): *Start-ups, emprendimiento, economía social y colaborativa, un nuevo modelo de relaciones laborales*, Aranzadi Thomson Reuters, 2018, *passim*.

20. Vid., FAJARDO GARCÍA, Gemma & ALZOLA BERRIOZABALGOITIA, Izaskun: “Las cooperativas de emprendedores y su contribución al emprendimiento en economía social”, *CIRIEC-España Revista Jurídica*, nº 33, 2018, p. 5.

21. *Ibid.*, p. 24.

22. Vid. PASTOR SEMPERE, Carmen: “Digitalización y cooperativas de plataforma”, *Noticias de la Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 68, 2021, pp. 30-53. Como explica la citada autora (p. 42): “BlockchainFue fue constituida formalmente en València el 3 de junio de 2020. Los socios de esta iniciativa empresarial

*'Spin-off' de la Universidad de Alicante BlockchainFUE, es la primera y única en todo el Estado que ofrece una red pública de tecnología blockchain de estas características*<sup>23</sup>.

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<sup>24</sup>. Sin embargo, por otra parte, no es menos cierto que su peso es más reducido del esperado<sup>25</sup>, pese a que bien podrían servir para vehicular consorcios tecnológicos orientados a licencia y comercialización de tecnología protegida mediante derechos de propiedad industrial<sup>26</sup>.

Por otra parte, también se debe hacer referencia a la posibilidad de constituir *spin-off* universitarias bajo la forma de sociedad cooperativa<sup>27</sup>, aunque la realidad ha revelado que se trata de “*un hecho poco extendido*” frente al empleo de otras formas societarias de base capitalista<sup>28</sup>, y ello a pesar del potencial de la cooperativa para poder servir como cauce de transferencia de conocimiento a la sociedad.

*se han constituido bajo la fórmula de cooperativa valenciana, por ser la que mejor encaja en la visión cooperativa, participativa, descentralizada y abierta que rigen tanto este proyecto como la propia tecnología capaz de amortiguar los nuevos riesgos, y “escalar” las oportunidades de forma inclusiva*”.

23. *Ibid.*, p. 43.

24. En el contexto internacional valga como ejemplo la iniciativa “Coopmun Cooperative” cooperativa universitaria impulsada por la universidad colombiana Universidad Francisco de Paula Santander Ocaña. Al respecto, vid. PACHECHO, Marilce, TORCOROMA, Genny & ARÉVALO, José Gregorio: “La cooperativa COOPMUN: una alternativa de spin-off académica”, *INGENIO UFPSO*, Vol. 09, Ene-Junio 2016, pp. 57-64.

25. Vid., SEGUÍ MAS, Elíes, TORMO CARBÓ, Guillermina, SARRIÓN VIÑES, Faustino & JULIÁ IGUAL Juan Francisco: “La Economía Social y la universidad emprendedora: transferir, emprender y cooperar en acción”, *Revista IECA*, nº 5, 2015, p. 109.

26. Vid. PALAU RAMÍREZ, Felipe & CORBERÁ MARTÍNEZ, José: “Consortios tecnológicos: aspectos contractuales”, en PALAO MORENO, Guillermo & OLAVARRÍA IGLESIAS, Jesús (dirs.), *Internacionalización de la investigación e innovación consorcios y alianzas estratégicas*, Fundació Parc Científic Universitat de València, Valencia, 2021, pp. 137-168.

27. En el contexto internacional, un ejemplo reciente es de ver en el modelo de spin-off social planificado (SOSP) a través de la UNED implementado en Costa Rica, sobre este proyecto vid. LI-BONILLA, Federico, ESPINACH-RUEDA, Montserrat, & TORRES-VINDAS, Javier: “La creación de empresas cooperativas desde la economía social: caso Costa Rica de Spin-off Social Planificado”, comunicación presentada en el 33 CIRIEC, 2022, pp. 1-40 (disponible en: <http://ciriec.es/valencia2022/wp-content/uploads/COMUN-096.pdf>) (fecha de última consulta: 14.1.2023).

28. Vid. SEGUÍ MAS, Elíes, SARRIÓN VIÑES, Faustino, TORMO CARBÓ, Guillermina & OLTRA COMORERA, Victor: “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*, nº 78, 2013, p. 108.

### 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 internacionalización<sup>29</sup> 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<sup>30</sup>.

Por otra parte, la Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social<sup>31</sup> (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, así como 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 Cooperativas<sup>32</sup>, que convive con las distintas leyes cooperativas autonómicas que resultan de aplicación (si bien se toma como referencia

29. BOE núm. 233, de 28/09/2013.

30. Vid. ALFARO ÁGUILA-REAL, Jesús, post sobre la Ley de Emprendedores en Almacén de Derecho, de fecha 30 de mayo de 2013 (disponible en: <https://derechomercantilesparna.blogspot.com/2013/05/mas-bazofia-al-boe-la-ley-de.html>) (fecha de última consulta: 21/04/2022).

31. BOE núm. 76, de 30/03/2011.

32. BOE núm. 170, de 17/07/1999 (en adelante “LC”).

la LC en este momento), y en la Ley 44/2015, de 14 de octubre, de Sociedades Laborales y Participadas<sup>33</sup>. Interesa recordar 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.

### 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”*<sup>34</sup>, 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 también se debe atender a la evolución de la tramitación de la reciente Ley 28/2022, de 21 de diciembre, de fomento del ecosistema de las empresas emergentes<sup>35</sup> que, acertadamente, ha adecuado la redacción del artículo 3 que contenía el Proyecto de Ley de fomento del ecosistema de

33. BOE núm. 247, de 15/10/2015 (en adelante “LSL”).

34. Vid. MANZANERA ESCRIBANO, Antonio: *Finanzas para emprendedores*, Deusto, 2012, p. 249.

35. BOE núm. 306, de 22/12/2022 (en adelante “LFEE”).

las empresas emergentes<sup>36</sup> en el que se acotaba el ámbito de actuación de la norma tomando en consideración la caracterización de empresa emergente a toda persona jurídica que reúna de manera simultánea diversas condiciones, entre las que se encontraba, que fuera de nueva creación o que no hubieran transcurrido más de 5 años “desde la fecha de inscripción en el Registro Mercantil de la escritura pública de constitución”, lo que ha sido modificado en el texto finalmente aprobado en el que también se considera la inscripción en el Registro de Cooperativas.

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”<sup>37</sup>. Se han apreciado como rasgos característicos 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”<sup>38</sup>.

No obstante, las empresas de base tecnológica encuentran regulación<sup>39</sup> en la Ley Orgánica 6/2001, de 21 de diciembre, de Universidades<sup>40</sup>, 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, así como el art. 84 LOU, y que fueron introducidos por la Ley Orgánica 4/2007, de 12 de abril, por la que se modifica la LOU<sup>41</sup>, sin que en este u otros preceptos de la LOU se identifique un tipo social

36. Publicado en el BOCG de 27 de diciembre de 2021.

37. Vid. LOZANO CUTANDA, Blanca: “Nueva regulación jurídica de los contratos de transferencia de los resultados de la investigación a las empresas spin-off”, *GA&P Análisis*, junio 2011, p. 1.

38. Vid. SEGUÍ MAS, Elíes, SARRIÓN VIÑES, Faustino, TORMO CARBÓ, Guillermina & OLTRA COMORERA, Victor: *CIRIEC-España. Revista de Economía Pública, Social, y Cooperativa*, nº 78, 2013, ob. cit., p. 105.

39. Sobre el marco legal de las *spin-offs*, Vid. VARGAS VASSEROT, Carlos: “Los SPIN-OFFS Académicas y su posible configuración como empresas de economía social”, *REVESCO: Revista de Estudios Cooperativos*, nº 107, 2012, pp. 191 y ss.

40. BOE núm. 307, de 24/12/2001 (en adelante “LOU”).

41. BOE núm. 89, de 13/04/2007.

concreto más allá de la genérica mención al carácter de “*empresa*”<sup>42</sup>. Por otra parte, también es de interés destacar que la citada reforma de la LOU del año 2007 en su DA 24<sup>a</sup> modificó la Ley 53/1984, de 26 de diciembre, de incompatibilidades del personal al servicio de las Administraciones públicas, al establecer que no se aplicarán las limitaciones establecidas en el art. 12.1.b) y d) de la Ley 53/1984 “*a los profesores y profesoras funcionarios de los cuerpos docentes universitarios cuando participen en empresas de base tecnológica, promovidas por su universidad y participadas por ésta o por alguno de los entes previstos en el artículo 84 de esta Ley, creadas a partir de patentes o de resultados generados por proyectos de investigación realizados en universidades, siempre que exista un acuerdo explícito del Consejo de Gobierno de la Universidad, previo informe del Consejo Social, que permita la creación de dicha empresa*”, para lo que también se establece que el acuerdo debe certificar la naturaleza “*de base tecnológica de la empresa*” y las contraprestaciones adecuadas a favor de la Universidad<sup>43</sup>.

Al respecto se debe expresar que, si bien la citada DA 24<sup>a</sup> de la reforma de la LOU del año 2007 indica que se trata de empresas “*creadas a partir de patentes o de resultados generados por proyectos de investigación realizados en universidades*”, dentro de la expresión resultados de los proyectos se deberán incluir otros derechos de propiedad industrial (como por ejemplo variedades vegetales y topografía de semiconductores) y resultados protegidos por derechos de autor (como por ejemplo con respecto a los métodos de análisis o de negocio)<sup>44</sup>.

42. Es oportuno incidir en los aspectos definitorios de las empresas de base tecnológica introducidos en el primer inciso del art. 83.3. LOU a través de la reforma del año 2007: “*Siempre que una empresa de base tecnológica sea creada o desarrollada a partir de patentes o de resultados generados por proyectos de investigación financiados total o parcialmente con fondos públicos y realizados en universidades, el profesorado funcionario de los cuerpos docentes universitarios y el contratado con vinculación permanente a la universidad que fundamente su participación en los mencionados proyectos podrán solicitar la autorización para incorporarse a dicha empresa, mediante una excedencia temporal*”.

43. La citada DA 24<sup>a</sup> de la reforma de la LOU del año 2007 también estableció *in fine* el mandato al Gobierno de regular la condiciones para la determinación de la naturaleza de base tecnológica.

44. En este sentido, es oportuno hacer referencia a la novedosa redacción del art. 35 LCTI dada tras la reforma operada mediante la Ley 17/2022, de 5 de septiembre, por la que se modifica la Ley 14/2011, de 1 de junio, de la Ciencia, la Tecnología y la Innovación (BOE núm. 214, de 06/09/2022). En el citado precepto se regula la titularidad y carácter patrimonial de los resultados de la actividad investigadora y del derecho a solicitar los correspondientes títulos y recurrir a mecanismos de salvaguarda de la propiedad industrial e intelectual, las obtenciones vegetales y los secretos empresariales para su protección, toda vez que detalla el alcance de los resultados de la actividad investigadora.

Asimismo, también encontraban regulación en el ahora derogado art. 56<sup>45</sup> y en el art 64<sup>46</sup> de la Ley 2/2011, de 4 de marzo, de Economía Sostenible<sup>47</sup>. 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 LESos ahora derogado), 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 LESos).

Sin embargo, la posibilidad de empleo de las cooperativas y sociedades laborales quedaba reconocida en la redacción del art. 18.1 LCTI. En este precepto se regula la autorización para prestar servicios en sociedades mercantiles al indicar en su redacción original que *“podrán autorizar al personal investigador la prestación de servicios, mediante un contrato laboral a tiempo parcial y de duración determinada, en sociedades mercantiles creadas o participadas por la entidad para la que dicho personal preste servicios”*. Mayor claridad a estos efectos ofrece la vigente redacción del art. 18.1 LCTI tras la reforma operada recientemente a través de la Ley 17/2022, de 5 de septiembre, por la que se modifica la Ley 14/2011, de 1 de junio, de la Ciencia, la Tecnología y la Innovación<sup>48</sup>, al establecer que la prestación de servicios del personal de investigación *“en sociedades mercantiles creadas o participadas por la entidad para que dicho personal preste servicios”*, tendrá la consideración de actividad de interés general y que *“podrán autorizar al personal de investigación la prestación de servicios mediante un contrato laboral a tiempo parcial en sociedades mercantiles y otras entidades con personalidad jurídica creadas o participadas por la entidad para la que dicho personal preste servicios”*.

De esta forma, de la regulación anterior se puede deducir la posibilidad de construir una empresa de base tecnológica con el empleo de la cooperativa y de la socie-

45. Se deroga por la disposición derogatoria única de la Ley 17/2022, de 5 de septiembre, por la que se modifica la Ley 14/2011, de 1 de junio, de la Ciencia, la Tecnología y la Innovación. En concreto, la Disposición derogatoria única, con el título “Derogación normativa”, establece: *“Quedan derogados los artículos 53 a 56 de la Ley 2/2011, de 4 de marzo, de Economía Sostenible, así como cuantas otras disposiciones de igual o inferior rango que se opongan a lo establecido en la presente ley”*.

46. Vid. art. 64.3 LES: *“3. Las universidades podrán promover la creación de empresas innovadoras de base tecnológica, 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. Dichas empresas deberán reunir las características previstas en el artículo 56 de esta Ley”*. Si bien el art. 56 LES está derogado.

47. BOE núm. 55, de 05/03/2011 (en adelante “LESos”).

48. BOE núm. 214, de 06/09/2022.

dad 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, en atención al ciclo vital de este tipo de iniciativas empresariales llamadas a tener cierta flexibilidad en la entrada y salida de inversores.

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. Valga en este momento recordar la reciente cooperativa “BlockchainFUE” antes mencionada<sup>49</sup>. Un ejemplo ilustrativo es de ver también en el nuevo proyecto de innovación universitaria emprendedora “Cooperativa de Emprendedores” liderado por la Unión de Cooperativas de la Región de Murcia (Ucomur). 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 testeado de los proyectos*”, si bien las iniciativas ya incubadas “*podrán salir de la cooperativa para constituir sus propias empresas*”<sup>50</sup> (UPCT/EMFOCA).

Pero también es oportuno reiterar, como también se avanzó anteriormente, que su peso es más reducido del esperado<sup>51</sup>, pese a su idoneidad para vehicular consorcios tecnológicos orientados a licencia y comercialización de tecnología protegida mediante derechos de propiedad industrial. 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*”<sup>52</sup>.

49. Vid. entorno web de “BlockchainFUE” (disponible en: <https://www.blockchainfue.com/>) (fecha de última consulta: 22/10/2022), en el que se explica que “*está impulsada por el grupo de investigación BAES de la Universidad de Alicante para fomentar la transferencia del conocimiento y la adopción de la tecnología Blockchain en la Administración pública y las empresas utilizando la red pública BlockchainFUE*”. Asimismo, también se expresa que “*supone la primera cooperativa que ofrece una red pública de tecnología Blockchain por ser la que mejor encaja en la visión cooperativa, resiliente, sostenible, descentralizada y abierta que rigen tanto en este proyecto como en la propia tecnología*”.

50. Vid. entorno web Universidad Politécnica de Cartagena, UPCT, noticia “La Unión de Cooperativas de la Región de Murcia impulsa un proyecto de innovación universitaria emprendedora”, de fecha 27 de enero de 2021 (disponible en: [https://www.upct.es/destacados/cdestacados.php?c=15&ubicacion=general&id\\_buscar=12995](https://www.upct.es/destacados/cdestacados.php?c=15&ubicacion=general&id_buscar=12995)) (fecha de última consulta: 20/10/2022).

51. Vid. SEGUÍ MAS, Elíes, TORMO CARBÓ, Guillermina, SARRIÓN VIÑES, Faustino & JULIÁ IGUAL, Juan Francisco: *Revista IECA*, nº 5, 2015, ob. cit., p. 109.

52. Vid. MARTÍNEZ, María Isabel, GUILLÓ, Núria & SANTERO, Rosa: “La Economía Social en el emprendimiento de base tecnológica en España. Un análisis cualitativo”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 96, 2019, pp. 85 y 85. DOI:10.7203/CIRIEC-E.96.12969.

## II. Barreras normativas indirectas

Al respecto, se vislumbran como posibles barreras, un marco normativo singular en este tipo de sociedades<sup>53</sup>, que no favorece la escalabilidad de estas compañías mediante captación de fuentes propias de financiación a través de inversores terceros<sup>54</sup> 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.

### 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<sup>55</sup>. 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 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 Innovación<sup>56</sup> antes citada, sobre autorización para prestar servicios en sociedades mercantiles, recientemente modificado por la Ley 17/2022, de 5 de septiembre, por la que se modifica la Ley 14/2011, de 1 de junio, de la Ciencia, la Tecnología y la Innovación. Por otra parte, también se han observado las relacionadas con cuestiones sobre atribución de la titularidad de los resultados de la actividad investigadora anteriormente reguladas en la LESos.

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

53. Vid. VARGAS VASSEROT, Carlos: *REVESCO: Revista de Estudios Cooperativos*, nº 107, 2012, ob. cit., pp. 186-205.

54. Vid. , COOPERATIVES EUROPE: *Input to the consultation on the proposal for a Council recommendation on developing framework conditions for the social economy*, Brussels - 30 September 2022, p. 2 (disponible en: <https://coopseurope.coop/wp-content/uploads/2022/10/CoopsEurope-developing-framework-conditions-for-the-SE-1.pdf>) (fecha de última consulta: 14.1.2023), en la que en el apartado se pone de manifiesto: "access to finance for coops must be addressed as they still face difficulties in accessing private capital".

55. *Ibid.*, pp. 197 y ss.; y SEGUÍ MAS, Elías, TORMO CARBÓ, Guillermina, SARRIÓN VIÑES, Faustino & JULIÁ IGUAL, Juan Francisco: *Revista IECA*, nº 5, 2015, ob. cit., p. 109.

56. BOE núm. 131, de 02/06/2011.

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<sup>57</sup>, 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 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), “*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<sup>58</sup>.

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<sup>59</sup>.

## 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

57. Vid. VARGAS VASSEROT, Carlos: *REVESCO: Revista de Estudios Cooperativos*, nº 107, 2012, ob. cit., pp. 201 y ss.

58. *Ibid.*, p. 204.

59. Vid. *ult. loc.*

de carácter político son las referentes a la composición del consejo, veto, derechos de información y bloqueo administrativo. Estos pactos tienen como objeto “*proteger la inversión financiera del Venture Capital y asegurar en la medida de lo posible su retorno*”<sup>60</sup>.

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.

### 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*”<sup>61</sup>. 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

60. Vid. MANZANERA ESCRIBANO, Antonio: *Finanzas para emprendedores*, ob. cit., p. 255.

61. Vid., PAES, p. 5.

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 también se *“destacará cómo las estructuras institucionales y la participación de las partes interesadas pueden facilitar el trabajo de las entidades de la economía social”*<sup>62</sup>.

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<sup>63</sup>, así como acciones destinadas al *“(a)umento del atractivo del espíritu empresarial”*<sup>64</sup>, 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.

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)”*<sup>65</sup>. Por ello se contempla que la Comisión ponga en marcha durante el 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”*<sup>66</sup>.

62. Ibid., p. 8.

63. Ibid., p. 14.

64. Ibid., pp. 15 y 16.

65. Ibid., p. 17.

66. Ibid., 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 del PAES que persigue la mejora del reconocimiento de la economía social y su potencial, toda vez que 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<sup>67</sup>.

### III. Barreras normativas en la tramitación de normativa de fomento de empresas emergentes

Recientemente, en una entrevista que se hizo en diciembre del año 2021 a la Secretaria de Estado de Digitalización e Inteligencia Artificial, Carmen Artigas, se destacó, a modo de titular que “*las startups son las cooperativas del siglo XXI*”<sup>68</sup>, pues como explicó la Secretaria 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.

En el contexto de 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 de fomento del ecosistema de las empresas emergentes (PLEE), regulación que precisamente, intenta introducir incentivos por estos proble-

67. Ibid., p. 24.

68. Entrevista a Carmen Artigas realizada por Diario.es en diciembre de 2021 (disponible en): [https://www.eldiario.es/tecnologia/carme-artigas-startups-son-cooperativas-siglo-xxi\\_1\\_8582512.html](https://www.eldiario.es/tecnologia/carme-artigas-startups-son-cooperativas-siglo-xxi_1_8582512.html) fecha de última consulta: 20/10/2022).

mas de financiación en el momento en que necesitan despegar estas empresas innovadoras. A la fecha se debe advertir que la LFEE ha modificado el texto contenido el PLEE para dar mejor acomodo a la posibilidad de empleo de cooperativas, lo que sin lugar a duda se debe saludar de manera favorable.

## 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”*<sup>69</sup>. 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 2500 millones de euros con cargo al presupuesto de la Unión Europea 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<sup>70</sup>.

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<sup>71</sup>.

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*

69. Vid. PAES, pp. 5 y 6.

70. Ibid., p. 17.

71. Vid. ult. loc.

*InvestEU*” con el fin de “*movilizar financiación privada para satisfacer las necesidades de las empresas sociales en las diferentes etapas de desarrollo*”. Esta acción estaba prevista 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<sup>72</sup>.

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 relacionadas con la legislación sobre las medidas de fomento de la creación de empresas innovadoras.

## **2. Regulación sobre fomento del ecosistema de las empresas emergentes 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 fomentar la creación de este tipo de empresas en España, recientemente se ha aprobado la LFEE. No obstante, como se ha tenido ocasión de expresar con anterioridad, la redacción del PLEE ha sido acertadamente modificada en el texto definitivo de la LFEE para facilitar su aplicación también a las cooperativas. En los siguientes apartados se incide en los aspectos más significativos sobre esta cuestión.

### *2.1. Estatuto de las empresas emergentes*

El PLEE proyectó las bases posteriormente recogidas en la vigente LFEE 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, y con idéntico contenido en la LFEE, 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*

72. *Ibid.*, p. 27.

*de trabajadores altamente cualificados y de alta productividad*”, y, por último, *“la exposición a una fuerte competencia internacional”*.

El art. 2 LFEE recoge los objetivos generales, ya contemplados en el mismo artículo en el contexto del PLEE. Entre dichos objetivos 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, “(c) 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”*.

## 2.2. Incentivos

Para la consecución de los objetivos generales la LFEE establece una serie de incentivos ligados a la acreditación de empresa emergente (art. 5 LFEE<sup>73</sup>). Así, cuando existe una acreditación que reconozca la existencia de una empresa emergente, esta empresa puede gozar de los beneficios previstos en el LFEE, entre los que cabe destacar los siguientes (Exposición de Motivos, arts. 7 y sig. LFEE<sup>74</sup>): 1) Reducción del tipo impositivo en el Impuesto de Sociedades e Impuesto sobre la Renta de No Residentes, al 15% durante los cuatro 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<sup>75</sup>. 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.

73. Cfr. art. 6 PLEE.

74. Cfr. arts. 8 y 9 PLEE.

75. Vid. art. 10 LFEE.

Por otra parte, también se ofrecen incentivos para facilitar la inmigración de interés económico para España (Exposición de Motivos, apdo. IV y arts. 9 y 10 LFEE) y 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. 6 PLEE<sup>76</sup> 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) *el volumen de negocio anual de la empresa supere el valor de diez millones de euros*”<sup>77</sup>. Sin embargo, 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 de la LFEE fueron valorados de manera positiva durante la tramitación del PLEE<sup>78</sup>, si bien también existieron posturas más críticas<sup>79</sup>, y aquellas que proponían su aplicación a otros colectivos como el de autónomos. Todo ello, sin perjuicio de que, como se expresó en otro momento y lugar<sup>80</sup>, tal vez fuera oportuno que en el curso de la tramitación del PLEE se ajustara 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 evolución del texto del PLEE para permitir aclarar, en sede de la LFEE, la aplicación de las medidas de incentivo previstas a entidades de economía social, como las

76. Cfr. art. 5 PLEE.

77. Cfr. art. 5 PLEE, el que se establecía que “(e) *el volumen de negocio anual de la empresa supere el valor de cinco millones de euros*”, lo que supone un cambio en el texto finalmente aprobado.

78. Vid. CONSEJO ECONÓMICO Y SOCIAL: *Dictamen 10/2021 Sobre el Anteproyecto de Ley de Fomento del ecosistema de las empresas emergentes*, Sesión Ordinaria del Pleno de 16 de diciembre de 2021, Consejo Económico y Social, Madrid, 2021, p. 7.

79. Vid. ARRUÑADA, Benito: “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](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).

80. Esta fue la postura mantenida por los autores con ocasión de la comunicación en el 33 CIRIEC Congreso Internacional que ahora ve la luz en este texto de manera actualizada.

cooperativas o las sociedades laborales, así como, en su caso, la cohesión con otros cuerpos normativos.

### 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. 3 LFEE<sup>81</sup>). En concreto, “(e)sta ley se aplicará a las empresas emergentes, entendiendo 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: 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; no haber surgido de una operación de fusión, escisión o transformación (concentración o segregación) de empresas que no tengan consideración de empresas emergentes; no haber distribuido dividendos, o retornos en el caso de cooperativas, ni cotizar en un mercado regulado; la sede social o el establecimiento permanente debe radicar en España; el 60% de la plantilla debe contar con contrato con una empresa residente en España; y el carácter innovador del emprendimiento; y no alcanzar un volumen de negocio anual superior a los diez millones de euros [pues deja de ser emergente en este caso, ex art. 6.d) LFEE].

El art. 3 LFEE, al igual que el art. 3 PLEE, hace referencia expresa a la LCTI, en la que también se hace referencia a la empresa de base tecnológica y en la que se regula la “Joven empresa innovadora” (DA 3<sup>a</sup> LCTI<sup>82</sup>), para la que es una condición que el Ministerio de Ciencia e Innovación otorgará “a aquella empresa que tenga una antigüedad

81. Cfr. art. 2 PLEE.

82. Como se expresa en Preámbulo de la LCTI: “En este sentido, la presente ley recoge también otras medidas, como las relativas a una mayor movilidad de los investigadores entre sector público de I + D y empresas, o el apoyo a la creación y consolidación de empresas de base tecnológica a través de la figura del estatuto de Joven empresa innovadora”. En concreto, la DA 3<sup>a</sup> LCTI, titulado “Joven empresa innovadora”, establece: “1. El Ministerio de Ciencia e Innovación otorgará la condición de joven empresa innovadora a aquella empresa que tenga una antigüedad inferior a 6 años y cumpla los siguientes requisitos: a) Que haya realizado unos gastos en investigación, desarrollo e innovación tecnológica que representen al menos el 15% de los gastos totales de la empresa durante los dos ejercicios anteriores, o en el ejercicio anterior cuando se trate de empresas de menos de dos años. b) Que el Ministerio de Ciencia e Innovación haya constatado, mediante una evaluación de expertos, en particular sobre la base de un plan de negocios, que la empresa desarrollará, en un futuro previsible, productos, servicios o procesos tecnológicamente novedosos o sustancialmente mejorados con respecto al estado tecnológico actual del sector correspondiente, y que comporten riesgos tecnológicos o industriales. 2. El Gobierno, en el plazo de un año tras la entrada en vigor de esta ley, aprobará el Estatuto de la joven empresa innovadora, inspirado en experiencias europeas de éxito, como

*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 y ahora LFEE 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, de la regulación del ámbito de aplicación del PLEE y ahora de la LFEE y de la consideración de empresa emergente no cabe excluir a las cooperativas y sociedades laborales. En cambio, 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.

En la regulación de las condiciones de acreditación de la condición de empresa emergente, el texto del art. 6 PLEE remitía a la inscripción de la empresa en el Registro Mercantil, lo que no sucede en muchos casos en el caso de las cooperativas. Así es de ver cuando se establecía en dicho precepto 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).

Al respecto, se ha afirmado que la redacción del PLEE tomó en consideración a las empresas emergentes que se hubieran constituido mediante la forma de una sociedad limitada y, como expresó el Consejo Económico y Social al respecto, *“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 consideró que el PLEE debía 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

*aspecto clave para el apoyo de sociedades de reciente creación que dedican una parte significativa de su facturación a actividades de I + D + i”.*

a planes retributivos<sup>83</sup>. Finalmente, el texto de la LFEE sí que contempla en sus art. 5, dedicado a la regulación de la acreditación de la condición de empresa emergente, la condición de empresa emergente inscrita “en el Registro Mercantil o en el Registro de Cooperativas competente”, para poder acogerse a los beneficios de la LFEE, lo que, como se anticipó anteriormente supone una modificación del texto finalmente aprobado que debe valorarse de manera positiva. La adecuación del texto de la LFEE por la que se disipa cualquier duda sobre su aplicación a las cooperativas se observa también en la mención de las condiciones necesarias para obtener la consideración de empresa emergente que efectúa el art. 3, consistentes en la mención al Registro de Cooperativas y, asimismo, en las condiciones consistentes en: “c) No distribuir ni haber distribuido dividendos, o retornos en el caso de cooperativas. (...) f) Tener al 60 % de la plantilla con un contrato laboral en España. En las cooperativas se computarán dentro de la plantilla, a los solos efectos del citado porcentaje, los socios trabajadores y los socios de trabajo, cuya relación sea de naturaleza societaria”.

Por otra parte, el PLEE tampoco contemplaba regulación sobre las sociedades laborales pese a que están incluidas entre los incentivos fiscales a los que se hace referencia específica de forma expresa, lo que se observa de la misma manera en el texto de la LFEE<sup>84</sup>. Tal vez hubiera sido oportuno presentar durante la tramitación del PLEE una enmienda centrada en que el requisito de sociedades laborales de sociedad emergente empezara 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”<sup>85</sup>. A estos efectos, se debe recordar que la adquisición de la condición de sociedad laboral no tiene la consideración de transformación social<sup>86</sup>, por lo tanto<sup>87</sup>, hubiera sido aconsejable 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 para alinearse con la orientación que parece seguir el PAES.

83. Vid. CONSEJO ECONÓMICO Y SOCIAL: *Dictamen 10/2021 Sobre el Anteproyecto de Ley de Fomento del ecosistema de las empresas emergentes*, ob. cit., p. 8.

84. Con diversas referencias a las sociedades laborales, vid. arts. 10 y DF 3ª LFEE.

85. Vid. PAES, p. 6.

86. Vid. art. 4.3 de la Ley 44/2015, de 14 de octubre, de Sociedades Laborales y Participadas (BOE 247, de 15/10/2015).

87. No incurre en la condición prevista en el art. 3.1.b) LFEE.

Finalmente, también se deben realizar diversas apreciaciones sobre la definición de empresa de base tecnológica que efectuó el PLEE en el art. 3.1 *in fine*, 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”, definición seguida en el art. 3.2 LFEE. En primer lugar, el propio art. 3.1 PLEE hacía referencia expresa a las empresas de base tecnológica creadas al amparo de la LCTI, al igual que el vigente art. 3.1 LFEE, por lo que la introducción de una nueva definición de empresa de base tecnológica podría 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”, ahora recogida en el art. 3.2 LFEE, lo que, en definitiva, de nuevo podría generar confusión. Asimismo, las acciones previstas en este precepto fueron objeto de crítica en atención a su alcance con ocasión del PLEE<sup>88</sup>. Por todo ello, hubiera sido deseable dotar de mayor claridad dichos preceptos, acotando con mayor certeza el ámbito de aplicación de cada uno.

## IV. 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.

88. Vid. Vid. ARRUÑADA, Benito: Apuntes FEDEA, 2022/1, ob. cit., p. 2.

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 recientemente ha entrado en vigor la 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 no excluye a las cooperativas y sociedades laborales. Los diversos aspectos de la redacción de esta norma en fase de Proyecto de Ley relativos a la inscripción de la empresa en el Registro Mercantil, como es de ver en la regulación de la acreditación de empresa emergente, han sido acertadamente modificados para contemplar también la inscripción en el Registro de Cooperativas. Esta modificación, junto con otras adecuaciones ponen de manifiesto su aplicación a las cooperativas. Finalmente, otros aspectos a considerar 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 las definiciones y caracterizaciones establecidas en otros cuerpos normativos.

## Bibliografía

- ALFARO ÁGUILA-REAL, Jesús: “Post sobre la Ley de Emprendedores en Almacén de Derecho”, 30 de mayo de 2013. Disponible en: <https://derechomercantilesparna.blogspot.com/2013/05/mas-bazofia-al-boe-la-ley-de.html> (fecha de última consulta: 21/04/2022).
- ARRUÑADA, Benito: “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](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).
- COMISIÓN EUROPEA: *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, 9.12.2021, COM/2021/778 final, pp. 1-28 (disponible en: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52021DC0778&from=ES>) (fecha de última consulta: 6.9.2022).
- COMISIÓN EUROPEA: *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}, Estrasburgo, 22.11.2016, COM(2016) 733 final, pp. 1-14 (disponible en: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52016DC0733&from=ES>) (fecha de última consulta: 6.9.2022).
- COMISIÓN EUROPEA: *Iniciativa en favor del emprendimiento social. Construir un ecosistema para promover las empresas sociales en el centro de la economía y la innovación sociales*, {SEC(2011) 1278 final}, Estrasburgo, 22.11.2016, Bruselas, 25.10.2011 COM(2011) 682 final, pp. 1-14 (disponible en: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52011DC0682&from=EN>) (fecha de última consulta: 14.1.2023).
- CONSEJO ECONÓMICO Y SOCIAL: *Dictamen 10/2021 Sobre el Anteproyecto de Ley de Fomento del ecosistema de las empresas emergentes*, Sesión Ordinaria del Pleno de 16 de diciembre de 2021, Consejo Económico y Social, Madrid, 2021, pp. 1-15.

- COOPERATIVES EUROPE: *Input to the consultation on the proposal for a Council recommendation on developing framework conditions for the social economy*, Brussels - 30 September 2022, pp. 1-2. (disponible en: <https://coopseurope.coop/wp-content/uploads/2022/10/CoopsEurope-developing-framework-conditions-for-the-SE-1.pdf>) (fecha de última consulta: 14.1.2023).
- COSTAS, Antón: “El nuevo contrato social postpandémico. El papel de la Economía Social”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social, y Cooperativa*, nº 100, 2020, pp. 11-29. DOI 107203/CIRIEC-E100.18715.
- FAJARDO GARCÍA, Gemma & ALZOLA BERRIOZABALGOITIA, Izaskun: “Las cooperativas de emprendedores y su contribución al emprendimiento en economía social”, *CIRIEC-España Revista Jurídica*, nº 33, 2018, pp. 1-39.
- INTERREG EUROPE: *The social economy and support to social enterprises in the European Union*, January 2021, pp. 1-24 (disponible en: <https://www.interregeurope.eu/find-policy-solutions/policy-briefs/the-social-economy-and-support-to-social-enterprises>) (fecha de última consulta: 14.1.2023).
- JULIÁ IGUAL, Juan Francisco, MELIÁ MARTÍ, Elena & MIRANDA RIBERA, Eduardo: “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*, nº 98, 2020, pp. 31-57. DOI: 107203/CIRIEC-E 98.15905.
- LI-BONILLA, Federico, ESPINACH-RUEDA, Monserrat & TORRES-VINDAS, Javier: “La creación de empresas cooperativas desde la economía social: caso Costa Rica de Spin-off Social Planificado”. *Actas del 33º Congreso Internacional del CIRIEC*, Valencia, 13-15 junio, 2022, pp. 1-40 (disponible en: <http://ciriec.es/valencia2022/wp-content/uploads/COMUN-096.pdf>) (fecha de última consulta: 14.1.2023).
- LÓPEZ CUMBRE, Lourdes & REVUELTA GARCÍA, Marina. (dirs.), *Start-ups, emprendimiento, economía social y colaborativa, un nuevo modelo de relaciones laborales*, Aranzadi Thomson Reuters, 2018, pp. 1-1046.
- LOZANO CUTANDA, Blanca: “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 ESCRIBANO, Antonio: *Finanzas para emprendedores*, Deusto, 2012, pp. 1-382.
- MARTÍNEZ, Maria Isabel, GUILLÓ, Nuria & SANTERO, Rosa: “La Economía Social en el emprendimiento de base tecnológica en España. Un análisis cualitativo”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 96, 2019, pp. 65-90. DOI:10.7203/CIRIEC-E.96.12969.

- ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO: *Start.COOP. Una herramienta paso a paso para la creación de una cooperativa. Guía de Capacitación*, Oficina Internacional del Trabajo, Ginebra, 2020, pp. 1-186.
- PACHECHO, Marilce, TORCOROMA, Genny & ARÉVALO, Jose Gregorio: “La cooperativa COOPMUN: una alternativa de spin-off académica”, *INGENIO UFPSO*, Vol. 09, Ene-Junio 2016, pp. 57-64.
- PALAU RAMÍREZ, Felipe & CORBERÁ MARTÍNEZ, José: “Consortios tecnológicos: aspectos contractuales”, en PALAO MORENO, Guillermo, OLAVARRÍA IGLESIAS, Jesús (dirs.): *Internacionalización de la investigación e innovación consorcios y alianzas estratégicas*, Fundació Parc Científic Universitat de València, Valencia, 2021, pp. 137-168.
- PASTOR SEMPERE, Carmen: “Digitalización y cooperativas de plataforma”, *Noticias de la Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 68, 2021, pp. 30-53.
- SEGUÍ MAS, Elíes, SARRIÓN VIÑES, Faustino, TORMO CARBÓ, Guillermina & OLTRA COMORERA, Victor: “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*, nº 78, 2013, pp. 101-124.
- SEGUÍ MAS, Elíes, TORMO CARBÓ, Guillermina, SARRIÓN VIÑES, Faustino & JULIA IGUAL Juan Francisco: “La Economía Social y la universidad emprendedora: transferir, emprender y cooperar en acción”, *Revista IECA*, nº 5, 2015, pp. 109-118.
- VARGAS VASSEROT, Carlos: “Los SPIN-OFFS Académicas y su posible configuración como empresas de economía social”, *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, nº 107, 2012, pp. 186-205.