

## LEGAL



POR A. VIGIL HOCHLEITNER

El pasado agosto, la plataforma Factoo recibió un fuerte revés legal. El Ministerio de Empleo le arrebató la condición de cooperativa de trabajo asociado, que le permitía ofrecer a sus clientes la posibilidad de facturar como autónomos sin necesidad de darse de alta como tales. La inspección concluyó que la entidad, que ha tenido en alta a más de 5.000 afiliados distintos, "no realizaba actividad cooperativizada alguna", y que los simulados socios trabajadores son, en general, profesionales por cuenta propia dedicados a cualquier actividad. Tras la decisión administrativa, la *startup* continúa operando y se prepara para la batalla legal. Sin embargo, este obstáculo jurídico daña en gran medida el modelo de negocio de esta y de otras empresas similares que aprovecharon el mismo resque legal.

Hay muchos ejemplos de emprendedores que han visto frustrado su proyecto por no adecuarlo al marco normativo. Más allá de los conocidos casos de economía colaborativa, en los que empresas como AirBnB y Uber se juegan su viabilidad en decisiones administrativas y en los tribunales —la no renovación de la licencia de operación de esta última empresa en Londres es un ejemplo—, muchas otras iniciativas afrontan grandes retos legales.

Según explica Fernando Fernández-Miranda, abogado de PwC, "es importante que las empresas que pongan en marcha modelos de negocio disruptivos que modifiquen un determinado *statu quo* económico conozcan el marco normativo que regula su actividad y estén preparadas para que este pueda ser modificado, impactando directamente en su negocio, más si cabe si se trata de sectores regulados".

Alejandro Touriño, socio del despacho Ecija, apunta que muchas veces hay un proyecto atractivo de entrada, pero que no tiene viabilidad jurídica. De hecho, asegura que es muy habitual que los inversores se echen atrás por esta causa y antes de poner su dinero suelen pedir asesoramiento legal para saber si la *startup* en la que se plantean invertir cumple los requisitos legales necesarios.

Además, considera que hay toda una serie de modelos de negocio expuestos actualmente a una situación de riesgo en España. Pone el ejemplo del sector de las *fin-tech* (servicios financieros *online*), donde "en algunas ocasiones se obvia cualquier tipo de paraguas legal, con modelos de negocio basados en criptomonedas o el uso de *blockchain*, que podrían encausarse dentro del marco legal pero que, sin embargo, no cuentan con una buena planificación y acaban convirtiéndose en insostenibles jurídicamente". También menciona los *marketplaces* o plataformas que ponen en contacto la oferta y la demanda de servicios. Cree que, en función del rol que asume la plataforma, si no se esta-

## 'START-UPS' QUE TROPIEZAN CON LA LEY

La viabilidad de nuevos modelos de negocio amenaza con verse frustrada por una mala planificación jurídica



La llegada de una nueva regulación o el cambio de la existente puede ser mortal para la empresa. GETTY

blece una base jurídica adecuada pueden convertirse en agencias de trabajo temporal encubiertas.

El abogado David Miranda, socio de Osborne Clarke, menciona el caso de Eslife, una plataforma de servicios de limpieza a domicilio que ponía en contacto la oferta dispersa de empleados de hogar con particulares. La *start-up*, que llegó a recaudar un millón de euros, tuvo que cerrar tras una inspección de Trabajo al considerarse que los trabajadores eran falsos autónomos. Algo parecido le ha pasado a Uber en Estados Unidos con algunos conductores.

### Mal uso de los datos

Por otra parte, Miranda recuerda el caso de Lolabits, que ofrecía un servicio de almacenamiento de archivos en la nube y tuvo que cerrar por usar *cookies* (archivos que recopilan información) sin el consentimiento informado de los usuarios. La Agencia Española de Protección de Datos le impuso la

### UN BUEN CONSEJO

#### Esmero en los pactos entre socios

Un tema clave en el que coinciden todos los expertos consultados es en la necesidad de esmerarse en los pactos entre socios. "Disponer de un contrato que regule el funcionamiento de la empresa y el comportamiento de los socios ante determinadas circunstancias resulta imprescindible para poder afrontar situaciones a las que la *startup* seguramente se enfrentará una vez comience su andadura", explica Fernando Fernández-Miranda,

de PwC. En este sentido, David Miranda, de Osborne Clarke, señala que ha habido *startups* que han fracasado precisamente por no tener bien atado el pacto de socios.

Es el caso de Wazypark, una aplicación para conseguir aparcamiento que está actualmente por enfrentamientos internos. O Syderis Technologies, una *spin-off* de la Universidad de Sevilla que desarrolló una mesa multitáctil y que ha acabado en concurso por desacuerdos entre los socios y problemas en la gestión interna.

primera multa por piratería a una web. Y hay otros más graves, como el de Zed Worldwide, de los hermanos Pérez Dolset, creadores del videojuego *Commandos*, que ha pasado de ser una de las *startups* de mayor éxito a encontrarse en proceso de liquidación por un gran fraude relacionado con la concesión supuestamente irregular de créditos blandos a la compañía por parte del Gobierno.

También la llegada de nueva regulación puede ser mortal para la viabilidad de las *startups*. Así pasó, por ejemplo, con el *crowdfunding*. Según explica Joaquín Muñoz, abogado de Ontier, la ley de 2015 que establecía un marco normativo en este terreno hizo que muchos modelos de negocio se quedaran por el camino al tener que adecuarse a ella. La regulación ha servido de freno a la selección natural de proyectos, sobreviviendo sólo aquellos que tienen suficiente músculo económico y profesional para llevar a cabo la actividad de manera profesionalizada.

Hay proyectos, especialmente en el sector financiero, expuestos a riesgos

Muchas ideas que parecen viables ignoran el marco normativo y acaban fracasando

Otro ejemplo es el juego *online*. Muñoz explica que, cuando entró en vigor la Ley del Juego, muchas de las empresas que habían estado operando tuvieron que cerrar, ya que no podían hacer frente a las condiciones tanto técnicas como de viabilidad económica impuestas por la normativa. Afectó principalmente a emprendedores que proponían modelos de negocio basados en juegos sociales entre usuarios (pórras, ligas fantásticas, apuestas directas, etcétera) y cuyo margen de beneficio por apuesta era muy bajo. Sin embargo, la ley propició que otras empresas con experiencia en juego presencial, incluso grandes grupos editoriales, invirtieran en este sector.

Teniendo en cuenta que muchas *start-ups* se basan en el desarrollo de tecnología, una cuestión clave es proteger el *software*. Fernández-Miranda explica que es habitual encontrarse con situaciones en las que uno de los socios de la empresa es realmente el único desarrollador del *software* sobre el que pivota todo el negocio de la empresa. Considera que resulta esencial regular contractualmente la aportación de los derechos de propiedad intelectual sobre el mismo a la empresa, para que potenciales conflictos entre los socios o salidas no afecten a la propiedad de esos derechos por parte de la compañía.