



Opinión **Emprender con propósito: ¿la economía social como vía real o como nicho regulado?**

A propósito de la Ley 1/2026, de 8 de abril, integral de impulso de la economía social

La **Ley 1/2026** sitúa a la economía social en el centro del discurso económico, no como complemento, sino como **modelo empresarial con identidad propia**. Cooperativas, sociedades laborales, mutualidades o empresas de inserción dejan de ser figuras periféricas para convertirse en instrumentos explícitos de política económica.

La norma plantea una pregunta de fondo que trasciende lo jurídico: **¿puede la economía social convertirse en una vía real para emprender en España o seguirá siendo un espacio limitado a determinados perfiles y sectores?**

Un cambio de enfoque: del emprendimiento individual al colectivo

Durante años, el emprendimiento en España se ha asociado a la iniciativa individual, al autónomo o a la startup tecnológica. La Ley 1/2026 introduce un matiz relevante: **emprender también puede ser un proceso colectivo**, donde la propiedad, la gestión y los beneficios se distribuyen de forma diferente. Este enfoque no es nuevo, pero sí adquiere ahora un respaldo normativo más sólido. La ley apuesta por modelos donde el objetivo no es solo el beneficio económico, sino también **el impacto social, la estabilidad del empleo y la cohesión territorial**.

Ventajas reales: estabilidad y arraigo

Uno de los argumentos más sólidos a favor de la economía social es su capacidad para generar **proyectos más estables y menos deslocalizables**. Las cooperativas, por ejemplo, suelen estar vinculadas al territorio, reinvierten beneficios y mantienen una lógica de crecimiento más prudente. En un contexto donde muchas iniciativas empresariales fracasan en los primeros años, este modelo ofrece una alternativa basada en **resiliencia y continuidad**. Para determinados perfiles —emprendimiento rural, economía de cuidados, servicios locales— puede ser no solo viable, sino especialmente adecuado.

El obstáculo cultural: emprender sigue siendo individual

A pesar del impulso normativo, el principal freno no es jurídico, sino **cultural**. El emprendimiento en España sigue percibiéndose como una iniciativa personal, donde el control, la toma de decisiones y el riesgo recaen en una sola figura. La economía social, en cambio, exige **consenso, gobernanza compartida y procesos más deliberativos**, lo que no siempre encaja con la mentalidad empresarial dominante.



La ley puede facilitar el marco, pero cambiar la cultura requiere tiempo y experiencia acumulada.

Burocracia y complejidad: un problema persistente

Aunque la Ley 1/2026 introduce medidas de simplificación y apoyo, la creación y gestión de entidades de economía social sigue siendo, en muchos casos, **más compleja que la de una empresa mercantil tradicional**.

Estatutos específicos, órganos de gobierno más elaborados, requisitos de participación y control interno añaden capas que pueden disuadir a emprendedores que buscan rapidez y flexibilidad. Aquí aparece una tensión clara: el modelo es más garantista, pero también **menos ágil en su puesta en marcha**.

Financiación: el punto crítico

Como en otras formas de emprendimiento, el acceso a financiación sigue siendo un elemento determinante. La ley refuerza instrumentos de apoyo, líneas específicas y reconocimiento institucional, pero la realidad es que muchas entidades de economía social continúan enfrentándose a dificultades para acceder a capital, especialmente en fases iniciales. El modelo, al priorizar la estabilidad sobre la rentabilidad inmediata, no siempre encaja con los criterios tradicionales de financiación privada. Sin resolver este punto, el impulso normativo corre el riesgo de quedarse en **potencial no desplegado**.

¿Un modelo para todos o para casos concretos?

La Ley 1/2026 parece apostar por ampliar el alcance de la economía social, pero la pregunta clave es si puede convertirse en un modelo generalizado de emprendimiento. Probablemente no. Hay sectores —tecnológicos, altamente competitivos o intensivos en capital— donde la flexibilidad y rapidez de la empresa tradicional siguen siendo determinantes. Pero sí puede consolidarse como una **alternativa sólida en ámbitos donde el valor social y la estabilidad pesan más que el crecimiento acelerado**.

El papel de las administraciones: impulso o dependencia

La ley otorga a las administraciones un papel relevante en el fomento de la economía social: ayudas, contratación pública, incentivos. Esto puede ser positivo, pero también plantea un riesgo: que parte del sector dependa excesivamente del apoyo público y no desarrolle **autonomía económica suficiente**. El equilibrio entre impulso institucional y viabilidad real será clave para evitar que el modelo quede limitado a entornos subvencionados.

Una oportunidad que exige realismo



La **Ley 1/2026** abre una vía interesante para diversificar el emprendimiento en España y reconocer modelos empresariales que combinan rentabilidad y función social.

No sustituye al emprendimiento tradicional, pero sí lo complementa y, en determinados contextos, lo mejora.

Emprender en la economía social no será la opción mayoritaria, pero puede ser una **opción más sólida y sostenible** para muchos proyectos.

El reto no está solo en la norma, sino en su aplicación: simplificar, financiar, formar y, sobre todo, **demostrar con casos reales que este modelo funciona**. Porque en emprendimiento, más que las leyes, lo que convence son los resultados.