
This is the **published version** of the bachelor thesis:

Vallès Cillero, Jordà; Morral Soldevila, Ramón, dir. Conflictes entre la Llei de Startups i la normativa mercantil tradicional : seguretat jurídica en la normativa sobre empreses emergents: una realitat o una ficció?. 2025. (Grau en Dret)

This version is available at <https://ddd.uab.cat/record/319316>

under the terms of the  license



CONFLICTES ENTRE LA LLEI DE STARTUPS I LA NORMATIVA MERCANTIL TRADICIONAL

Seguretat jurídica en la normativa sobre empreses emergents: una
realitat o una ficció?

Autor: Jordà Vallès Cillero

Treball de fi de Grau de Dret

Curs 2024 / 2025

7 de maig de 2025

Tutor: Ramón Morral Soldevila

Dret Mercantil

Sumari

La Llei 28/2022, de 21 de desembre, de foment de l'ecosistema de les empreses emergents (BOE núm. 310, de 22 de desembre de 2022), coneguda com la Llei de les Startups, és una llei que sorgeix a conseqüència de dos factors: La falta de regulació de les empreses emergents a l'Estat espanyol, i la dificultat de la creació d'aquest model d'empreses.

Aquesta llei té com a objectiu atorgar tot de beneficis legals per impulsar-ne el creixement i facilitar-ne el desenvolupament. La facilitació dels tràmits administratius necessaris per a la creació d'aquest tipus d'empreses, els incentius fiscals tant pels inversos com pels mateixos treballadors, i la simplificació de l'activitat reguladora de la gestió de l'empresa, són alguns dels beneficis atorgats per aquesta llei en el sistema legislatiu.

No obstant això, ser receptor d'aquests beneficis no és possible per a totes les empreses. Només hi poden accedir aquelles que compleixen amb els requisits determinats per l'esmentada llei.

Tanmateix, aquests beneficis poden entrar en conflicte amb la normativa mercantil tradicional, especialment pel que fa a la transparència i el control de la mateixa empresa, i podria posar en risc la seguretat jurídica del sistema mercantil. Un mal control a causa dels processos simplificats en el registre, o la flexibilitat de la legislació que regula tot aquest marc, podrien provocar no sols desigualtat legal entre empreses sinó també la possibilitat que sorgeixin situacions controvertides pels inversors i altres actors del mercat.

Aquest treball té per objectiu analitzar si realment aquesta llei, per moltes facilitats i beneficis que incorpori cap a un determinat grup empresarial beneficiari, manté la seguretat i la coherència de la legislació.

Abstract

Law 28/2022, of December 21, for the promotion of the ecosystem of emerging companies (BOE No. 310, of December 22, 2022), known as the Startups Law, is legislation that arises as a result of two factors: the lack of regulation for emerging companies in Spain, and the difficulty in creating this business model.

This law aims to grant various legal benefits to boost growth and facilitate the development of these companies. The simplification of the necessary administrative procedures for the creation of such companies, tax incentives for both investors and employees, and the reduction of regulatory burdens for business management are some of the benefits provided by this law within the legislative system.

However, being a recipient of these benefits is not possible for all companies. Only those that meet the requirements established by the mentioned law can access them.

Nevertheless, these benefits may come into conflict with traditional commercial regulations, particularly concerning transparency and corporate control, potentially jeopardizing the legal certainty of the commercial system. Poor oversight due to simplified registration processes, or the flexibility of the legislation governing this framework, could not only lead to legal inequality among companies but also create the possibility of controversial situations for investors and other market actors.

This work aims to analyze whether this law, despite the many facilities and benefits it introduces for a specific group of beneficiary companies, truly maintains the security and coherence of the legislation.

Title: CONFLICT BETWEEN STARTUP LAW AND TRADITIONAL COMMERCIAL REGULATION : Legal certainty in the regulation of emerging

companies: reality or fiction?

Paraules clau: *Llei de Startups, normativa mercantil tradicional, seguretat jurídica, empreses emergents, conflictes legals.*

Keywords: *Startups Law, Traditional Commercial Law, Legal Certainty, Emerging Companies, Legal Conflicts.*

Resum Executiu:

Quan en un estudiant se li encarrega fer el Treball Final de Grau, sovint se centra en com aconseguir la nota més alta possible, un 10. En aquest impàs de cerca l'excel·lència acadèmica, moltes vegades es perd de vista l'objectiu final que suposa fer un treball: l'aportació d'investigació, lingüística i reflexiva que es fa en la comunitat del teu àmbit, en el meu cas, el camp legal. Segons el meu parer, té major reconeixement que la qualificació numèrica final. És per aquest motiu que el meu tutor de Treball Final de Grau em va demanar que busqués un tema que comportés una nova aportació al món legal.

Després de fer-li 3 propostes diferents, vam acordar que el tema que investigaria seria el de la seguretat jurídica en la *Llei 28/2022, de 21 de desembre, de foment de l'ecosistema de les empreses emergents (BOE núm. 310, de 22 de desembre de 2022)* ... (d'ara endavant, "LFEEE"), coneguda com la *Llei de les Startups*. Aquesta llei busca trobar un equilibri adequat, agilitzant els tràmits i focalitzant l'interès en la creació d'empreses emergents, amb l'objectiu de retenir talent a l'Estat i contribuir al desenvolupament del sistema econòmic i empresarial.

És curiós perquè aquest tema va sorgir un dia inesperat mentre parlava amb un conegut, una història que explico a la introducció del treball. Va ser així com va començar el projecte anomenat "*Conflictes entre la llei de startups i la normativa*

mercantil tradicional: Seguretat jurídica en la normativa sobre empreses emergents: una realitat o una ficció?”.

Tenint en compte que aquesta llei es mou en diferents àmbits legals com el mercantil, el fiscal i el laboral, jo m’he mogut més per l’àmbit mercantil perquè era el que més m’interessava. El principal objectiu, per tant, no sols ha estat comparar la legislació mercantil tradicional amb la nova legislació sobre les empreses emergents per veure’n les diferències, sinó també esbrinar si aquesta llei, que promou la creació àgil d’empreses emergents, podria comprometre la seguretat jurídica del sistema normatiu mercantil vigent.

Per poder extreure’n una conclusió he hagut de realitzar tot de passos necessaris. Des de plantejar-me unes preguntes inicials i essencials, definir tots els conceptes que aporten significat en aquest àmbit legal, analitzar-ne la legislació de les empreses emergents des d’una perspectiva mercantil, comparant-la amb els seus equivalents en la legislació mercantil tradicional, fins a realitzar una entrevista que em permetés entendre, en primera persona, què significa una empresa emergent en la pràctica, més enllà de la definició legal.

Ara bé, quines han estat les preguntes plantejades per poder arribar a la conclusió final sobre si la “*seguretat jurídica en la normativa sobre empreses emergents: una realitat o una ficció?*”. Doncs bé, van ser 3 preguntes:

1. Quins són els principals conflictes entre la LFEEE i la normativa mercantil tradicional pel que fa a la transparència i el control de gestió de les empreses?
2. Fins a quin punt la flexibilitat reguladora de la LFEEE pot comprometre els estàndards base de supervisió i responsabilitat empresarial establerts per la normativa tradicional?
3. Al final es compleix amb l’objectiu pretès per la normativa? Tot el que es fa per potenciar el desenvolupament en el sector tecnològic, s’assoleix?

Considerava que aquestes tres preguntes i les seves futures respostes aportarien tot el que és necessari per treure'n l'entrellat final. Ara bé, normalment, quan un es planteja unes preguntes, un ja té al cap una possible resposta, una hipòtesi. I així era.

La regulació mercantil ha de preservar uns estàndards que garanteixin la confiança dels agents del sector i el correcte desenvolupament de les relacions empresarials. I, per aquest motiu, no veia clar que el legislador adoptés una regulació que posés en risc aquests fonaments.

Així doncs, tot i la flexibilitat que pugui aportar la LFEEE, no hauria de comprometre ni la seguretat jurídica ni els pilars bàsics de la normativa tradicional, sinó que hauria de coexistir amb ells per fomentar el creixement de les empreses emergents.

Un aspecte important del treball va ser l'entrevista. Considero que, en un pla teòric, la llei pot establir una definició que serveixi com a filtre per determinar si una empresa es pot considerar emergent. Ara bé, en l'àmbit pràctic, aquesta definició sovint no recull totes les característiques essencials que es manifesten en el dia a dia d'aquestes empreses. A través d'un conegut, vaig poder entrevistar a una persona que tenia una gran relació respecte a tot aquest àmbit empresarial, l'Albert Pompidó Pujol. Mitjançant la seva entrevista, vaig poder determinar-ne altres característiques essencials de les empreses emergents, que no apareixen en la llei, però que a escala pràctica, sí que són importants.

Les empreses emergents es caracteritzen per ser innovadores, amb un alt potencial de creixement i escalabilitat. Neixen a partir d'una idea revolucionària que intenta incorporar-se en un mercat molt especialitzat. El seu model es basa en la creativitat, l'agilitat i l'adaptació ràpida, amb equips reduïts de persones -d'entre 3 i 4- que permeten una presa de decisions àgil. Són habituals en ecosistemes col·laboratius com incubadores i acceleradores, que els proporcionen suport, orientació i connexions amb altres empreses similars i el sector tecnològic en

general. A més, destaquen per la seva capacitat d'atreure finançament inicial a través de les "3Fs" (friends, fools and family) i amb l'objectiu de créixer ràpidament per vendre el producte creat o bé -seguint el mecanisme jurídic més adequat- fusionar-se o vendre l'empresa a companyies més grans per poder expandir-se.

Després d'utilitzar una metodologia qualitativa i analítica per examinar la legislació necessària per al desenvolupament del treball, així com per interpretar les paraules de l'entrevistat i contrastar-les amb la normativa vigent, vaig arribar a una sèrie de conclusions: sí que es mantenia la seguretat jurídica en la LFEEE.

La resposta va ser positiva, i vaig poder afirmar la meua hipòtesi, perquè no hi havia prou proves per a demostrar el contrari.

Per molt que se li atorguin uns beneficis fiscals i mercantils a un model d'empreses en contret, no podem oblidar que encara no ha estat incorporada dins del mercat, i que, per tant, és molt improbable que tinguin impacte directe o desestabilitzador dins del mercat afectant les empreses consolidades.

També ha estat difícil trobar sentències que qüestionin la inaplicabilitat d'un determinat article de la LFEEE perquè vulnera el principi constitucional de la seguretat jurídica.

A més, d'acord amb l'experiència pròpia i d'agents amb contacte directe amb el sector, tampoc he trobat prou motius per determinar-ne el contrari.

Ara bé, el treball no es va acabar així. En ell concloc que el camí per arribar a crear un marc sòlid legislatiu que fomenti la creació d'empreses no s'ha acabat del tot. S'ha de continuar treballant, reformant i creant un marc normatiu vigent i estable que permeti a les empreses quedar-se aquí per desenvolupar-se i continuar creixent, aportant majors llocs de treball i un valor exponencial a l'economia. Tot i ser una llei recent, de finals de 2022, ja necessita alguns retocs, com ara una millor regulació en relació amb la intel·ligència artificial i una major facilitació

del finançament per a les empreses que evolucionen cap a *scaleups*.

Índex

-

1. Abreviatures

2. Introducció

3. Definicions

3.1 Definició de Startup

3.2 Definició d'Empresa Emergent

3.2.1 Definició d'Empresa Emergent segons la literalitat de la llei

3.2.2 Validació d'ENISA dels requisits exigits per considerar una empresa emergent

3.2.3 Definició pròpia d'Empresa Emergent

3.3 Startup i empresa emergent són els dos termes equivalents?

3.4 Definició de Seguretat Jurídica

4. Regulació jurídica de la LFEEE

4.1 La referència a l'*ecosistema* i la finalitat de la llei?

4.2 L'exposició de motius de la LFEEE

4.3 Els diferents beneficis vinculats a l'àmbit mercantil de la LFEEE

4.3.1 Inscripció, Registre i Aranzels Notarials

4.3.2 Autocartera

4.3.3 Reducció del capital

4.3.4 Experimentació i seguretat jurídica

4.3.5 Seguiment continu de l'estat sobre la LFEEE

5. Regulació jurídica en l'àmbit mercantil tradicional i Comparativa d'ambdues lleis

5.1 Inscripció, Registre i Aranzels Notarials

5.2 Autocartera

5.3 Reducció del capital

5.4 Experimentació i seguretat jurídica

6. Conclusions

- 7. Agraïments**
- 8. Bibliografia**
- 9. Jurisprudència**
- 10. Annex: Entrevista**

1. Abreviatures

- **Art.** – Article.
- **BORME** – Butlletí Oficial del Registre Mercantil.
- **CIRCE** – Centre d'Informació i Xarxa de Creació d'Empreses.
- **ENISA** – Empresa Nacional d'Innovació SME, S.A.
- **LFEEE** – Llei 28/2022, de 21 de desembre, de foment de l'ecosistema de les empreses emergents (BOE núm. 310, de 22 de desembre de 2022).
- **LSC** – Llei 1/2010, de 2 de juliol, de societats de capital (BOE núm. 161, de 3 de juliol de 2010).
- **RM** – Registre Mercantil.
- **RRM** – Reial decret 1784/1996, de 19 de juliol, pel qual s'aprova el Reglament del Registre Mercantil (BOE núm. 177, de 23 de juliol de 1996).
- **S.L.** – Societat Limitada.
- **S.A.** – Societat Anònima.
- **TC** – Tribunal Constitucional.

2. Introducció

José Elías Navarro, un dels empresaris més coneguts d'Espanya i propietari -entre altres empreses- de la cadena de menjar congelat La Sirena, més d'una vegada ha comparat els estats/països amb les empreses. Tant uns com els altres busquen innovar i impulsar l'activitat econòmica per tal d'obtenir el benefici més gran possible, i així fer créixer l'economia, sigui de l'empresa en qüestió o la d'un estat en general.

Si s'unifica la dificultat d'innovar i fer créixer una empresa dins el marc de la legislació mercantil tradicional, sumada a l'aparició de noves tecnologies i a l'interès comercial i digital, es fa evident la necessitat d'una regulació específica d'aquest nou àmbit. Davant d'aquesta realitat, tant el Congrés dels Diputats com el Senat, impulsats pel Pla de Recuperació, Transformació i Resiliència, van aprovar el 15 de desembre de 2022 la *Llei 28/2022, de 21 de desembre, de foment de l'ecosistema de les empreses emergents* (BOE núm. 310, de 22 de desembre de 2022) ... (d'ara endavant, "LFEEE"). Cert i veritat és que la materialització d'aquesta llei suposa l'acceptació *de facto* de la complexitat que suposa crear una empresa ex novo en el nostre sistema normatiu vigent.

És per això que el present treball centra el seu objectiu a valorar si aquesta llei que busca la innovació i també promou la creació àgil d'empreses emergents a l'Estat espanyol, pot comportar una pèrdua de la seguretat jurídica del sistema normatiu que regula les empreses en general.

L'interès per aquest tema va sorgir un dia mentre parlava amb el soci d'una S.L. dedicada a serveis de lleure i temps lliure. Em comentava que tot i que la seva societat es mantenia gràcies als seus propis ingressos, no podia rebre finançament públic pel fet que en el confinament durant la pandèmia de la COVID-19 l'empresa havia declarat pèrdues. Per tant, es considerava que la seva societat no

era apte per rebre aquestes ajudes econòmiques, ja que no hi havia garanties que realment l'entitat fos viable a mitjà termini.

Em comentava també que, d'altra banda, coneixia empreses emergents o startups que tot i que només declaraven pèrdues any rere any, podien demanar finançament públic i se'ls hi concedia, tot sabent que l'empresa funcionava principalment gràcies a les injeccions de diners externs, i no dels mateixos ingressos que aconseguia la mateixa empresa amb la seva pròpia activitat.

És per aquest motiu he cregut interessant investigar més sobre aquest conflicte i dedicar-hi el meu treball de fi de grau.

Per poder donar resposta a l'objectiu principal d'aquest estudi, ens hem preguntat les següents qüestions:

1. Quins són els principals conflictes entre la LFEEE i la normativa mercantil tradicional pel que fa a la transparència i el control de gestió de les empreses?
2. Fins a quin punt la flexibilitat reguladora de la LFEEE pot comprometre els estàndards/base de supervisió i responsabilitat empresarial establerts per la normativa tradicional?
3. Al final es compleix amb l'objectiu pretès per la normativa? Tot el que es fa per potenciar el desenvolupament en el sector tecnològic, s'assoleix?

Un cop plantejades aquestes qüestions, s'ha utilitzat una metodologia qualitativa i analítica per analitzar si la *“seguretat jurídica en la normativa sobre empreses emergents és una realitat o una ficció”*. L'anàlisi d'aquesta qüestió és imprescindible per comprendre l'impacte d'aquesta llei.

En aquest sentit, ja abans de començar la investigació del treball, puc determinar-ne una hipòtesi. Crec que el resultat final del treball serà que sí que es manté la seguretat jurídica en normativa LFEEE. Després de quatre anys de carrera veig i crec que és poc probable que el legislador promulgui una llei que vulnera la seguretat jurídica i posi en risc sistema empresarial. La regulació mercantil tradicional que ha existit durant tot aquest temps, ha de mantenir un estàndard per garantir la confiança de tots els agents del sector, i el bon funcionament de les relacions empresarials. Així doncs, tot i la flexibilitat que pugui aportar la LFEEE, aquesta no hauria de comprometre ni la seguretat jurídica ni els pilars bàsics de la normativa tradicional, sinó que hauria de coexistir amb ells per fomentar el creixement de les empreses emergents.

És enriquidor observar com el TFG, on no deixes d'investigar sobre un tema en concret, reflecteix el que he estat fent durant tot el Grau en Dret a la UAB: investigar i aprofundir en cada assignatura i pràctica al llarg dels quatre anys.

3. Definicions

Per comprendre aquest treball, és imprescindible definir prèviament una sèrie de conceptes fonamentals, ja que, sense una explicació clara, no es podria arribar a una conclusió sòlida.

Sovint, els termes *empresa emergent* i *startup* s'utilitzen indistintament. No obstant això, en l'àmbit jurídic, la precisió és essencial: una coma, una preposició o un mot dins d'una oració en un article pot alterar el significat de la frase i la seva interpretació.

Atès que aquest treball se centra principalment en aquests dos conceptes (startup i empresa emergent) cal preguntar-se: tenen realment el mateix significat o connotació? Per donar resposta a aquesta qüestió, analitzarem primer cadascun dels termes individualment.

3.1 Definició de Startup

El concepte de *startup*¹ va sorgir als anys setanta als Estats Units. Però, ha evolucionat amb el temps; el concepte actual no és exactament el mateix que se li atribuïa en els seus inicis. L'ús contemporani del terme es va consolidar quan diverses empreses amb característiques similars es van concentrar en un mateix territori, generant així un ecosistema empresarial focalitzat en un sector econòmic concret. Per aquest motiu, en l'actualitat, el concepte de *startup* està estretament vinculat al d'*ecosistema empresarial*. Aquest darrer aspecte serà analitzat en profunditat més endavant, ja que es troba present en l'enunciat de la llei, evidenciant així la seva importància dins del marc normatiu.

Actualment, a Espanya existeixen 12.000 empreses emergents, segons dades facilitades per l'ICEX².

3.2 Definició d'Empresa Emergent

3.2.1 Definició d'Empresa Emergent segons la literalitat de la llei

El concepte d'empresa emergent, segons la legislació espanyola, es troba dispers en diversos articles de la LFEEE. No existeix un article que en proporcioni una definició directa. Ara bé, per poder accedir als beneficis jurídics previstos en aquesta legislació, és imprescindible que la llei qualifiqui prèviament una entitat com a empresa emergent. Així doncs, diferents articles estableixen els requisits necessaris per obtenir aquesta consideració.

L'Art. 3 de la LFEEE exposa uns primers requisits essencials per poder considerar

¹ A la seva obra "*El pacto de socios en las startup*", José María Gimeno Beviá defineix el concepte de *startup* així: "*Por Startup puede entenderse aquella organización de nueva creación en una proyección de rápido crecimiento y riesgo empresarial elevado que tiene por objeto el desarrollo de un producto, servicio o modelo de negocio innovador, repetible y escalable, asociado a la tecnología*" (pp. 42-43)

² ICEX España Exportación e Inversiones és una entitat pública empresarial d'àmbit nacional que té com a missió promoure la internacionalització de les empreses espanyoles i la promoció de l'inversió estrangera. Aquest ens pertany al Ministeri d'Economia, Comerç i Empresa.

una empresa com a emergent.

En el primer apartat de l'article es fa menció de l'antiguitat temporal com a factor determinant: Només poden ser considerades empreses emergents aquelles que han estat creades recentment. És a dir, dins d'un període que es limita a cinc anys des de la seva inscripció al Registre Mercantil (d'ara endavant, "RM"). Tot règim general té una excepció: en sectors considerats estratègics, com la biotecnologia, l'energia, la indústria o aquells que la tecnologia hagi estat dissenyada totalment a Espanya, el període s'allarga fins als set anys.

El següent aspecte formal que s'esmenta en l'article és el de l'origen de l'empresa. No poden ser considerades empreses emergents aquelles entitats que han afluït a conseqüència d'una fusió, escissió o transformació d'empreses que no compleixin els requisits per ser classificades com a tals.

En el supòsit que una empresa formi part d'un grup d'empreses definit segons l'Art. 42 del Codi de Comerç, totes les entitats del grup hauran de complir els requisits establerts.

Seguint en un àmbit financer, tampoc seran considerades aquelles que hagin distribuït dividendes en el cas de les societats, o retorns en el cas de les cooperatives, ni poden cotitzar en mercats regulats.

Pel que fa a la seva ubicació i estructura laboral, la llei exigeix que l'empresa tingui la seu social, el domicili social o almenys un establiment permanent a Espanya.

D'altra banda, per fomentar l'ocupació en el territori, es requereix que almenys el 60% de la seva plantilla estigui contractada sota la legislació laboral espanyola. En el cas de les cooperatives, aquest percentatge també inclou els socis

treballadors i els socis de treball.

Finalment, un dels requisits més rellevants del primer apartat de l'Art. 3.1 de la LFEEE és el caràcter avantguardista. I per evitar dubtes, aquest aspecte queda més concret en l'article següent, l'Art. 4 de la LFEEE: Per ser considerada emergent, l'empresa ha de ser desenvolupadora, innovadora, i escalable.

L'Art. 3.3 de la LFEEE exposa els supòsits de NO reconeixement com a empresa emergent. No ho podran ser aquelles empreses que no estiguin al corrent d'obligacions tributàries o dels preceptius pagaments de la Seguretat Social dels seus treballadors. Tampoc les que tinguin antecedents penals, o les empreses que hagin estat sancionades a no rebre cap mena d'ajuda pública i/o poder tenir relacions mercantils amb l'Administració.

Continuant amb el mateix fil conductor, es pot arribar a plantejar el següent supòsit: Una empresa que rep la qualificació com a emergent, pot perdre'l? La resposta és que sí. I així ho expressa l'Art. 6 de la LFEEE.

En primer lloc, i de forma genèrica, això succeeix si l'empresa deixa de complir els requisits de l'Art. 3 de la LFEEE. També si l'empresa duu a terme activitats amb un impacte ambiental negatiu segons la normativa europea, deixarà de ser considerada emergent. Finalment, sí durant el temps sorgeix alguns dels supòsits relacionats a l'Art. 3.3 de la LFEEE.

En definitiva, es pot concloure que una empresa emergent és aquella que compleix de manera íntegra amb tots els requisits prèviament establerts per la legislació vigent.

3.2.2 Validació d'ENISA dels requisits exigits per considerar una empresa emergent

Per poder obtenir tots els beneficis jurídics establerts en la legislació, l'empresa ha

de complir amb certs requisits formals. Un cop complets, es determina l'empresa és definida com a emergent. Ara bé, l'entitat que s'encarrega de determinar i valorar si es compleixen els requisits és l'Empresa Nacional d'Innovació SME, S.A. (d'ara endavant, "ENISA"). Una entitat pública que s'encarrega de finançar projectes i empreses innovadores³.

Aquesta entitat publica dependent del Ministeri d'Indústria, Comerç i Turisme d'Espanya adquireix un paper important -prèviament a la inscripció al RM- a l'hora de validar si es compleixen amb els requisits establerts per la legislació, i així poder considerar una empresa com a emergent.

Durant aquest termini ENISA avalua la naturalesa d'innovadora i escalabilitat de l'empresa emergent mitjançant diversos criteris objectius, entre els quals destaquen:

- Grau d'innovació: es valora si l'empresa ha rebut finançament públic recentment o el percentatge de despesa en R+D+I.
- Atractiu del mercat: es té en compte la demanda existent, l'estratègia per captar clients i la tracció generada.
- Estat del projecte: s'analitza si s'han desenvolupat prototips o un producte mínim viable.
- Escalabilitat: ENISA estudia la capacitat de creixement en usuaris, operacions o facturació.

³ Uría Menéndez. (2022). En el seu aticle doctrinal nomenat "*Informe sobre la Ley de Startups*", el procediment per registrar una empresa emergent és el següent: "(...) los emprendedores deberán dirigirse a la autoridad administrativa competente que de oficio solicitará informe sobre la actividad emprendedora y empresarial a ENISA... El procedimiento de evaluación por parte de ENISA se efectuará en un plazo no superior a 3 meses" (pp. 4–5).

- Competència i diferenciació: es compara amb altres empreses del mateix sector.
- Equip fundador: s'examina l'experiència, la formació i la trajectòria dels integrants del projecte.
- Dependència externa: es valora la relació amb proveïdors, subministradors i contractes de lloguer.
- Base de clients: es considera el volum de clients o usuaris reals de l'empresa.

Un cop ENISA ha completat la seva valoració, determinarà si l'empresa compleix els requisits per ser considerada com a empresa emergent. En cas afirmatiu, aquesta podrà accedir als beneficis legals i fiscals establerts per la normativa específica.

3.2.3 Definició pròpia d'Empresa Emergent

Les empreses emergents com a tal sempre han existit. Però a partir de l'any 2022 que es va crear una regulació específica per aquestes. Com bé s'ha explicat en l'apartat anterior, no existeix un article en la legislació que proporcioni una definició directa i concreta d'empresa emergent. Únicament hi ha diferents articles estableixen els requisits necessaris per obtenir aquesta consideració.

Com que aquest àmbit és nou i està en constant evolució, fa que la seva definició no estigui del tot consolidada o existeixi un criteri únic. Es genera un marge d'interpretació que convida a reflexionar i a crear una definició pròpia a partir de diferents fonts.

Es considera especialment rellevant abordar la definició d'empresa emergent des

d'una perspectiva pràctica, ja que moltes de les característiques que defineixen realment aquestes empreses no es recullen de manera explícita en la legislació vigent.

Aspectes que es troben establerts en el dia a dia del món empresarial, formes d'actuació dels mateixos empresaris, o fins i tot la forma com treballen dins d'aquestes empreses, són elements que queden fora dels textos normatius, però que d'acord amb la realitat, sí que tenen importància i són rellevants per entendre el concepte.

Per aquest motiu, s'ha considerat interessant i oportú entrevistar a una persona que hagi viscut de primera mà l'experiència d'emprendre en aquest tipus d'organització. Aportem així una visió més rica, matisada i tangible del concepte d'empresa emergent. Aquesta aproximació qualitativa, permet donar veu a qui realment forma part d'aquest sector, ajudant a construir una definició més fidel a la realitat.

En l'Annex I es pot veure l'entrevista realitzada al Sr. Albert Pompidó Pujol, graduat en el grau d'Administració i Direcció d'Empreses i Gestió de la Innovació al TecnoCampus, un centre adscrit a la Universitat Pompeu Fabra. Actualment, desenvolupa el càrrec de Business Development Manager a SUTRAN TECHNOLOGY, i coneixedor del món de les empreses emergents.

Per ser pràctics, la definició pròpia d'empresa emergent hauria de complir amb dos tipus de característiques. Una primera part s'explica a partir de la normativa⁴,

⁴ Uría Menéndez. (2022). En el seu aticle doctrinal nomenat “Informe sobre la Ley de Startups”. Exposa que: “A los efectos de la Ley, se entenderá por “empresa emergente” a toda persona jurídica, incluidas las empresas “de base tecnológica”, que reúna simultáneamente las siguientes condiciones: (a) Ser de nueva creación... (b) No haber surgido (...) de empresas que no tengan consideración de empresas emergentes. (c) No distribuir ni haber distribuido dividendos (retornos en el caso de cooperativas). (d) No cotizar en un mercado regulado. (e) Tener su sede social (...) en España. (f) Que el 60 % de la plantilla cuente con contrato laboral en España... (g) Desarrollar un proyecto de emprendimiento innovador que cuente con un modelo de negocio escalable...” (pp. 3–4)

i, més enllà dels requisits formals establerts per la legislació, s'utilitzarà l'entrevista per determinar els elements claus que, tot i no estar especificats a la legislació, defineixen la naturalesa de la part pràctica d'aquest model d'empresa.

Aquesta seria la segona definició d'empresa emergent, complementària de la primera.

Aquestes empreses solen néixer a partir d'una idea innovadora amb un fort potencial de creixement i escalabilitat.

Són innovadores perquè ofereixen un producte que, inicialment, no existeix al mercat. Així i tot, si aconseguen créixer, poden acabar competint amb grans empreses ja consolidades en sectors de consum molt més amplis. Per exemple, una empresa emergent pot desenvolupar un nou tipus de raqueta que no existeix actualment. Encara que grans marques com Nike o Adidas no estiguin centrades en aquest producte específic, sí que podrien esdevenir competidores en el futur si l'empresa emergent creixés i entrés en el seu mercat.

Es fa referència al creixement, a la capacitat que tindria l'empresa d'augmentar la seva producció i, conseqüentment, augmentant el seu benefici. Finalment, a la seva capacitat d'escalabilitat, encara que està molt relacionat amb el concepte anterior, seria la capacitat de l'empresa emergent d'augmentar els seus beneficis, sense augmentar-ne el cost. És a dir, augmentar la clientela mantenint els costos.

Per exemple, si una persona o un equip té una idea innovadora, podria comprar més material, contractar més treballadors... per fer créixer l'empresa. En canvi, si aconseguen vendre més i arribar a més clients sense augmentar-ne els costos, es podria considerar una empresa escalable.

La creativitat és un altre factor essencial. Relacionat amb el concepte d'innovació,

sense creativitat, no existeix la forma d'extreure un nou producte pels consumidors que sigui innovador, escalable i amb la possibilitat de fer créixer l'empresa.

Una altra característica que s'ha pogut extreure de l'entrevista, ha estat que aquest model d'empresa opera amb equips de persones reduïts. Des d'una única persona, fins a màxim 3/4. Això seria així per diversos motius, el primer de tots és per una limitació del mateix pressupost. L'empresa emergent no té beneficis encara, els empresaris potser no cobren de l'empresa i no es poden pagar salaris. Un altre motiu seria l'agilitat que es guanya i la capacitat d'adaptació i decisió. La mida petita i la flexibilitat estructural permeten una resposta ràpida als canvis i a l'aprenentatge constant del mercat.

Un altre tret distintiu és la tendència a créixer dins d'ecosistemes col·laboratius, com ara incubadores, acceleradores o hubs d'innovació. Aquesta col·laboració pot ser tant entre les mateixes empreses emergents ubicades en el mateix viver. Com entre l'empresa emergent i la mateixa entitat que organitza la incubadora. Aquests entorns controlats adopten la forma d'una entitat asseguradora o suport que proporcionen des d'orientació legal, connexions amb mentors i altres emprenedors, i afavoreixen la generació de sinergies.

En l'actualitat aquests ecosistemes han acabat esdevenint hub d'atracció de talent i creativitat. Diferents empreses emergents han evolucionat amb agrupacions o associacions integrades per diferents empreses emergents per defensar millor els seus interessos. És el cas, per exemple, de *Tech Barcelona*, que és una associació privada independent i sense ànim de lucre que treballa per a reforçar la ciutat de Barcelona com a referent en el panorama digital i tecnològic internacional. Vol ser la porta d'entrada i la plataforma de participació activa en l'ecosistema. Connecten i visibilitzen les startups. Catalitzen processos d'innovació amb corporacions. Fomenten l'emprenedoria. Atrauen inversió. Potencien el talent. Vertebrun i

empoderen l'ecosistema.

També tenim Adigital, una associació formada per més de 500 empreses, entre les quals hi ha les principals empreses tecnològiques i plataformes digitals, startups i petites i mitjanes empreses en procés de digitalització.

La capacitat d'atreure finançament inicial -sovint mitjançant les anomenades "3Fs" (friends, fools and family) o inversors que confien en l'equip més que en la idea- són també factors determinants que estan establerts en la pràctica emprenedora, però que legislativament no hi és present.

Una altra característica fonamental de les empreses emergents és la voluntat de créixer ràpidament amb l'objectiu de vendre el producte o la mateixa idea a una empresa més gran. En l'exemple anterior de la fabricació d'una raqueta innovadora, el més probable és que l'empresa Nike o Adidas acabin comprant la idea, el producte i el registre o patent d'aquest article o, simplement, que absorbeixi l'empresa dins del seu teixit empresarial.

En definitiva, una empresa emergent no només es defineix per la seva joventut o per la seva estructura legal, sinó per un conjunt de condicions dinàmiques que li permeten innovar, créixer i adaptar-se amb rapidesa en un entorn altament competitiu i canviant liderada per persones creatives, valentes, decidides i sense por al fracàs o entenent aquest fracàs com una experiència empresarial, però també vital que ens acosta una més a l'èxit desitjat.

No podem tancar aquest punt sense parlar de les empreses emergents considerades *scaleups*, terme que tot i no estar a la LFEEE serveix dins d'aquest sector per definir les empreses emergents en fase avançada de creixement. Actualment, segons l'ICEX a l'Estat espanyol existeixen 400 empreses emergents amb un alt potencial de creixement.

3.3 Startup i empresa emergent són els dos termes equivalents?

L'àmbit jurídic és estricte. És per aquest motiu que si ja en el mateix anunci de la LFEEE, es parla d'empreses emergents i no de startups, evidencia que ambdós termes segurament no són equivalents, sinó que cadascun té un significat propi.

No obstant això, en el preàmbul de la LFEEE⁵, s'observa una equiparació entre les dues paraules: empreses emergents i startups.

Per tant, són o no són substantius intercanviables, sinònims? S'arriba a la conclusió que empresa emergent i startup no són exactament el mateix.

Si en el preàmbul de la llei es posen com a sinònims, és per un tema de comprensió del concepte, una mena de traducció del mot en anglès, i si es veïés només el concepte empresa emergent potser el lector no sabria realment a què s'està referint. Tal com apareixen al preàmbul, un mot al costat de l'altre, hi ha una millor comprensió. Ara bé, portat a una perspectiva legal, si la llei parla d'empreses emergents i no de startups, és perquè no són equivalents.

Per tant, es pot concloure que, mentre que la paraula startup es pot utilitzar d'una forma més àmplia, general i col·loquial. Quan volem parlar d'empreses emergents cal cenyir-nos a aquelles que escrupolosament compleixen els requisits determinats en l'articulat de la llei.

Aquest treball s'haurà de referir com a empresa emergent si vol mantenir un sentit i una definició més estricte per assolir i donar resposta als objectius plantejats.

3.4 Definició de Seguretat Jurídica

⁵ Llei 28/2022, de 21 de desembre, de foment de l'ecosistema de les empreses emergents (BOE núm. 310, de 22 de desembre de 2022), preàmbul, apartat segon, primer paràgraf: *"El título preliminar explicita los objetivos de la ley, así como su ámbito de aplicación, incluyendo una definición específica de las empresas emergentes o startups."*

Tenint en compte que un dels altres eixos centrals del treball és la seguretat jurídica, es considera oportú entendre que és, quines són les seves característiques, i com l'hauríem de veure presentada per poder valorar si existeix o no la seva representació.

En primer lloc, què entenem per seguretat jurídica? Al ser reconegut com un principi i a l'estar consagrat a l'Art. 9.3 de la CE, es considera adient trobar la seva definició a la jurisprudència en el TC, que és l'òrgan suprem i vetlla pel compliment de la norma jurídica suprema.

La “(...) certeza sobre el ordenamiento jurídico aplicable y los intereses, jurídicamente tutelados (...)” (Sentència del Tribunal Constitucional de España de 31 de gener de 1986, núm. 15/1986, FJ 1), així com l’*“expectativa razonablemente fundada del ciudadano en cuál ha de ser la actuación del poder en aplicación del Derecho”* (Sentència del Tribunal Constitucional de España de 18 de març de 1991, núm. 36/1991, FJ 5), han estat els dos focus que donen interpretació i significat a aquest principi.

Així mateix, el Tribunal ha reiterat en diverses ocasions que la seguretat jurídica es manifesta en una doble dimensió: objectiva, com a certesa normativa, i subjectiva, com a confiança legítima dels ciutadans en la interpretació i aplicació del Dret (Sentència del Tribunal Constitucional de España de 13 de desembre de 2018, núm. 135/2018, FJ 5)⁶.

Finalment, es destaca la necessitat de considerar aquest principi des d'un punt de vista transversal. És a dir, que s'aplica a tots els àmbits del dret. Així, qualsevol

⁶ Tribunal Constitucional de España, Sentencia 135/2018, de 13 de diciembre, FJ 5. “Muestran las dos vertientes objetiva-subjetiva, definitorias de la seguridad jurídica, que aparecen reflejadas en la doctrina del Tribunal Constitucional, cuando afirma que la seguridad jurídica debe ser entendida desde un plano objetivo como la certeza sobre el ordenamiento jurídico aplicable y los intereses jurídicamente tutelados [...] podría concluirse que la norma infringe el principio de seguridad jurídica”.

norma, amb independència de la seva matèria, ha de respectar aquests criteris per garantir la certesa i la confiança en l'ordenament jurídic.

Però quines són les característiques generals del principi per a determinar si és present la seguretat jurídica en la legislació? Perquè una llei garanteixi la seguretat jurídica en el marc de la legislació espanyola, ha de complir una sèrie de característiques fonamentals que assegurin la previsibilitat, la claredat i l'estabilitat del sistema normatiu. A continuació, es detallen els principals requisits i la seva justificació:

En primer lloc, claredat i precisió normativa. Una llei ha de ser redactada amb un llenguatge clar, precís i sense ambigüitats per evitar interpretacions contradictòries o subjectives. Això garanteix que els ciutadans i les empreses puguin comprendre fàcilment els seus drets i obligacions, evitant inseguretat interpretativa. L'Art. 9.3 de la CE consagra aquesta característica essencial.

Seguidament, perquè els operadors jurídics i econòmics puguin prendre decisions informades, és essencial que les normes siguin estables en el temps i no estiguin subjectes a canvis arbitraris o sobtats.

La jurisprudència del TC (*Sentència del Tribunal Constitucional de España del, núm. 150/1990, del 4 de octubre de 1990, FJ 8*)⁷ ha establert que els canvis normatius han de ser proporcionats i previsibles per garantir la confiança legítima pels usuaris de la legislació.

També, la norma ha de ser coherent amb l'ordenament jurídic en conjunt, evitant contradiccions amb altres lleis i assegurant la seva integració harmònica en el sistema normatiu vigent. L'Art. 3.1 del Codi Civil estableix que les normes han de

⁷ Tribunal Constitucional de España. *Sentencia 150/1990, de 4 de octubre de 1990, FJ 8*: “Los principios de seguridad jurídica y de interdicción de la arbitrariedad de los poderes públicos exigen que la norma sea clara para que los ciudadanos sepan a qué atenerse ante la misma”.

ser interpretades segons el conjunt de l'ordenament jurídic.

Finalment, però no menys important, les normes han de ser proporcionades als fins que pretenen assolir i no poden tenir efectes retroactius que perjudiquin els drets adquirits.

En conclusió, la seguretat jurídica és la connexió de diversos eixos transversals on el seu punt d'unió és garantir que una legislació, funció de la forma més plena i correcte possible eludint així mals funcionaments i errors futurs que l'únic que causarien seria situacions d'incertesa en la legislació.

Un cop ja s'han entès tots els eixos vertebradors en els quals es fonamenta aquest treball, és moment d'entrar en matèria i començar a analitzar quins són els principals beneficis que s'obtenen en el moment que una empresa és qualificada d'emergent.

Comencem.

4. Regulació jurídica de la LFEEE

La regulació espanyola en l'àmbit d'empreses emergents es troba en la normativa LFEEE que estableix els principis i límits aplicables a aquesta matèria.

L'objectiu d'aquest apartat és analitzar aquesta llei per, posteriorment, poder comparar alguns dels seus articles amb la legislació mercantil tradicional.

Ens focalitzarem en tres aspectes: En primer lloc, la finalitat de la llei i per quin motiu hi ha el mot *ecosistema* al títol. En segon lloc, l'exposició de motius. En tercer i darrer lloc entrarem en matèria amb els diferents beneficis vinculats a l'àmbit mercantil perquè constitueixen un punt de partida per realment valorar la seguretat jurídica de la norma quan es compara amb la normativa tradicional.

Així, parlarem de la simplificació dels tràmits administratius i la reducció dels terminis per a la inscripció al RM; la possibilitat de realitzar autocartera; les exigències relacionades amb les pèrdues que redueixin el patrimoni net de les empreses emergents; la flexibilitat entre les empreses emergents respecte als consumidors i el mateix mercat; i finalment, el seguiment continu de l'estat sobre la LFEEE.

4.1 La referència a l'*ecosistema* i la finalitat de la llei?

Aquesta llei fa referència a la paraula *ecosistema*. Segons la definició proporcionada per la Reial Acadèmia Espanyola, un ecosistema és un “*conjunto complejo de elementos relacionados que pertenecen a un determinado ámbito*” (*Real Academia Española, s.f.*).⁸ Si apliquem aquesta definició al món empresarial veiem que l'objectiu que busca la norma no és només una regulació específica per a les empreses emergents, sinó també fomentar tot un entorn empresarial interconnectat, on hi hagi un nexa entre empreses emergents, inversors i administracions que es relacionen i es retroalimenten per afavorir-ne el creixement⁹.

Actualment, aquests ecosistemes d'empreses emergents estan principalment ubicats i concentrats en zones urbanes, tot i que la voluntat és ampliar-ho també a altres zones rurals del territori estatal.

4.2 L'exposició de motius de la LFEEE

⁸ Real Academia Española. (s.f.). *Ecosistema*. En *Diccionario de la lengua española* (23.^a ed.).

⁹ En el comunicat de premsa del Govern d'Espanya (*La Moncloa*), “*Ley de 'startups': ¿qué es y qué ventajas ofrece?*”. Determinan que “*¿Cuál es el objetivo de la Ley de startups? La norma busca apoyar a las empresas emergentes innovadoras de base digital, sobre todo en sus inicios, adaptando el marco administrativo, fiscal, civil y mercantil a sus especificidades. Con ese fin, incluye medidas para impulsar la creación y el crecimiento de este tipo de empresas, reforzar la atracción de talento e inversores internacionales a España, estimular la inversión pública y privada y fomentar la circulación del conocimiento.*”. Reforçant la idea que l'èxit de les empreses emergents no depèn només d'elles mateixes, sinó de tot un entorn que les ajuda, en facilita l'evolució i les impulsa. Per això la llei en regula els incentius fiscals, el finançament, els tràmits administratius i altres aspectes que contribueixen a l'expansió d'aquest conjunt d'empreses que en conjunt esdevenen un ecosistema propi.

Els darrers anys hi ha hagut un augment de l'emprenedoria dirigit cap a la innovació i investigació de noves tecnologies i nous productes. Per aquest motiu cal una llei que porti un conjunt de mesures específiques en l'àmbit fiscal, mercantil, civil i laboral referides a les empreses emergents.

La normativa tradicional impedeix el creixement d'aquest ecosistema d'empreses emergents? El preàmbul de la LFEEE expressa tres motius: En primer lloc, com que són innovadores, no sempre és clar si tindran èxit o no. Així doncs, aconseguir finançament per aquestes empreses és difícil. Contràriament, com que estem tractant empreses innovadores, la competitivitat entre empreses és molt alta. D'aquesta manera, créixer ràpidament suposa un gran avantatge respecte als altres competidors. És per aquest motiu que les lleis tradicionals no estan pensades per aquest tipus de creixement accelerat. D'altra banda, darrere de les investigacions i innovacions, es requereix personal molt qualificat, però al principi no tenen prou ingressos per pagar sous competitius.

Finalment, el primer apartat del preàmbul acaba esmentant que la present llei ha estat creada partint de la base dels resultats de la consulta pública i de l'audiència pública.

4.3 Els diferents beneficis vinculats a l'àmbit mercantil de la LFEEE

4.3.1 Inscripció, Registre i Aranzels Notarials

Els Arts. 11 i 12 de la LFEEE fan referència a la inscripció d'actes i acords al RM, els aranzels notariaus i registrals, i les exempcions fiscals de les empreses emergents constituïdes com a S.L. Aquests articles busquen agilitzar-ne la inscripció i reduir-ne els costos, fomentant-ne així la seva creació.

Prèviament a començar l'explicació és necessari aclarir que, les empreses emergents no necessàriament han de ser constituïdes com una S.L. Si bé és cert, és una de les formes més comunes, però no l'única. Ara bé, hi ha alguns articles, com

és el cas dels articles anteriorment nomenats, dedicats exclusivament a aquelles empreses emergent que són S.L.

L'Art. 11 de la LFEEE beneficia les empreses emergents accelerant-ne el procés d'inscripció d'actes i acords al RM.

L'esmentat article consta de 2 apartats. El primer d'ells determina que la inscripció d'empreses emergents i de tots els actes societaris en el RM, serà de cinc dies hàbils. Ara bé, en cas que s'utilitzin uns *estatuts tipus*, als quals es refereix la disposició final dotzena, el registrador procedirà a la qualificació i inscripció dins del termini de les sis hores hàbils a la recepció telemàtica de l'escriptura. Els *estatuts tipus* són 3 models d'estatuts societaris que si les empreses emergents els fan servir, la inscripció s'hauria de realitzar dins del termini reduït determinat per la legislació.

Amb la utilització d'aquest tipus d'estatuts predeterminats, i conseqüentment amb la reducció del temps d'inscripció, es fonamenta l'eficàcia administrativa per tal de crear més empreses emergents. Des de la doctrina, la implantació d'aquestes reformes que suposen la creació de procediments accelerats per a la inscripció d'actes i de societats en el RM és un reflex de les tendències actuals en l'administració pública, que busquen simplificar els tràmits burocràtics per incentivar la creació d'empreses¹⁰.

D'aquesta manera, es garanteix que la reducció dels terminis d'inscripció derivada de l'ús d'estatuts tipus no suposi una deficiència en la fiabilitat i la seguretat jurídica, sinó tot el contrari: contribueix a una major transparència i efectivitat del

¹⁰ Segons l'article publicat al blog jurídic de *Commenda* escrit per José Miguel Embid Irujo i nomenat "*Realidad y significado de los estatutos-tipo*". Explica que "*La idea-fuerza inherente a tales estatutos estándar es la de facilitar la rápida constitución de la sociedad [...] con indudables repercusiones positivas en el campo de la actividad económica en el mercado.*". Seguidament determina que "*se han elaborado, con carácter oficial, estatutos estándar; cuya adopción íntegra, en clara merma de la libertad contractual, agiliza el proceso de fundación societaria, con notoria reducción de costes.*".

sistema registral.

El segon apartat estableix que els pactes de socis en les empreses emergents constituïdes com a S.L. podran inscriure's en el RM, sempre que no incloguin clàusules contràries a la llei. A més, es permet que els estatuts socials continguin clàusules que obliguin els socis a adherir-se a aquests pactes, sempre que el seu contingut estigui degudament identificat i pugui ser conegut tant pels socis actuals com pels futurs.

L'Art. 12 de la LFEEE proporciona un marc limitatiu els costos notariais i registrals associats a la creació d'empreses emergents constituïdes com a S.L. Amb la reducció d'aquests costos, es pretén reduir les barreres econòmiques, afavorint la seva creació àgil i amb menys càrrega financera inicial per tal de fomentar la creació de les empreses emergents.

Es reben aquests beneficis a condició que es compleixin amb uns determinats requisits: En primer lloc, recuperant el que s'exposa a l'Art. 11 de la LFEEE sobre els *estatuts tipus* si els emprenedors els utilitzen. En segon lloc, la tramitació de la constitució de la societat de manera telemàtica a través del Centre d'Informació i Xarxa de Creació d'Empreses (d'ara endavant, "CIRCE"). I en tercer i darrer lloc, que el capital social sigui inferior a 3.100 euros. En aquests casos els aranzels notariais i registrals seran inferiors al preu ordinari. Segons l'article, els aranzels es fixarien en 60 euros per als serveis notariais i 40 euros per a la inscripció registral.

L'article continua amb el caràcter fiscal i l'exempció de les taxes de publicació al BORME¹¹. Per exempció entenem l' "*alliberament total o parcial, temporal o*

¹¹ Quan es refereix al BROME estem parlant del Butlletí Oficial del Registre Mercantil. És una publicació oficial a Espanya on es publiquen els actes i documents relatius a les empreses i societats que es registren al RM. Aquest document oficial és gestionat pel Ministeri de Justícia i té com a objectiu garantir la publicitat i la transparència dels actes empresarials, de manera que

permanent, objectiu o subjectiu de l'obligació tributària” (TERMCAT, s.f.)¹².

La publicació al BORME comporta un cost addicional en els tràmits societaris. Però segons la legislació, si es compleixen els requisits, el que comporta en realitat és una flexibilització important respecte al règim general, amb l'objectiu d'impulsar la creació de manera ràpida i econòmica.

4.3.2 Autocartera

L'Art. 10 de la LFEEE regula la possibilitat que en les empreses emergents constituïdes com a S.L. (una de les formes més comunes d'organització empresarial, on els socis tenen responsabilitat limitada al capital que aporten, i la gestió de l'empresa la porten els administradors), la societat pugui adquirir les seves pròpies participacions, o en altres paraules, puguin realitzar la pràctica d'autocartera.

El concepte d'autocartera significa que l'empresa compra de nou les seves pròpies participacions socials. Això pot semblar una mica estrany, però és una pràctica pot tenir diversos fins, com el que es descriu a l'article: executar un pla de retribució per a administradors, empleats o altres col·laboradors. O per exemple, aquesta pràctica també la trobem present en els supòsits en el que un dels socis de la S.L. vol marxar, però com que els socis que continuen en la societat no volen que entri ningú nou, la societat s'autocompra les participacions, sigui per a posteriori liquidar-les o redistribuir-les entre els socis presents i participants de la societat.

Un cop entesa la finalitat d'aquest procediment, l'article expressa i planteja la possibilitat d'adquirir certs beneficis sempre que es compleixin els requisits exposats.

qualsevol persona interessada pugui consultar les inscripcions, modificacions i dissolucions de societats, així com altres actes mercantils que siguin obligatoris per llei.

¹² TERMCAT. (s.f.). *Exemple*. En *Diccionari en línia*.

Per a l'adquisició de participacions pròpies per part de la societat es requereixen 3 requisits:

El primer d'ells és que la Junta General de la societat ha de ser qui autoritza l'adquisició d'aquestes participacions, amb un límit del 20% del capital social de l'empresa, amb la finalitat exclusiva d'executar un pla de retribucions del capital social expressat en participacions. En altres paraules, els membres participants del capital social de la societat, hauran d'autoritzar la compra per part de la societat d'aquestes participacions "sobrants". Els diners màxims que es podran gastar serà del 20% del capital social de l'empresa. I la finalitat d'aquesta pràctica d'autocartera ha de servir exclusivament per reduir, augmentar o repartir el capital social aportat pels socis.

El segon requisit és que el sistema de retribució mitjançant la cessió de participacions ha de seguir unes normes clares per garantir la seva transparència i legalitat. Aquest sistema ha d'estar previst dins dels estatuts socials de la companyia, el document que estableix les normes bàsiques del seu funcionament. Això assegura que la possibilitat d'atorgar participacions com a forma de compensació està reconeguda formalment i és accessible per a tots els membres de la societat.

A més, la seva implementació no pot ser arbitrària, sinó que ha de ser aprovada per la Junta General.

Un cop establert, el sistema ha de definir certs límits formals. Entre ells, el nombre màxim de participacions que es podran concedir cada any, evitant així una dilució excessiva del capital de la societat. També cal determinar quin serà el valor d'aquestes participacions, assegurant que tant la companyia com els beneficiaris tinguin clar el seu impacte econòmic. Finalment, és imprescindible establir la durada del pla, és a dir, durant quant de temps estarà vigent aquest

sistema de retribució.

Amb aquestes mesures, es garanteix que la cessió de participacions com a forma de compensació sigui un procés regulat, transparent i beneficiós tant per a l'empresa com per als seus membres.

En darrer terme, si una empresa vol adquirir les seves pròpies participacions, ha de complir unes condicions molt estrictes per garantir que l'operació sigui legal i sostenible.

Les participacions que es comprin no poden tenir cap pagament pendent. A més, l'empresa ha de tenir cura del seu patrimoni net. Això evita que l'empresa es posi en una situació financera delicada. Finalment, hi ha un límit de temps per fer l'operació: l'adquisició s'ha de dur a terme dins dels cinc anys següents a l'acord d'autorització.

I ja per acabar d'enllaçar tot l'article, el mateix exposa que en cas de no complir amb les condicions i utilitzar els beneficis jurídics que s'adquireixen en el seu compliment, s'aplica el règim jurídic sancionador de la legislació mercantil tradicional.

4.3.3 Reducció del capital

Un altre benefici seria el plantejat en l'Art. 13 de la LFEEE. Estableix que les empreses emergents no incorreran en causa de dissolució per pèrdues que redueixin el patrimoni net per sota de la meitat del capital social, durant els 3 primers anys des de la seva constitució, sempre que no concorrin circumstàncies que obliguin a sol·licitar la declaració de concurs de creditors. És a dir, si una empresa té originalment un capital social de 50.000 €, per molt que en algun moment, el seu patrimoni net sigui inferior a 25.000 €, si no entra en concurs de creditors per algun altre motiu, no hi hauria conseqüències al respecte.

Aquesta excepció s'aplica durant els tres primers anys des de la seva constitució, oferint així un marge temporal per a la seva consolidació sense estar subjectes a la regla general de dissolució per pèrdues prevista en la legislació mercantil, ja que en empreses innovadores es pot arribar a considerar *normal* o *comú* que en algun moment el capital sigui inferior almenys del 50% del capital social.

4.3.4 Experimentació i seguretat jurídica

Els Arts 15 i 16 de la LFEEE, volen equilibrar la flexibilitat preexistent entre les empreses emergents respecte als consumidors i el mateix mercat.

En primer terme, l'Art. 15 de la LFEEE regula la possibilitat que les empreses emergents que treballin en sectors regulats puguin operar amb una llicència de prova temporal concedida per l'autoritat reguladora corresponent.

Què són els sectors regulats? Són aquells sectors econòmics que estan subjectes a normes específiques i supervisió per part d'autoritats públiques. Estan regulats per poder garantir-ne el funcionament correcte, la protecció dels consumidors (ja que són especialment vulnerables) i la competència justa.

D'acord amb la normativa establerta, les empreses emergents que operen en sectors regulats, com els de finances, salut o energia, poden sol·licitar una llicència de prova temporal per desenvolupar el seu model de negoci.

Aquesta llicència permet a les empreses emergents experimentar i testar els seus productes o serveis, sempre que el període de prova no superi l'any. Però, per garantir la transparència i la protecció dels drets dels consumidors, les empreses han d'informar de manera clara i per escrit als usuaris sobre la situació de prova temporal, indicant explícitament la seva durada. Així mateix, és imprescindible que obtinguin el consentiment exprés dels consumidors abans d'iniciar qualsevol

activitat comercial, assegurant-se així que els usuaris estiguin plenament informats i conscients de les condicions especials d'aquest període de prova.

En el marc de la transformació digital i la constant evolució dels sectors regulats, esdevé imprescindible establir mecanismes que permetin la incorporació d'innovacions tecnològiques sense comprometre'n la seguretat jurídica ni l'estabilitat del mercat. En aquest context, l'Art. 16 de la LFEEE introdueix la figura dels entorns controlats de proves (sandbox), concebuts com espais regulats on es pot avaluar, de manera temporal i supervisada, l'impacte de nous models de negoci i solucions tecnològiques. A través d'aquest mecanisme, les administracions públiques afavoreixen l'experimentació en condicions de seguretat, minimitzant els riscos per als consumidors i garantint, alhora, una adaptació progressiva de la normativa a la realitat canviant de la innovació.

El quart apartat d'aquest article determina els límits fonamentals dins dels quals l'administració es podria moure per tal de crear aquestes zones o entorns controlats, on implementar (de forma temporal) aquestes noves tecnologies per observar-ne els resultats i minimitzar, en el cas que sigui conseqüent, els danys produïts. Aquests són -entre d'altres- la publicitat i transparència, la necessitat, proporcionalitat i mínima distorsió de la competència efectiva al mercat i la protecció de consumidors.

Concloent l'anàlisi d'aquest precepte normatiu, s'evidencia la voluntat del legislador en mantenir sempre *la porta oberta* a ampliar-ne el termini, com el territori, sempre que els resultats siguin favorables i positius.

4.3.5 Seguiment continu de l'Estat sobre la LFEEE

Finalment, en l'Art. 26 de la LFEEE suposa la voluntat per part del legislador de garantir una avaluació contínua i objectiva de l'eficàcia de la llei, sota la responsabilitat del Govern. Mitjançant un seguiment continuat, sumat a la

recopilació d'*inputs* o de “sensacions” de la llei es permet introduir millores i ajustos en funció dels resultats obtinguts. En conseqüència, es pot veure beneficiada la definició de seguretat jurídica, perquè en el supòsit que la legislació no la garanteixi de forma plena, sempre existirà un control anual i continu que s'adonaria d'aquesta situació crítica i tindria la capacitat de correcció de la situació.

Ara ja s'ha acabat d'explicació de tots aquells preceptes que tindrem en compte de la “nova llei” per valorar-ne la seguretat jurídica. Cert i veritat és que no és la legislació al complet, però és un principi per poder extreure una conclusió sobre si compleix o no el principi constitucional de l'Art. 9.3 de la CE.

D'acord amb l'ordre lògic, cal ara buscar els preceptes jurídics tradicionals, per tal de comparar-los i extreure'n una conclusió final: la seguretat jurídica en la normativa sobre empreses emergents posa en risc la seguretat jurídica de la normativa que regula les empreses?

5. Regulació jurídica en l'àmbit mercantil tradicional i Comparativa d'ambdues lleis

En el marc legislatiu vigent, no sempre ha existit una norma amb beneficis jurídics per supòsits d'empreses amb característiques concretes. De fet, si existeixen aquests beneficis és perquè prèviament existia una legislació tradicional que ja regulava certs supòsits.

Els següents apartats estaran dedicats a analitzar els preceptes mercantils ordinaris per fer una comparativa entre la LFEEE i els preceptes legals mercantils tradicionals. Es veurà també que no tots els preceptes normatius tradicionals que posteriorment han estat incorporats a la LFEEE tenen el mateix origen, perquè provenen d'àmbits diferents com el mercantil, el fiscal o el laboral. Haurem de *navegar* entre diverses lleis per poder-los trobar, analitzar i comparar.

5.1 Inscripció, Registre i Aranzels Notarials

Quan parlem d'inscripció o registre, és important tenir clar què volem inscriure o registrar i on ho hem de fer. En aquest cas com que el benefici està relacionat amb la inscripció d'empreses emergents constituïdes com a S.L. i amb tots els tràmits societaris, hem de revisar la legislació anterior per veure què deia sobre els terminis que tenia el registrador i comparar-ho amb els terminis actuals per entendre com funciona el procés avui dia.

El Reial decret 1784/1996, de 19 de juliol, pel qual s'aprova el Reglament del Registre Mercantil. *Butlletí Oficial de l'Estat* (BOE núm. 178, de 25 de juliol de 1996) ... (d'ara endavant, "RRM") estableix uns terminis que el registrador disposa per tal de realitzar un *examen* de la legalitat sobre l'acte que es vol inscriure o registrar, comprovant així que compleixi la normativa vigent. I en cas que sigui necessari, si hi ha errors o manca algun requisit, pot suspendre o denegar la inscripció, informant els interessats perquè ho esmenin.

Tenint en compte que en l'Art. 81 del RRM determina els subjectes i actes d'inscripció obligatòria, s'ha de saber quin és el temps que té o quan pot tardar el registrador a realitzar aquestes valoracions sobre aquests actes.

A l'Art. 39 del RRM es diu que les inscripcions s'hauran de realitzar, sempre que no hi hagi motius per suspendre o denegar el registre, dins dels quinze dies següents al de la data de presentació dels actes.

Aquesta necessitat de mantenir un rigor en els terminis, queda reforçada tant per la jurisprudència com per la doctrina. La *Sentència del Tribunal Suprem de 21 de maig de 2012, núm. 2335/2012, de la Sala del Contenciós Administratiu*, aborda com els terminis d'inscripció afecten en la validesa dels actes derivats, com per exemple en l'àmbit tributari.

En aquest cas, l'Administració General de l'Estat va impugnar una sentència prèvia que havia afavorit les empreses BAROLESA, S.L., i IMMOBILIÀRIA CARIOL 2000, S.L. L'anterior sentència beneficiava a les empreses amb relació a la problemàtica de la liquidació de l'impost sobre societats de l'exercici 2001.

El Tribunal Suprem va considerar que el registrador no va complir amb els terminis d'inscripció, sense causa justificada, i que, per tant, la data del seient de presentació ha de tenir eficàcia plena quan no hi ha causa justificada per retardar la inscripció.

La sentència subratlla que el compliment dels terminis d'inscripció és essencial per garantir la validesa dels actes. Perquè si no es compleixen amb els terminis, poden sorgir problemes i disputes legals¹³.

A més a més, cal esmentar una altra resolució judicial que incideix de manera directa en les conseqüències jurídiques que es poden derivar quan no es compleixen els requisits formals d'inscripció establerts a l'Art. 39 del RRM. La *Sentència del Tribunal Suprem de 3 de març de 2010, núm. 740/2010*, resol un litigi entre una promotora immobiliària (PROMOCIONES CIORRAMOL S.L.) i Teodoro i Josefina. Els dos particulars havien signat un contracte on ells cedien un solar i, a canvi, rebrien pisos o obra construïda en aquest solar.

Però aquest contracte es va signar quan la promotora encara no estava inscrita al RM. La societat, un cop va voler donar eficàcia al contracte, els particulars es van negar. I com es va signar el contracte prèviament a l'oficialització de la inscripció, va sorgir el litigi sobre la validesa legal un contracte fet abans de la inscripció

¹³ Sentència del Tribunal Suprem de 21 de maig de 2012, núm. 2335/2012, de la Sala del Contenciós Administratiu, FJ 3 "[...] esa previsión legal, estableciendo como tiempo de acceso al Registro el del asiento de presentación, datando en esta fecha la posterior inscripción, responde al principio de seguridad jurídica que debe ofrecer el sistema registral."

oficial.

Mentre la promotora reiterava que el contracte sí que tenia efectes jurídics i sol·licitava una indemnització per danys i perjudicis, Teodoro i Josefina determinaven que no, que el contracte no era vàlid i que, per tant, no havien d'indemnitzar.

El Tribunal Suprem va determinar que una societat "en formació" pot tenir certa personalitat jurídica¹⁴, en aquest cas concret no es va demostrar que la societat definitiva hagués acceptat formalment aquell contracte. I que, en conseqüència, no es pot exigir el compliment del contracte ni reclamar indemnització.

D'acord amb l'Art. 39 del RRM, es posa de manifest les conseqüències jurídiques de la manca d'inscripció o d'una societat en aquest cas. Perquè un acte adquireixi plena validesa registral, ha de ser inscrit dins el termini de vigència del seient de presentació. En la sentència, la societat amb qui es va signar el contracte estava "en constitució" i mai va arribar a inscriure's dins els terminis previstos. Per tant, es va impedir que la promotora adquirís personalitat jurídica, i d'aquesta forma el contracte no va adquirir validesa en el moment que es va firmar.

En conseqüència, recalcarem quin seria el termini comú a l'hora d'inscriure i quin és el benefici obtingut en la LFEEE. Mentre que el termini ordinari seria de quinze dies des de la presentació dels actes davant del registrador, en cas que l'empresa sigui considerada o qualificada d'emergent, el termini pel registrador es limitaria a cinc dies. Però és més, en cas que aquesta S.L. determinada com a empresa emergent, utilitzi estatuts tipus, el registrador tindrà tan sols 6 hores

¹⁴ Com analitza el despatx CIALT en el seu article doctrinal respecte la mateixa Sentència del Tribunal Suprem de 3 de març de 2010, núm. 740/2010; "*Efectos frente a terceros de una sociedad mercantil irregular*", on s'acaba concluint que: "*no se requiere escritura pública para la adquisición de personalidad jurídica pudiendo revestir todas las formas reconocidas en el Código de comercio (SA, SL, etc.).*" (CIALT, s.f.).

hàbils des del moment que rep la documentació. És a dir, una diferència de deu dies o més de catorze dies.

L'Art. 12 de la LFEEE tracta sobre els Aranzels Notarials. Determina un preu reduït sempre que es compleixin uns requisits concrets. Segons l'article esmentat, els aranzels es fixarien en 60 euros per als serveis notarials, i 40 euros per a la inscripció registral.

Ara bé, quina ha estat la situació ordinària prèvia a aquesta nova normativa? Per trobar resposta a aquesta qüestió anirem al *Reial decret 1426/1989, de 17 de novembre, que aprova l'aranzel notarial. (BOE núm. 285, de 28 de novembre de 1989).*

Com que els beneficis obtinguts de les empreses emergents estan subjectes a uns requisits concrets preestablerts per l'Art. 12 de la LFEEE és necessari posar els mateixos requisits sobre la taula per aquelles empreses que no són considerades com a emergents.

L'aranzel notarial per constituir una S.L. per via telemàtica és de 150 euros. No obstant això, si es compleixen dues condicions -que el capital social sigui inferior a 3.100 euros i que els estatuts tipus s'ajustin als aprovats pel Ministeri de Justícia- aquest cost es redueix a 60 euros. Ara bé, aquest preu només cobreix la intervenció del notari, però no especifica si inclou l'aranzel registral, cosa que indica que aquest cost podria sumar-se a part.

Aquesta reducció pot fer pensar que el cost total és més baix que el que estableix l'Art. 12 de la LFEEE, però hi ha un detall important: en el règim ordinari, el cost del RM està inclòs dins d'aquest preu, però la publicació al BROME s'ha de pagar a part. Aquesta publicació té un cost variable en funció de l'extensió de l'anunci, fet que pot incrementar el preu final.

En canvi, l'Art. 12 de la LFEEE estableix un sistema més previsible per a les empreses emergents. Aquí, l'aranzel notarial és de 60 euros, però el RM es paga a part (40 euros), sumant un total fix de 100 euros. El principal avantatge és que, segons l'Art. 12.2 de la LFEEE, la publicació al BORME és gratuïta, evitant així costos addicionals imprevisibles.

Per tant, mentre que el cost notarial mínim pot ser el mateix en ambdós casos (60 €), en la situació ordinària hi ha un cost registral ocult dins aquest import i un cost variable de publicació al BORME. En canvi, en l'Art. 12 de la LFEEE, tot està desglossat amb un cost final clar de 100 euros i sense despeses inesperades.

5.2 Autocartera

L'autocartera és aquell procediment en una societat que està dividida entre accions o participacions, s'autocompra (com a persona jurídica) aquestes accions amb l'objectiu d'executar un pla de retribució. En altres paraules, per tal de reduir-ne les divisions o per repartir algunes d'aquestes entre els socis o accionistes, la mateixa empresa les compra.

Aquesta acció comuna dins de les societats de capital, està sotmesa a uns controls o limitacions per evitar pràctiques abusives i protegir els accionistes i creditors.

El límit el trobem preestablert en el *Reial decret legislatiu 1/2010, de 2 de juliol, pel qual s'aprova el text refós de la Llei de societats de capital*. (BOE núm. 161, de 3 de juliol de 2010 ... (d'ara endavant, "LSC"). En el seu Art. 509 de la LSC, es determina que una societat cotitzada només pot adquirir fins a un 10% del seu propi capital, sense especificar una finalitat concreta per aquesta autocartera.

En canvi, l'Art. 10 de la LFEEE introdueix una regulació específica per a empreses emergents constituïdes com a S.L., cosa que permet arribar al 20% del

capital sempre que sigui per a plans de retribució destinats a administradors, empleats o col·laboradors.

La *Sentència de l'Audiència Nacional de 11 de setembre de 2019, núm. 1157/2018, Sala del Contenciós Administratiu* és crucial perquè demostra i entendre com les operacions d'autocartera poden ser utilitzades de manera abusiva per manipular el mercat.

En aquest cas, l'empresa PRIM S.A. va ser sancionada per la CNMV per efectuar operacions d'autocartera amb les seves pròpies accions. Aquest fet va crear una falsa aparença de demanda sobre les accions, afectant el mercat de valors i als seus preus.

La sentència destaca que *"realizó operaciones sobre sus propias acciones que supusieron adoptar una clara posición de dominio en las posiciones compradoras o vendedoras, generando señales engañosas sobre el volumen negociado y liquidez del valor y también interfiriendo en el proceso de formación de precios al ejercer esta posición de dominio en la apertura o cierre de las sesiones..."*.

Per tant, subratlla la importància de respectar els límits legals establerts per evitar pràctiques enganyoses que poden perjudicar els accionistes i el mercat en general.

Per aquest motiu, aquest treball busca qüestionar per què es permet més marge d'actuació a les empreses emergents, tot i que ja existia una legislació anterior que establia límits més estrictes per alguna raó.

5.3 Reducció del capital

Un altre benefici jurídic que s'ha exposat per a les empreses emergents és el que estableix l'Art. 13 de la LFEEE. Introdueix una excepció significativa respecte al règim general de dissolució per pèrdues en les S.L. Segons aquesta norma, durant

els tres primers anys des de la seva constitució, aquestes empreses no estaran obligades a dissoldre's si el seu patrimoni net es redueix per sota del 50% del capital social, sempre que no concorrin altres circumstàncies que les portin a declarar concurs de creditors.

Aquesta regulació suposa una diferència important respecte al règim general establert a la LSC. L'Art. 363.1.e) de la LSC estableix que qualsevol S.L. entrarà en dissolució si les seves pèrdues provoquen que el patrimoni net sigui inferior a la meitat del capital social, excepte si s'efectua una operació de reducció o ampliació de capital que corregeixi la situació.

*La Sentència de l'Audiència Provincial de Madrid de 22 de febrer de 2019, núm. 92/2019*¹⁵, és un exemple clar de com s'aplica l'Art. 363.1.e) de la LSC.

En aquest cas, la societat ROYACTURA, S.L. es trobava en una situació de desequilibri patrimonial. És a dir, el seu patrimoni net era inferior a la meitat del capital social. En aquest cas en concret, el capital social havia de ser de 6.000.000 €, però, en canvi, el seu patrimoni net real era de tan sols de 869.602,39 €. Hi havia una diferència de més del 50% o dit d'una altra manera, el patrimoni net era inferior a la meitat del capital social.

Aquest fet va comportar, imposat per l'Art. 363.1.e) de la LSC, la seva dissolució. L'existència d'un desequilibri patrimonial (és a dir, la diferència de més del 50%) és un fet objectiu que obliga a actuar amb celeritat per evitar danys majors a tercers generats per la societat. Per tant, la situació financera de la societat en un moment determinat és suficient per justificar la dissolució, independentment de

¹⁵ Aquesta sentència s'ha pogut localitzar, ja que ha estat analitzada en l'article doctrinal "*La Audiencia de Madrid interpreta el derecho mercantil*" del blog *Derecho Mercantil España*. Jesús Alfaro Aguilar-Real ofereix una visió interpretativa molt didàctica i crítica sobre l'aplicació de l'art. 363.1.e) de la LSC: "*la situación patrimonial que presente la sociedad en un determinado momento no queda condicionada al resultado posterior de ningún procedimiento*".

possibles canvis futurs. Ara bé, com és i per quin motiu aquesta normativa limitativa que determina que en cas que el patrimoni net sigui inferior a la meitat del capital social d'una empresa, no s'aplica a les empreses emergents?

5.4 Experimentació i seguretat jurídica

Els articles 15 i 16 de la LFEEE permeten, respectivament, que les empreses emergents puguin operar en sectors regulats de forma temporal i controlada, i fomenten que les administracions preparin espais regulats on implementar les noves tecnologies d'aquestes empreses per tal d'anar incorporant-se al mercat. Aquesta figura és coneguda com a *sandbox*. Constitueix una eina clau per a la innovació, ja que proporciona un entorn segur i supervisat on les empreses poden provar productes o serveis sense assumir els riscos legals que suposaria fer-ho en condicions ordinàries.

Aquesta figura i la possibilitat que ofereix no existeixen fora del concepte de les empreses emergents. La normativa general no contempla espais de prova amb flexibilitat reguladora per a empreses ordinàries en les seves fases inicials.

Això suposa una diferència rellevant entre uns models d'empreses i altres, ja que, mentre unes han de complir amb la normativa vigent des del primer moment, assumint riscos legals, les altres disposen de mecanismes d'adaptació progressiva, on no els assumeixen des del principi.

6. Conclusions

En aquest apartat s'analitzarà de forma conjunta tota la informació recopilada al llarg del procés d'investigació amb l'objectiu de valorar les qüestions que es van plantejar a l'inici del treball.

La primera qüestió plantejada va ser “*quins són els principals conflictes entre la LFEEE i la normativa mercantil tradicional pel que fa a la transparència i el*

control de gestió de les empreses?''.

Aquesta qüestió ha estat tractada principalment als apartats 4 i 5, on s'ha posat en relleu que existeixen diferències significatives entre ambdós marcs normatius. Concretament, s'ha constatat que la LFEEE atorga avantatges específics a les empreses emergents per tal d'impulsar-ne el naixement i el desenvolupament. Cal un marc normatiu que permeti a l'Estat no solament retenir sinó també impulsar el talent que es forma sobretot a les Universitats.

Ara bé, fins a quin punt *la flexibilitat reguladora de la LFEEE pot comprometre els estàndards/base de supervisió i responsabilitat empresarial establerts per la normativa tradicional?* La veritat és que per molt que se li atorguin uns beneficis fiscals i mercantils a un model d'empreses en contret, no podem oblidar són empreses que bàsicament treballen en productes i idees que encara no han estat incorporades dins del mercat. És a dir, entre una societat tradicional i una empresa emergent, hi ha dos factors que sobretot les diferencien: el risc i l'expectativa. Mentre en una empresa tradicional, el risc i expectativa està molt parametrizada en una empresa emergent, no ho està gens.

No es pot saber amb certesa que passarà amb una empresa que tot just està naixent. En aquest sentit, l'empresa emergent es mou amb uns nivells de risc molt elevats. Es prioritzen les idees per assolir la creació d'un producte nou, però que en realitat és molt probable que l'empresa no acabi tenint, malgrat que l'expectativa inicial sigui també elevada. Així, encara que normativament es gaudeixen d'avantatges, aquests no qüestionen ni afecten directament el sistema mercantil tradicional. Perquè és pràcticament impossible que una empresa emergent tingui impacte directe o desestabilitzador dins del mercat afectant les empreses consolidades.

Al final es compleix amb l'objectiu pretès per la normativa? Tot el que es fa per

potenciar el desenvolupament en el sector tecnològic, s'assoleix?

L'objectiu d'aquesta llei és crear un marc normatiu que estableixi uns avantatges que permetin a les empreses emergents néixer i desenvolupar-se amb major facilitat, fer més àgil tot el procés. Aquests avantatges no causen de manera directa o indirecta una repercussió negativa a la resta d'empreses no emergents. La normativa assolix el seu objectiu malgrat que puguin haver-hi aspectes amb marge de millora.

Per tant, ja podem respondre la pregunta que ens ha portat a fer aquest treball: la *“seguretat jurídica en la normativa sobre empreses emergents és una realitat o una ficció”*. Es pot considerar que, d'ençà que va entrar en vigor la normativa, no hi ha prou *imputs* negatius que donin base per determinar-ne una resposta negativa a la pregunta. La realitat és que ha estat difícil trobar sentències que matisin, qüestionin o interpretin els articles vigents en la normativa LFEEE. Segurament des de la seva entrada en vigor l'any 2022 i fins a l'actualitat, no hagi passat temps suficient. En tot cas, la veritat és que si no hi ha sentències que declarin la no aplicació d'un determinat article perquè vulnera el principi constitucional de la seguretat jurídica, tenim un primer indici que ens ajuda a donar resposta a la pregunta principal.

En l'entrevista realitzada i en la diferent bibliografia consultada es dedueix que la normativa s'està aplicant sense cap problema. A més, basant-me en la meua pròpia experiència durant les pràctiques a la Notaria VGM, on vaig tenir l'oportunitat de presenciar la inscripció de diverses empreses emergents, puc afirmar que els operadors jurídics, com ara els oficials i els notaris, apliquen la normativa de manera àgil i eficient, sense trobar-hi cap dificultat significativa.

Per tant, es pot concloure que la resposta a la pregunta principal, és que sí. Sí que es pot determinar que es garanteix una seguretat jurídica en la normativa sobre

empreses emergents. I que, en conseqüència, és més una realitat que una ficció.

Però crec que acabar aquí no seria del tot correcte. Perquè, com bé s'ha pogut observar en l'entrevista realitzada, *“el 99% fracassen. I d'aquest 1% que sobreviu, moltes acaben marxant als Estats Units, perquè allà hi ha més inversió, més ecosistema i més especialització”*. Queda clar que l'èxit és molt limitat. Aquesta visió també es veu reforçada per l'article del diari electrònic *El Referente*, que, citant l'informe *BIGBAN Research 2024*, indica que *“només el 4% de les startups arriben al punt d'equilibri abans de tancar; i el 69% es queden sense capital abans de generar ingressos significatius”* (*El Referente*, 2024). És oportú determinar que el camí per arribar a crear un marc sòlid legislatiu que fomenti la creació d'empreses no s'ha acabat del tot. S'ha de continuar treballant, reformant i creant un marc normatiu vigent i estable que permeti que les empreses (que al final són un dels sectors que impulsen més l'economia d'un país), puguin i vulguin quedar-se aquí per desenvolupar-se i continuar creixent, aportant majors llocs de treball i un valor exponencial a l'economia. Sense anar més lluny, ara mateix un dels reptes als quals s'afronta el sector de les empreses emergents és com fer front als desafiaments tecnològics que la IA i la tecnologia quàntica representen. O les millores que les scaleups reclamen, com el dret a acollir-se a exempcions fiscals i a rebre finançament públic si viuen situacions crítiques perquè són considerades empreses estratègiques. O poder disposar d'una llei europea que afavoreixi la inversió a empreses emergents i potenciï els papers dels inversors institucionals, com ara els fons de les pensions o els grups asseguradors¹⁶.

La seguretat jurídica és avui una realitat, però el repte ara és convertir aquesta llavor en futur que permeti a les empreses créixer aquí i no marxar. La normativa ha d'afavorir que sigui viable i atractiu que el talent que hi ha darrere una empresa emergent ajudi no sol millorar el teixit empresarial d'un país sinó que el rèdit obtingut hi acabi repercutint en un món econòmicament globalitzat.

¹⁶ Les startups espanyoles s'uneixen pels nous reptes. Article de Blanca Gispert per a La Vanguardia 4/05/2025.

7. Agraïments

Considero oportú i rellevant utilitzar aquest espai per mencionar a totes aquelles persones que, sense la seva ajuda, no hagués estat possible fer aquest el treball.

Sense la supervisió, la dedicació, orientació i paciència durant tot el procés del meu tutor, Ramón Morral. Aquest treball no hauria estat possible. Li estic molt agraït i vull fer una menció especial a les recomanacions bibliogràfiques que em va proporcionar.

Als meus pares, que van ser ells qui em van aficionar i obrir les portes al món del dret. No només ajudant-me a ser constant al dia a dia, sinó que han estat al meu costat en tot moment, acompanyant-me i animant-me quan més ho necessitava.

A qui m'ha escoltat i m'ha entès. Gràcies per la teva comprensió, suport incondicional, Júlia.

Vull agrair també a l'Albert Pujol per haver accedit amablement a ser entrevistat i per compartir el seu temps i coneixements.

Finalment, gràcies a la meva família i als meus amics pel vostre suport constant, l'ànim i la paciència en aquest llarg, però enriquidor camí que va començar al principi de la carrera a la UAB.

8. Bibliografia

- CIALT. (s.f.). *Efectos frente a terceros de una sociedad mercantil irregular*. Recuperat de
<https://www.cialt.com/blog/actualidad-juridica/efectos-frente-a-terceros-de-una-sociedad-mercantil-irregular/>
- El Referente. (2025). *El informe BigBan Research 2024 identifica los factores que determinan el éxito o el fracaso de una startup*. Recuperat de
https://elreferente.es/actualidad/el-informe-bigban-research-2024-identifica-los-factores-que-determinan-el-exito-o-el-fracaso-de-una-startup/?utm_source
- Embid Irujo, J. M. (2021). *Realidad y significado de los estatutos-tipo*. Commenda. Recuperat de
<https://www.commenda.es/rincon-de-commenda/realidad-y-significado-de-los-estatutos-tipo/>
- Gimeno Beviá, V. (2024). *El pacto de socios en las startup* (1a ed.). Tirant lo Blanch.
- Gispert, B. (2025, maig 4). *Les startups espanyoles s'uneixen pels nous reptes*. *La Vanguardia*.
- ICEX España Exportación e Inversiones. (s.f.). *Internacionalització i promoció exterior de les empreses espanyoles*. Recuperat de
<https://www.icex.es>
- Jesús Alfaro Aguilar-Real. (2020). *La Audiencia de Madrid interpreta el derecho mercantil*. Derecho Mercantil España. Recuperat de

<https://derechomercantilespana.blogspot.com/2020/11/la-audiencia-de-madrid-interpreta-el.html>

- Kiefer López, L., & García Rato, B. (2023). *Nueva Ley de Startups y fomento del emprendimiento universitario*. ElDerecho.com. Recuperat de <https://elderecho.com/nueva-ley-startups-y-fomento-emprendimiento-universitario>
- Llei 28/2022, de 21 de desembre, de foment de l'ecosistema de les empreses emergents. *Boletín Oficial del Estado* (BOE núm. 310, de 22 de desembre de 2022).
- La Moncloa. (2024). *La nueva Ley de Startups y el fomento del emprendimiento universitario*. Recuperat de <https://www.lamoncloa.gob.es/serviciosdeprensa/notasprensa/transformacion-digital-y-funcion-publica/paginas/2024/ley-startup-emprendimiento.aspx>
- Real Academia Española. (s.f.). *Ecosistema*. Diccionario de la lengua española (23a ed.). Recuperat de <https://dle.rae.es/ecosistema?m=form>
- Reial decret 1426/1989, de 17 de novembre, pel qual s'aprova l'aranzel notarial. *Boletín Oficial del Estado* (BOE núm. 285, de 28 de novembre de 1989).
- Reial decret 1784/1996, de 19 de juliol, pel qual s'aprova el Reglament del Registre Mercantil. *Boletín Oficial del Estado* (BOE núm. 178, de 25 de juliol de 1996).

- Real decreto legislativo 1/2010, de 2 de juliol, pel qual s'aprova el text refós de la Llei de societats de capital. *Boletín Oficial del Estado* (BOE núm. 161, de 3 de juliol de 2010).
- TERMCAT. (s.f.). *Diccionaris en línia: fitxa d'“exempció”*. Recuperat de <https://www.termcat.cat/oc/diccionaris-en-linia/6/fitxa/NDE0Nzk2>
- Uría Menéndez. (2022). *Informe sobre la Ley de Startups*. Recuperat de <https://www.uria.com/documentos/circulares/1606/documento/13141/UM-Client-Briefing-esp.pdf?id=13141&forceDownload=true>

9. Jurisprudència

- Sentencia Tribunal Constitucional de España, núm. 15/1986, de 31 de enero de 1986 [ECLI:ES:TC:1986:15; Ponente: Don Manuel Díez de Velasco]. Recuperado de <https://vlex.es/vid/1-2-lpl-15034373>
- Sentencia Tribunal Constitucional de España, núm. 150/1990, de 4 de octubre de 1990 [Ref. BOE: BOE-T-1990-26930]. Recuperado de https://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-T-1990-26930
- Sentencia Tribunal Constitucional de España, núm. 36/1991, de 18 de marzo de 1991 [ECLI:ES:TC:1991:36; Ref. BOE: BOE núm. 66, de 18 de marzo de 1991]. Recuperado de <https://hj.tribunalconstitucional.es/es/Resolucion/Show/1675>
- Sentencia Tribunal Constitucional de España, núm. 135/2018, de 13 de diciembre de 2018 [ECLI:ES:TC:2018:135]. Recuperado de <https://hj.tribunalconstitucional.es/es-ES/Resolucion/Show/25818>

- Sentencia Tribunal Supremo de España, núm. 740/2010, de 3 de marzo de 2010. Recuperado de <https://vlex.es/vid/261774090>
- Sentencia Tribunal Supremo de España, núm. 2335/2012, de 21 de mayo de 2012. Recuperado de <https://vlex.es/vid/377816582>
- Sentencia Audiencia Nacional, núm. 1157/2018, de 11 de septiembre de 2019 [Ponente: Isabel García García-Blanco]. Recuperado de <https://www.cnmv.es/webservices/verdocumento/ver?e=SMMqQ%2fS87SS400PSZ%2fsFIK5dehIxSu4zahhfYaOkxqm%2fpPhP2RFs%2bGdumrECAdhU>
- Sentencia Audiencia Provincial de Madrid, núm. 92/2019, de 22 de febrero de 2019 [ECLI:ES:APM:2019:11990; Ponente: Gregorio Plaza González]. Recuperado de <https://www.poderjudicial.es/search/AN/openDocument/ca18794c064c33a8/20191202>

10. Annex

Entrevista

Hola Albert, bon dia! Moltíssimes gràcies per dedicar el teu temps en poderte fer una entrevista. Dit això, T'explico una mica... Bé, ja saps en el meu treball el que faig és valorar les empreses emergents, la legislació que les regula i fer una comparativa amb la legislació mercantil tradicional. A partir d'aquí, avalúo si tots els beneficis que es concedeixen a aquest tipus de societat estan realment reforçats amb una seguretat jurídica.

Per exemple —sempre utilitzo el mateix cas—: quan una societat s'ha d'inscriure en el RM, una societat convencional triga uns 15 dies. En canvi, una empresa emergent, si utilitza els estatuts tipus (uns estatuts publicats per l'administració o el mateix registre), la inscripció es pot fer en només 6 hores.

El meu professor m'ha suggerit que seria molt interessant incloure una definició pròpia d'empresa emergent, ja que és un tema encara en desenvolupament i permet fer aportacions personals. Considera que seria molt enriquidor incorporar aquest tipus de contribució.

Ara bé, et seré sincer. A la pràctica, no tinc gaire clar què és exactament una empresa emergent. He llegit la legislació, he consultat com funcionen, he llegit definicions, llibres, articles escrits per experts... però m'agradaria saber directament què és per a algú que n'ha tingut una experiència directa, que hi ha treballat o que en gestiona una. Per així fer-ne una definició basada en la realitat pràctica.

Per tant, en primer lloc: et podries presentar una mica? Bueno, sóc l'Albert Pompidó Pujol, em vaig graduar en el grau d'Administració i Direcció d'Empreses (ADE) i Gestió de la Innovació al TecnoCampus. I actualment, ocupo el càrrec de

Business Development Manager a SUTRAN TECHNOLOGY, i apart també he iniciat un projecte de roba de tenis.

La teva empresa de roba de tenis, creus que es podria considerar una startup o empresa emergent?

—Si et soc sincer, no sé si la meva empresa es podria considerar una startup. Però conec gent propera, companys i estudiants que n'han creat. Jo mateix, l'any 2021, vaig crear una mena de mini startup, encara que en fase de preincubadora, així que potser ni es podia considerar com a tal.

Pel teu punt de vista, com definiries una empresa emergent?

—Jo definiria una startup, o empresa emergent, com una empresa que encara no ha validat la seva idea de negoci al mercat, és a dir, no sap si funcionarà o no. Sol estar formada per un equip molt reduït de persones, amb l'objectiu de validar aquesta idea inicial.

D'acord. Llavors, creus que una de les essències d'una empresa emergent és el fet que sigui emergent i que tingui un equip petit?

—Sí, i també que no tingui la idea validada, és a dir, que el seu producte o servei encara no hagi estat contrastat amb el mercat. Una startuup és com el procés de provar si un producte funciona o no.

Quan es posa al mercat i es comprova que funciona —per exemple, té ingressos recurrents i mostra un creixement exponencial—, en aquell moment jo ja no ho consideraria una startup. A més, en aquesta fase, l'equip ja sol ser molt més gran. A partir d'aquest punt, la idea ja està consolidada i es pot considerar una empresa en sentit complet.

Aleshores, per a tu una empresa emergent no és el mateix que una societat consolidada, oi?

—Exacte. Una societat anònima o limitada tradicional no equival a una startup. És més, podria dir-te que una empresa emergent té la voluntat de convertir-se en una societat limitada o anònima, és com un pas més en la creació d'una empresa.

Et posaré un exemple que se'm va acudir l'altre dia, quan vaig enviar les preguntes. Per exemple, Polo Ralph Lauren. Jo crec que és una empresa consolidada dins el sector tèxtil, un mercat on fa anys que opera de manera sòlida. En canvi, Nude Project, tot i que ara ha tingut un creixement molt ràpid i exponencial, encara no està plenament consolidada al mercat. Potser d'aquí a 10 o 15 anys ha desaparegut, com va passar amb una altra marca d'aquí Mataró, Rams 23, no sé si et sona.

—Em sona una mica, però no gaire...

Doncs aquesta marca també va tenir una presència molt forta durant uns cinc anys, era molt visible, com ara passa amb altres marques com Niño, per exemple. Aquest tipus de marques tenen un creixement ràpid, però arriba un punt en què no poden sostenir-lo.

No són marques tan consolidades com Nike, que ja tenen una estructura sòlida i una llarga trajectòria.

Tu has tingut contacte directe amb aquest món, oi? Vas provar de tirar endavant una idea l'any 2021, i coneixes gent que actualment hi està implicada. Ho feies amb suport universitari? Tenies alguna institució darrere que et recolzava, com la universitat o alguna entitat pública?

—Sí, correcte.

Ara estic desenvolupant la marca Arroba, que és un projecte independent, però en aquell moment vaig crear una startup relacionada amb la reutilització de residus. Et poso en context: hi ha moltes empreses, com corredories d'assegurances, que generen una gran quantitat de documents confidencials, i per destruir-los han de pagar a empreses especialitzades. Això pot suposar una despesa important.

Llavors vaig pensar: i si aquests residus, quan no són confidencials, poguessin ser útils per a altres empreses? La meua idea era crear una plataforma web que connectés empreses que generen residus amb altres que els poguessin aprofitar, de manera que en lloc de pagar per desfer-se'n, d'algú els comprés. Aquesta iniciativa va tenir molt de suport de Tecnocampus, que és on estudiava en aquell moment.

Al costat del Tecnocampus hi ha la Preincubadora, que em va cedir un espai i em va donar molt suport.

Però el principal problema va ser trobar un equip compromès. Al principi érem amics i semblava que tots hi estem implicats, però quan el projecte va començar a agafar seriositat, alguns no estaven disposats a continuar. I per això, finalment, vaig haver d'abandonar la idea.

Llavors, Tecnocampus... és una iniciativa pública? És a dir, hi ha alguna administració que us dona suport, com per exemple oferir espais, recursos, assessorament...? Com funciona exactament? Vosaltres com a emprenedors apliqueu la vostra idea, però hi ha algú darrere que gestiona tota la part legal i us guia en els tràmits? O us encarregueu vosaltres mateixos?

—Correcte. No, es fan càrrec ells de tot al principi. I crec que el projecte està subvencionat per la Diputació de Barcelona.

Està subvencionat i, tot i que alguns tràmits els has de fer tu mateix, t'ho posen molt fàcil. Et diuen exactament què has de fer, com fer-ho, on entrar, quins formularis omplir... És a dir, et deixen el camí molt clar i accessible.

—Ara m'agradaria centrar-me una estona en el concepte d'ecosistema. És a dir, com d'important és que les empreses emergents estiguin concentrades en un mateix espai, com una incubadora?

Per mi, és molt important. Et poso un exemple: marques com Nude, twoJeys o Scaffers, totes van començar com a startups. Ara mateix, si vas pel centre de Barcelona, veuràs que tenen les botigues una al costat de l'altra. Això vol dir que, d'alguna manera, han mantingut aquest fil conductor d'ecosistema, de xarxa, de col·laboració.

Una startup pot créixer de manera aïllada, però jo crec que és molt difícil. Necessites tenir un molt bon equip, molts recursos, i gent molt preparada al teu costat. I tot i així, és un risc.

Per això, estar en un ecosistema és molt recomanable. Encara que no sigui imprescindible, jo ho recomanaria al 100%, perquè hi ha molta sinergia. Trobes gent que porta tres mesos, altres que fa tres anys que hi són, i tens una pluja d'idees constant.

Et diuen: “Jo et recomano això”, o “Conec aquest inversor”, o “Jo tinc aquest mentor”. I així es crea una xarxa molt potent. Jo, per exemple, ho vaig notar molt a Tecnocampus: tothom ajudava tothom. No hi havia rivalitat, perquè és molt

difícil que dues startups competeixin exactament pel mateix nínxol o producte. I per això, tothom col·labora.

—O sigui, hi ha un ambient de col·laboració més que de competència.

Exacte. I a més, és una col·laboració sense cap interès personal, només pel fet d'ajudar.

Perquè al final, tothom ha estat en el teu lloc. Tothom ha començat. I això crea una empatia molt gran. Jo crec que això aparta la competitivitat i afavoreix molt el creixement compartit.

—I tot i això, entenc que també hi ha moments de competència, no?

Sí, clar. Hi ha competicions de subvencions, premis, ajudes... A Tecnocampus, per exemple, hi ha convocatòries on la millor idea guanya 3.000 €, i el segon premi és de 1.500 €. Però ni així es trenca l'esperit de col·laboració. Tot i competir, la gent s'ajuda igualment. És una cosa molt bonica i molt positiva.

—Has comentat que una de les característiques importants de les startups és que solen tenir un equip petit. Creus que aquesta mida reduïda es compensa amb la col·laboració amb altres empreses de l'ecosistema?

Sí, absolutament. El fet de tenir un equip reduït es compensa molt quan estàs dins d'un ecosistema com el Tecnocampus, que et dona suport institucional, com ara advocats, recursos, coneixements i fins i tot ajudes econòmiques.

Per exemple, a mi em van apuntar a un concurs impulsat per Pau Gasol. Hi participaven cent empreses i els 10 finalistes tenien un mes de suport. Et faciliten molt les coses.

Quan tens aquest entorn, pots sobreviure sent dues o tres persones. Si no el tinguessis, hauries de tenir un equip molt més gran, i molts més diners.

—I pel que fa a la creativitat, és millor tenir un equip gran per generar idees o un equip petit com el que descrius?

Jo aquí ho separaria. La creativitat no sempre surt d'un equip gran, pot venir d'un moment espontani. L'empresa que vaig crear el 2021, que connectava generadors de residus amb empreses que els podien reutilitzar, va sorgir un dia sopant amb el meu germà. També, quan treballava amb la meua nova marca, pregunto a tothom: mai saps d'on sortirà una idea brillant.

Ara bé, per desenvolupar tecnològicament una idea, sí que necessites un equip amb rols definits. Un amic meu, per exemple, està creant una xarxa social relacionada amb restaurants. Ell és més comercial, i ha buscat un soci més tècnic. Això és important: tenir algú que estigui disposat a implicar-se totalment. Si passa alguna cosa a les tres de la matinada, necessites algú que realment s'ho prengui com a seu, no com algú que cobra un sou base.

—Llavors, entenc que començar amb un equip petit pot ser més avantatjós.

Exacte. Un equip petit i compromès és millor que un equip gran i dispers. Amb una empresa que tot just comença, tenir 10 persones és inviable. No pots assignar funcions clares i acabar duplicant esforços. És més eficient començar reduït.

Ara bé, si tens suport institucional darrere, com el Tecnocampus, tens seguretat jurídica, assessorament i accés a concursos. Però si no tens aquest suport, sempre pots recórrer a les anomenades "3Fs": Friends, Fools and Family —amics, tontos i família—. Un amic meu va començar així, amb 800 €, després de fer una petita presentació entre amics i familiars.

—És imprescindible tenir una institució darrere per aconseguir finançament?

No del tot. És més fàcil amb una institució, però no és imprescindible. El procés normal és començar amb les 3Fs, i si el projecte és escalable, anar buscant inversors privats.

Ara, també et dic: aconseguir inversió no és tan difícil com sembla. Cada vegada hi ha més gent que vol invertir en startups. Està de moda i hi ha avantatges fiscals importants.

—Llavors, per què dius que no és tan fàcil a vegades?

El problema és quan les empreses demanen més del que realment necessiten. Per exemple, necessiten 30.000 €, però en demanen 100.000. Fan servir els 30.000 per la idea i la resta ho gasten malament. Això genera desconfiança als inversors, i dificulta futures rondes de finançament.

—Per tant, cal tenir una estratègia molt clara.

Exacte. Jo recomano buscar inversors en el teu sector específic. Si fas una startup de salut, ves a farmacèutiques. No et desviïs.

I sobretot, has de saber vendre. Estàs venent una idea, no un producte tangible. Pots estimar que guanyaràs un milió d'euros, però és només una projecció. I al final, qui decideix el valor de la idea és el mercat.

Hi ha productes que semblen brillants i no funcionen. I d'altres que semblen absurds i triomfen perquè és el que vol la gent. Per això, a vegades l'inversor no aposta tant per la idea, sinó per la persona. En una startup, el més important és que confiïn en tu, no només en la proposta. Perquè també, una startup dona molts

tombs. És a dir, comences per un lloc, després fas marxa enrere i tornes a començar. No és un camí lineal. Vas modificant constantment.

Llavors, al final, la gent que inverteix en una startup ho fa per l'equip. Hi ha una relació de confiança entre l'inversor i l'equip. És una relació molt personal. De fet, moltes vegades l'inversor també hi intervé perquè és especialista en alguna àrea concreta.

— Normalment, els inversors hi entenen del sector?

Sí, tot i que no sempre. A vegades només hi posen diners. Però cal ser realistes.

— Tu, quan vas acabar la carrera, com et veies?

Jo, quan vaig sortir de la carrera, no tenia ni idea de res. Tenia només l'actitud i les ganes. Però clar, si tinc algú que m'hi posa diners i que porta, per exemple, 40 anys en el sector farmacèutic (posem el cas de la diabetis), doncs és una altra història. Un amic meu, per exemple, té una startup amb quatre socis, i un d'ells és doctor especialitzat en diabetis. Això és molt potent, en tots els sentits: per contactes, per experiència, per coneixement...

— O sigui que al final el coneixement i els contactes valen més que els diners?

Sí, totalment. A la llarga, els contactes i el coneixement són molt més valuosos que els diners. Els diners, al final, acaben sortint d'una manera o altra. Però l'experiència i les connexions costen molt d'obtenir i tenen molt de valor.

— Coneixes algun cas real de empresa emergent que hagi triomfat i que actualment sigui la feina principal dels seus fundadors?

Sí, et posaré dos exemples. Un noi que va fer ADE en anglès a la meua promoció va crear una aplicació que es diu RAND. Tu hi poses diners i ells els inverteixen amb risc molt baix. Tenen dues modalitats de compte: una que retribueix els diners com si fos un banc i una altra on, cada divendres, fan un sorteig de premis (per exemple, 250 €, o cinc premis de 50 €, depenent del volum de diners de la setmana). Aquesta startup està força consolidada. De fet, aquest noi va sortir a la llista Forbes “30 under 30” amb només 22 o 23 anys. Ara es dedica completament a això. Després conec un altre cas, d’un professor meu que tenia una empresa d’alarmes. El model era pagar una petita quota mensual, sense permanència, i podies portar l’alarma on volguessis. Per exemple, si te n’anaves de viatge i no confiaves gaire en l’hotel, podies instal·lar-hi l’alarma. Era una idea molt bona i portaven ja 3 o 4 anys amb l’empresa funcionant. Tenien oficina al Tecnocampus, un equip de 6 o 7 persones... però fa un parell d’anys van haver de tancar.

— Tot i tenir una bona idea?

Sí, exacte. La idea era bona, però si no aconsegueixes inversió, has de tancar igualment.

Si fas una ronda i aconsegueixes 100.000 €, aguantes un any. Però si al cap d’un any no trobes més inversió, has de tancar, encara que el producte sigui molt bo.

— Això és dur. I el cas de la empresa emergent dedicada a la diabetis?

També es dediquen completament a això. Potser no tenen sou, però ja fa dos anys que s’hi dediquen de ple.

— Algún company de classe em deia que de 30 empreses emergents o startups, només en triomfa una. Ho veus així?

Sí, totalment. El 99% fracassen. I d’aquest 1% que sobreviu, moltes acaben

marxant als Estats Units, perquè allà hi ha més inversió, més ecosistema i més especialització.

— Al final, creus que tot l'esforç que es posa en una empresa emergent compensa? A nivell legal, sobretot.

Totalment d'acord amb el que insinues. Al principi està bé, perquè la legislació afavoreix una mica les startups, però quan l'empresa ja comença a estar consolidada, aquí a Espanya es fa molt difícil continuar. Sembla que el sistema va en contra de la gent que vol invertir. Jo mateix ho he pensat més d'un cop: "Potser me'n vaig fora."

— On creus que es donen més facilitats?

Aquí a Barcelona sí que hi ha un cert suport per emprendre, però un cop tens l'empresa en marxa, és molt difícil mantenir-la. Als Estats Units, per exemple, tens accés a inversors més grans, a més eines i a ecosistemes més potents. Per això molta gent acaba marxant. I no només als Estats Units: també a llocs com Andorra o Irlanda, on la fiscalitat és molt més favorable.

— Creus que la mentalitat emprenedora ja preveu vendre l'empresa més endavant?

Sí. Molta gent monta una startup amb la idea de fer-la créixer i vendre-la quan abans millor. Potser et quedes dins de l'empresa, perquè és com el teu projecte personal, però l'objectiu és vendre-la a una empresa més gran o a un fons d'inversió. Per exemple, si jo faig una marca de roba i en dos anys algú me la vol comprar, la venc. A vegades no la pots vendre tan aviat com voldries, i has d'aguantar tres, quatre o cinc anys més fins que estigui ben consolidada i la seva valoració sigui més alta.

— Però en general, costa molt que una empresa emergent es converteixi en una gran empresa, no?

Sí, molt. La majoria no ho aconsegueixen mai. A no ser que el mercat sigui exclusivament espanyol (i llavors tinguis sentit de quedar-te aquí), la tendència és traslladar la seu a fora. Les empreses acaben marxant perquè la situació aquí és insostenible per a una empresa que ja no és “startup” però encara no és una multinacional.

— Irlanda és un bon exemple, oi?

Sí, a Irlanda hi ha Google, però també hi ha startups creades des de dins. És com entrar en un ecosistema molt més desenvolupat, amb gent del teu sector i moltes més oportunitats.

Això és un gran avantatge.

— En resum, l'objectiu és crear, créixer i vendre.

Exacte. I quedar-te dins de l'empresa, sí, però ja no com a propietari únic, sinó com a director o responsable dins del nou organigrama. Perquè transformar una startup en una gran corporació és gairebé impensable.

— Bueno doncs, jo no tinc més preguntes! Moltíssimes gràcies Albert per dedicar una estona i que sàpigues que la teva experiència i coneixement que m'has compartit avui em permet entendre millor el que son les empreses emergents.

— De res! Qualsevol cosa em diu i podem tornar-ne a parlar.

