

## OBSERVACIONES DE CEOE A LA CONSULTA PÚBLICA PREVIA A LA ELABORACIÓN DEL TEXTO DEL ANTEPROYECTO DE LEY DE FOMENTO DEL ECOSISTEMA DE STARTUPS

El presente documento recoge las observaciones de carácter general en relación con la Consulta pública previa a la elaboración del texto del anteproyecto de Ley de fomento del ecosistema de Startups, en virtud del artículo 26.2 de la Ley 50/1997, de 27 de noviembre.

### Comentarios Generales:

Vivimos en tiempos complejos, en los que más que nunca resulta clave repensar el modelo de España, y que éste sea impulsado por consenso por una amplia mayoría de la sociedad. Y en este contexto, una de las claves de nuestro futuro pasa por la transformación de nuestro modelo productivo, en el que los emprendedores deben jugar un papel clave.

Esta Estrategia de Nación Emprendedora debe buscar una mejora tangible de la sociedad y de los principales indicadores económicos del país, concretar y ejemplificar lo que una colaboración público-privada puede llegar a conseguir. El impacto que produce una economía startup en términos de empleo de calidad, generación de riqueza y potenciación de todas las capas productivas de la sociedad, desde la gran empresa hasta las pymes, es enorme.

No faltan referentes internacionales, desde las políticas adoptadas por Reino Unido para potenciar su ecosistema hasta las estrategias de Startup Nation de Israel, todos ellos ponen de manifiesto un punto común: si un gobierno decide apostar de forma clara y sin ambages por el ecosistema startup, el impacto en la sociedad puede ser masivo.

Pero no se parte en absoluto de cero, ya que el ecosistema startup de España no sólo no para de crecer, sino que actualmente es uno de los referentes europeos, con 2 ciudades españolas entre el TOP 10 de hubs de emprendimiento de Europa, y con un volumen de inversión que se ha multiplicado por 10 en los últimos 7 años.

Sin embargo, para conseguir dar el siguiente salto cualitativo y poder estar en los primeros puestos debemos ser mucho más ambiciosos, y empujar una serie de medidas capaces de generar una transformación horizontal en toda la sociedad. Para ello es crítico no sólo seguir impulsando y facilitando la creación de startups de alto potencial, sino ayudando a que éstas sean capaces de dar el siguiente salto a convertirse en scaleups.

Para ello es imprescindible implementar no sólo medidas de ámbito fiscal, laboral y organizativo, sino ir más allá y trabajar a nivel cultural, potenciando la figura de los emprendedores como modelo de comportamiento y trabajar intensamente en la formación y potenciación del talento STEM en España.

## Comentarios particulares sobre las cuestiones planteadas en la consulta:

### ***Delimitación conceptual de las «startups».***

***¿Cómo considera que se deben definir los requisitos organizativos, laborales, técnicos y de inversión, que habrá de cumplir una sociedad de capital para ser considerada una «startup»?***

Resulta complicado definir una startup en función de lo que es, dado que precisamente se caracteriza por una serie de elementos que varían con el tiempo, aunque existen una serie de elementos comunes:

- Reciente creación. Antigüedad inferior a 5 -7 años
- Con un producto innovador de base tecnológica o de ingeniería (su objeto el desarrollo de un producto tecnológico, físico o no, en el que aplica nuevas tecnologías como Cloud, inteligencia artificial, Blockchain, etc.), o con un modelo de negocio disruptivo
- Operando o en busca de un modelo de negocio escalable con alto potencial de crecimiento en un plazo de 5-7 años

Estos requisitos varían cuando se pasa a hablar de scaleups, por ejemplo:

- El % de capital en manos de los fundadores puede haber bajado, y situarse por debajo del 50% (aunque siempre por encima del 20%)
- Antigüedad inferior a 10 años

Un aspecto que es preciso puntualizar es que no debería ser determinante el hecho de que sea lanzada por un “emprendedor”, ya que, por ejemplo, puede ser una spin-off.

Además, se entiende que no es necesario considerar que la actividad que lleven a cabo estas entidades innovadoras vaya a tener un impacto material en el sector correspondiente. Por otro lado, en su categorización como startup, hay que valorar no tanto que tengan una elevada capacidad real de rápido crecimiento sino que:

- i) éste, junto con la escalabilidad sean los objetivos principales y justificados de su modelo de negocio
- ii) los riesgos intrínsecos asociados a su propia novedosa actividad,
- iii) que operen con costes mínimos y
- iv) que estén en constante evolución.

Sin perjuicio de lo indicado anteriormente, se podría tratar de concretar esta definición para startups como sociedades que cumplan los requisitos que se indican a continuación:

- **Años de vida:** de manera general, **máximo 5 años desde constitución o desde inicio de la actividad en caso de que sea posterior a la constitución.** En el caso de entidades del **sector Biotech**, en base a las condiciones particulares de este sector, cabría entender una vida de **máximo 10 años o para startups del sector industrial/energía de 7 años.**
- **Tamaño de empresa:** **micro y pequeña empresa según las definiciones aceptas a nivel europeo** (Recomendación 2003/361/CE de la Comisión, de 6 de mayo, sobre la definición de microempresas, pequeñas y medianas empresas). En el momento que haya un cambio a mediana/gran empresa, perdería la consideración de startup (para que se confirme el cambio se sigue normativa europea en la que deben darse las condiciones durante 2

ejercicios seguidos antes de cambiar de categoría). Como excepción a la norma: en el caso de que la empresa esté participada por medianas o grandes empresas hasta como máximo el 49%, se mantendrá la consideración de startup independientemente de que el tamaño de empresa de la startup pase a ser mediana o grande por las características que le confiere su composición accionarial.

- **Plantilla: máximo de 50 UTAs** (unidades de trabajo anual) directas con la startup (no se tiene en cuenta en este requisito las características de los accionistas).
- **Composición accionarial: Los fundadores deben tener el control de la empresa** (bien por mayoría de accionariado o bien por ostentar cargos de control del órgano de administración, en ningún caso los órganos de control del órgano de administración podrán ser terceros no fundadores), de forma que se garantice que la toma de decisiones de la empresa recaiga en los fundadores.

Es posible la participación de medianas y grandes empresas con el límite máximo del 49% del accionariado global, de forma que estas entidades puedan inyectar suficiente capital y dotar de conocimientos y/o infraestructura para que los emprendedores desarrollen su proyecto con mayor alcance y garantías, pero no podrían por sí solas decidir nada.

- **Emprendedores y dedicación al proyecto:** se considerarán emprendedores a aquellos socios fundadores de la empresa con **dedicación completa** y directa en la dirección diaria de la empresa, ya sea a nivel general, técnico, organizativo o comercial. **Su participación accionarial debe ser como mínimo del 10%** (participaciones inferiores no serán considerados emprendedores) y puede participar o bien de forma directa como persona física o bien como persona jurídica siempre que posean el 100% de dicha persona jurídica.

Los socios fundadores que no estén involucrados en el día a día de la empresa, independientemente de que puedan aportar conocimientos a la misma, no tendrán consideración de emprendedores sino que serán inversores privados que pueden participar en el comité científico/técnico de la empresa, ser asesores, proveedores de conocimiento, etc.

- **Empresas de base tecnológica:** una startup debe ser una empresa de base tecnológica. Esto es, debe tener un dominio intensivo y aplicación sistemática del conocimiento científico y técnico para crear nuevos productos/procesos/servicios que puede introducir en el mercado. A diferencia de otro tipo de empresas que hacen uso elevado de tecnologías, en el caso de una startup la tecnología es la base de sus productos/procesos/servicios.
- **Innovación:** responden a las necesidades de mercado con alto nivel de innovación ya sea a nivel de **innovación tecnológica y/o de innovación en modelo de negocio**. Por innovación en modelo de negocio se considerarán aquellos modelos pioneros en su sector de actividad y que estén acompañados de un elevado nivel de especialización y uso de las tecnologías, aunque no exista una innovación de las tecnologías en sí misma; sobre todo en temas de gran impacto que pueden hacer escalar rápidamente.

**¿Cuál debería ser el medio de acreditación de cumplimiento de los citados requisitos con objeto de su reconocimiento por parte de las Administraciones públicas?.**

Como medio para acreditar el cumplimiento de los requisitos anteriores, se propone:

- **En general:** emisión de un sello startup por parte del Organismo competente (Ministerio de Economía y Empresa u organismo adscrito al mismo), similar al ya existente de Pyme Innovadora que emite el Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades. Debido a las necesidades de este tipo de empresas (startup) y la relevancia que tendría este sello, su emisión debería ser muy rápida, fijada en un máximo de un mes desde su solicitud, aplicando silencio administrativo positivo.
- **De manera específica,** y para trámites concretos y en ausencia de sello startup: validación por parte del Organismo correspondiente de los requisitos de startup, emitiendo dicho Organismo el sello startup tras la valoración; por ejemplo, al solicitar una ayuda que sea el Organismo que gestiona la ayuda el que valide la condición de startup y automáticamente emita sello startup.

Otros aspectos a considerar podrían ser:

- Formar parte de un programa de ayudas a startups de empresas del sector TIC.
- Formar parte de una aceleradora, incubadora, etc. reconocida (tal vez con el requisito de existir antes de la creación de la startup).
- Estar participada por algún Venture Capital o plataforma de financiación participativa reconocida por la CNMV, siempre que cumplan los requisitos de antigüedad, base tecnológica, etc.
- Antigüedad inferior a 5 años
- Residencia fiscal en España
- No cotizar en un mercado
- Menos de 50 empleados
- Si tiene subsidiarias, debe poseer >50%
- Si tiene subsidiarias, todos los requisitos aplican al grupo no sólo a la holding
- Menos de 300.000€ en activos

La documentación para estudiar y acreditar la consideración de startup estaría compuesta de:

- **Años de vida:** escritura de constitución o alta del IAE u otro documento oficial que acredite el inicio de la actividad de la empresa si éste ha sido posterior a la constitución.
- **Tamaño de empresa:** Cuentas anuales de empresa donde se puedan verificar condiciones de tamaño de empresa (volumen de negocio y balance) de los dos últimos ejercicios.
- **Plantilla:** Informe de seguridad social de media de personal de cada ejercicio o de plantilla a fecha de solicitud del sello.
- **Composición accionarial:** cuadro con detalle de la composición accionarial y tipología de accionistas, y escrituras que acrediten dicha estructura.
- **Emprendedores y dedicación al proyecto:** con el accionariado de la empresa se comprobará qué accionistas son socios fundadores y tiene más del 10% de participación siendo posibles emprendedores. En caso de que el emprendedor participe a través de una persona jurídica

deberá aportar las escrituras de dicha entidad en la que conste su participación del 100%. En cuanto a la dedicación y responsabilidad en la startup se comprobará mediante contrato laboral/mercantil entre la empresa y el emprendedor.

- **Empresa de base tecnológica e innovación:** deberá aportarse **al menos una** de las siguientes opciones:
  - **Acreditación de Spin-off académica**, por ejemplo, documento firmado por el rector de la universidad o director del centro de investigación conforme es una spin-off, conforme han sido creadas a partir de centros universitarios o institutos de investigación. En ellas participan empleados o miembros de la comunidad universitaria y pertenecen al sector público.
  - **Acreditación de una patente propia**, desarrollada por la empresa o emprendedores (no adquirida a terceros).
  - **Que cuente con una ayuda pública en la que ya se ha validado su condición de startup** en el mismo ejercicio (en tal caso realmente ya debería tener el *sello*).
  - **Que forme parte de una aceleradora o se encuentre incubada.**
- **Informe de una entidad externa acreditada:** podrían ser certificadoras acreditadas por ENAC, escuelas de negocio, ENISA, especialistas en innovación y modelos de mercado acreditados previamente para ello, que analizarían y verificarían: objetivo de empresa y confirmación de base tecnológica, modelo de negocio innovador o innovación tecnológica.

Dicho sello podría tener una **validez prorrogable hasta 5 años de manera general (7 años para startups del sector industrial/energía y 10 años para el caso de startups del sector Biotech)**, debiendo cada año renovarlo actualizando la documentación que corresponda.

***Con objeto de otorgar seguridad jurídica y ordenar la inversión, a su juicio:***

***¿cuáles deberían ser los requisitos, incluyendo de solvencia técnica y económica, que habrían de cumplir los agentes inversores privados o «business angels»?***

Para facilitar la canalización de ahorro de inversores privados en startups, no se considera conveniente incluir criterios estrictos de solvencia técnica o económica a los inversores. En su lugar, sería preferible que dichos criterios quedasen abiertos, tal como sucede en otros países como UK con el programa SEIS<sup>1</sup>. Sin embargo, sería recomendable que la persona dispusiera, o bien un patrimonio financiero o una renta anual a determinar y que fuera considerado activo, es decir que realizara un determinado número de operaciones anualmente o bianualmente.

Los criterios a incluir para inversores en el caso de un programa similar podrían ser:

- Debe ser una persona física, una sociedad en la que la persona física ostente una participación superior al 60% (sociedades vehículo, usadas habitualmente por Business Angels) o ser una sociedad que agrupe a inversores provenientes de una inversión realizada a través de una plataforma de Equity Crowdfunding.
- Debe haber pagado en efectivo por las acciones, no siendo aplicable la capitalización de facturas de servicios o similar, como acuerdos de inversión recíproca.

---

<sup>1</sup> <https://www.seis.co.uk/>

- Debe haber firmado (de forma manuscrita o digital) un documento en el que confirme que entiende los riesgos de invertir en startups.
- No puede ser empleado de la startup (en los 3 primeros años desde la fecha de inversión).
- No debe poseer más del 30% del capital de la empresa en los 3 primeros años (lo que incluye a familiares y socios comerciales).
- No debe recibir ninguna compensación en forma de salario, bonus o dividendos durante los 3 primeros años
- El valor de las acciones no puede ser variable en función de decisiones tomadas por la compañía.
- No puede haber acuerdo de recompra, ni disposiciones especiales de protección del inversor tales como cláusulas antidilución.
- No debe haber usado financiación pública para adquirirlas
- No deben existir acuerdos de inversión recíproca con otros fundadores de startups.

<p><b>¿identifica mejoras del marco regulatorio de la financiación participativa (Crowdfunding) que pudieran favorecer el desarrollo y escalado de las “start up”?</b></p>
--

Se entiende conveniente minimizar la regulación en torno al acceso al capital, facilitando de esta forma la creación de empresas. Hay otros mecanismos legales para controlar las sociedades de inversión.

De manera general, se identifican las siguientes mejoras:

- **Mejora de los incentivos fiscales a los inversores.**
- **Facilitar la inversión extranjera con procedimientos rápidos telemáticos** con el fin de vehicular todos los inversores en un mismo momento.
- **Mejorar el tratamiento fiscal de las ganancias patrimoniales que se producen en la venta de participaciones de startups (impuesto de salida) y las ‘Stock Options’.** Para ello se podrían adoptar programas como los británicos como el SEIS (*Seed Enterprise Investment Scheme*) y el EIS (*Enterprise Investment Scheme*).
- **Eliminar penalizaciones en caso de cancelación/amortización anticipada de un préstamo participativo.** Un claro caso es ENISA por ejemplo, que penaliza con altas comisiones de amortización anticipada. Cancelar deuda en una empresa que intenta crecer no puede estar sujeto a esta penalización extrema, al contrario, debería ser buena señal de que crece.
- Para algunos inversores (los extranjeros especialmente) el hecho de tener deuda pública es un inconveniente ya que desconocen la normativa de ayudas española, a qué está condicionado el préstamo y entienden que hay riesgo de no cumplimiento de condiciones que no les da confort. Facilitaría la entrada de inversores la **posibilidad de subrogar el préstamo público (actualmente no es posible en casi ningún caso) o bien la facilidad de amortización anticipada** con respuesta en firme del Ministerio y certificación final del proyecto con liberación de responsabilidades.
- **Más ayudas tipo Invest in Spain (subvenciones a fondo perdido para implantación de empresas de capital extranjero)** como un foco más amplio no sólo desarrollo de I+D sino también Innovación o desarrollo de negocio innovador (valoración más tipo ENISA), para incentivar inversiones extranjeras.

- **Habilitar mecanismo de co-inversión público-privada como se comenzará a aplicar en SME Instrument.** La administración reduciría el riesgo asociado a la concesión de subvenciones y los inversores acreditados tendrían acceso a un mayor portfolio de startups. Asimismo, se podría definir que los inversores no fuesen meros aportadores de capital, sino que también aportasen valor añadido a las startups para el desarrollo de su modelo de negocio <https://ec.europa.eu/eipp/desktop/en/index.html>

Por otro lado, aunque la actual regulación del Crowdfunding, plasmada en la Ley 5/2015, de 27 de abril, de fomento de la financiación empresarial fue un estupendo primer paso, se ha visto superada por el rápido avance del sector y por la realidad internacional, que cuenta con regulaciones más competitivas.

Las principales plataformas de equity Crowdfunding españolas (entre todas representan a más de 39.000 inversores), auspiciadas por AEFI (Asociación Española de Fintech e Insurtech) presentaron en 2018 el Informe “ Detección de barreras normativas y propuestas de modificación de la regulación del Crowdfunding establecida en el Título V de la Ley 5/2015 de Fomento de la Financiación Empresarial, relativo al régimen jurídico de las Plataformas de Financiación Participativa ” donde se comparaba la regulación Española con la de los principales países de Europa, y se recogían algunos de los puntos clave que requieren ser revisados:

- **VEHICULIZACIÓN:** Actualmente las Plataformas de Financiación Participativa (PFP) sólo pueden intermediar en la inversión directa de los inversores en la “SL promotora”, es decir, los inversores invierten directamente en la startup, y ésta obligada inversión directa es lesiva tanto para los intereses de los inversores, como para los de las startups que buscan financiación: para las startups hace enormemente complicada la gobernanza y puede inhibir su capacidad futura de financiarse (ya que pocos fondos de capital riesgo quieren compañías con más de 50 socios), y para los inversores genera problemas de gestión de sus participadas y dificulta la obtención de rentabilidad como consecuencia de los problemas de la startup para financiarse. Todo ello limita de forma muy importante la competitividad de las plataformas de Crowdfunding a nivel internacional, donde sí se permite el uso de vehículos de inversión.

Se propone, por tanto, permitir que las PFP puedan crear y agrupar a los inversores en una SL vehículo intermedia, cuyo objeto social y única actividad consista en ser tenedora de las participaciones de la startup (SL promotora). Esta sociedad vehículo (SPV) podría ser administrada por la PFP, pero cualquier decisión de ejercicio de derechos políticos o económicos de la SPV debería ser votada por sus socios de forma ágil.

Alternativamente, y siguiendo las mejores prácticas internacionales, se sugiere la creación de una figura jurídica que pueda vehicular todas las operaciones y utilizarse como representante de los inversores, con un modelo similar al de los fideicomisos o Trust, tal y como hay en países como Reino Unido o Bélgica. En la regulación actual no hay ningún elemento que explícitamente prohíba o defina la forma de canalizar las inversiones, pero el supervisor (CNMV) ha hecho una interpretación, que se entiende puede ser más fácil de modificar que la propia Ley.

- **UMBRALES:** La actual Ley de Crowdfunding define un umbral mínimo de un 90% para que una operación sea considerada un éxito y pueda cerrarse, lo que genera un riesgo importante para las startups y hacen que reduzcan el importe a captar online. De forma similar, define un importe máximo de un 125% del objetivo de sobresuscripción de la financiación, lo que en conjunción con la anterior genera por un lado un incentivo para que

las startups busquen más financiación offline, y por otro un problema para los inversores que no pueden predecir su dilución. Se propone que las compañías definan una horquilla de inversión mínima y máxima al inicio de la campaña, en línea con lo que se hace en otros países (que no lo regulan, como UK, Francia, Portugal, Alemania)

- **TARIFAS:** Existen múltiples formas de enfocar los modelos de negocio de una plataforma de Crowdfunding, ya sea a través de un cobro de un porcentaje de la cantidad transaccionada a startup o a inversores, así como comisiones de un porcentaje sobre las plusvalías futuras de los inversores, o el cobro de importes fijos por el apoyo en la creación de las campañas u otros servicios auxiliares o complementarios que respondan a la aportación de un valor añadido a la startup, o a medidas adicionales de protección del inversor. Se propone incluir en la nueva Ley la posibilidad explícita de que cada plataforma pueda optar por cualquier modelo de negocio, mientras informe de ello claramente a startups e inversores, tal como sucede en otros países donde el sector está mucho más desarrollado, como UK.

En la regulación actual no hay ningún elemento que explícitamente defina cómo se debe cobrar por parte de las PFP, pero el supervisor (CNMV) ha hecho una interpretación restrictiva que se entiende puede ser más fácil de modificar que la Ley.

- **LÍMITES DE INVERSIÓN:** El límite a la inversión de inversores no acreditados (3.000€ por proyecto, 10.000€ al año) desincentiva su participación por lo bajo de la cantidad, y no está alineado con otros países (en UK el max. anual es un 10% del patrimonio neto, y Francia no pone límites). Se propone elevar el límite hasta 5.000€ por operación y 20.000€ anuales, pero añadiendo una salvaguarda para aquellos que estén por debajo de un determinado nivel de ingresos brutos anuales.
- **IMPORTE MÁXIMOS:** Es necesario revisar los importes máximos de captación, dado que el actual importe de un máximo de 5.000.000 puede ser considerado demasiado bajo para ciertos proyectos. Convendría aumentarlo, por ejemplo, hasta 8.000.000€, en línea con la iniciativa del Capital Markets Union Plan de la Comisión Europea.
- **TERCEROS:** Debería ser posible entablar acuerdos de colaboración con terceros, retribuidos o no, para búsqueda y preselección de proyectos de financiación participativa, lo que ayudaría a disponer de más opciones de inversión a los inversores.
- **LIQUIDEZ:** Para facilitar que los inversores puedan tener liquidez al invertir en startups y que a su vez reinviertan sus beneficios en nuevas startups, debería ser posible para las plataformas de Equity Crowdfunding crear secciones en sus páginas web en las que los inversores puedan listar las acciones que desean vender (incluyendo precio y condiciones), para que otros inversores puedan comprarlas si así lo desean, y donde además las plataformas puedan cobrar por este servicio.
- **LIBERACIÓN DE FONDOS:** Las directrices marcadas por CNMV permiten disponer de los fondos sólo una vez se ha inscrito en Registro Mercantil la ampliación de capital, lo que en algunos casos pueden ser meses. Se propone que los fondos se liberen una vez se registre la ampliación de capital y se otorgue escritura pública.
- **LÍMITES INVERSIÓN PLATAFORMAS:** El limitar a un 10% el volumen que las plataformas pueden invertir en las startups que publican es excesivamente rígido y supone un agravio comparativo (además es algo que no sucede en el resto de países como UK, Francia o Italia, donde se considera un síntoma de confianza que la propia plataforma invierta en sus

operaciones). Se propone eliminar el límite, incluyendo solamente la prohibición expresa que las PFP puedan ostentar una situación de toma de control sobre la empresa.

De forma similar, el limitar a un 10% por parte de miembros del órgano de administración de las plataformas o socios con participación significativa en las mismas (supuestos de coinversión) es excesivamente rígido, por lo que se propone eliminar el límite, incluyendo solamente la prohibición expresa de que administradores o socios con participación significativa puedan ostentar una situación de toma de control sobre la empresa.

En cualquier caso, la normativa tiene que tener en cuenta requisitos de transparencia y de protección al consumidor (evitando los posibles conflictos de interés y garantizando que se tienen todos los elementos de juicio suficientes para tomar la decisión de inversión), con el fin de velar por intereses de los potenciales inversores. Hay que equilibrar la necesidad de fomentar que tengan acceso a esta especial y rápida financiación con el hecho de que, por su especial naturaleza, existe un elevado número de startups que no alcanza el “break even” y que, por tanto, las inversiones en su capital o préstamos siempre deberían considerarse inversiones de riesgo de cara a la información al inversor.

***Identificación de las deficiencias del ecosistema emprendedor español:***

***¿cuáles son las barreras legales, administrativas, de financiación, entre otros elementos, que tienen las “startups”?***

Desde un punto de vista general, se plantean las siguientes cuestiones:

➤ **Barreras financieras**

**FINANCIACIÓN EN PRIMERAS FASES**

Las startups se definen por operar de forma similar a los grupos de I+D: deben invertir recursos, esfuerzos y dinero durante una serie de meses o años para crear un producto que más adelante previsiblemente será el responsable de generar empleo y retornos a la empresa. Sin embargo, existe una gran incertidumbre en el proceso, y en muchos casos la compañía no llega a ver cumplido su propósito.

Por ello, las startups no suelen encajar en los ciclos tradicionales de financiación (dado que están muy penalizados por la regulación bancaria), y la mayor parte de las veces optan por acceder a financiación privada, ya sea de la mano de inversión de Business Angels, plataformas de Equity Crowdfunding, Fondos de Capital Riesgo u otros instrumentos similares.

Sin embargo, los inversores que deciden apoyar este tipo de iniciativas afrontan enormes riesgos de pérdida del capital invertido (en el sector se habla de que, de cada diez inversiones, nueve NO son exitosas). Sin embargo, tanto si son exitosas al final como si no, estas inversiones generan empleo de calidad, y permiten que las startups potencialmente puedan llegar a convertirse en scale ups, base del cambio de modelo productivo.

A pesar de ello, las inversiones en startups tienen un incentivo fiscal muy bajo en comparación con otros países de nuestro entorno (que en su mayoría ofrecen incentivos fiscales muy superiores en la renta de los inversores), lo que hace que muchos inversores opten sólo por productos con menor riesgo como la inversión en compañías cotizadas.

Además, cuando hablamos de Business Angels con experiencia, son inversores que además del capital pueden aportar un enorme valor a las empresas en forma de experiencia y contactos, pero su patrimonio a menudo no permite afrontar muchas inversiones anualmente, lo que redundaría en que su aporte de valor se ve disminuido. Este valor probablemente se vería incrementado si pudieran contar con algún tipo de coinversión estatal, similar al programa que realiza el FEI (Fondo Europeo de Inversiones) con varios Business Angels nacionales, pero con mayor alcance.

Por último, en la mayoría de los países de nuestro entorno, muchas de las startups se financian a través del Crowdfunding, lo que no sólo permite financiar nuevos modelos sino también colectivos infra atendidos, como startups lideradas por mujeres, por ejemplo. Sin embargo, la actual regulación del Crowdfunding y la interpretación que hace el Supervisor CNMV de ella genera importantes barreras que no sólo hacen perder competitividad al sector, sino que complica mucho el acceso a la financiación de las startups.

### **INVERSIÓN EXTRANJERA:**

Uno de los aspectos que no sólo más sorprende, sino que desincentiva a los inversores extranjeros que quieren invertir en empresas españolas, es la obligación de obtener un NIE (Número de Identidad de Extranjero) para poder invertir en cualquier empresa española.

El problema en sí no es tanto el hecho de la necesidad de obtención del NIE sino que se aplica el mismo proceso para extranjeros que quieren residir en España (residentes) como a inversores que quieren tomar una participación en una startup de nuestro país (no residentes - fiscales).

Este proceso supone no sólo que deben acudir a los consulados españoles en sus países de origen (lo que a menudo supone desplazamientos), sino que deben asumir un proceso burocrático que a menudo abarca varios meses y que habitualmente supone hacer largas colas, y una vez superado, deben hacer una parte del trámite en una comisaría en España (aunque éste puede ser delegado).

Todo ello lleva a que, en la mayoría de los casos, inversiones que podrían haberse materializado de forma sencilla se eternizan o directamente se cancelan, como consecuencia del desistimiento del inversor.

Esto es especialmente grave además en el caso de las plataformas españolas de Crowdfunding, que suele ser el punto de entrada de inversores extranjeros interesados en invertir en el talento español, y que finalmente optan por invertir en startups de países con procesos más sencillos.

### **LIQUIDEZ:**

Uno de los problemas más complejos a la hora de invertir en startups es el plazo en el que se consigue liquidez, dado que de media se habla de entre 5 y 7 años en España. La liquidez para los inversores en startups se produce únicamente cuando la compañía decide hacer una nueva ronda de inversión, y únicamente si hay más interés inversor que capital, momento en el cual los socios actuales pueden vender sus participaciones a los nuevos inversores.

Esto, junto con la baja tasa de éxito en las inversiones en startups, lleva a un escenario en el que los inversores son reticentes a invertir en este tipo de compañías. Sin embargo, en otros mercados como USA, existen mercados secundarios regulados y adaptados a las startups que

permiten de forma sencilla que los inversores puedan conseguir la liquidez necesitada y las compañías puedan financiarse.

### **FISCALIDAD STARTUPS Y EMPRENDIMIENTO:**

Por el modelo operacional de las startups, que supone una fuerte inversión en I+D+i y el uso de modelos de negocios deficitarios durante los primeros años pero que suponen una fuerte inversión en recursos y talento, los aspectos fiscales cobran un peso crucial para su éxito o fracaso.

En concreto, el pago de impuestos (tales como el IVA) en los primeros tiempos de la startup puede llegar a suponer un fuerte desincentivo al crecimiento de la empresa. De forma similar, siguiendo con la lógica de que las startups son empresas que en sus primeros tiempos tienen una dedicación completa a la I+D+i, la mayoría no opta por acceder a los incentivos fiscales que ello implica debido a los trámites burocráticos y a la complejidad del proceso, por lo que resulta necesario avanzar en la simplificación del proceso de solicitud y acceso a los incentivos fiscal, para que ello no suponga una carga burocrática y desincentive su utilización.

Por último, uno de los elementos clave en cualquier ecosistema emprendedor es los emprendedores de segunda o tercera generación (emprendedores en serie): son piezas clave de la madurez del ecosistema, y el papel que juegan es crítico, ya sea como inversores reinvertiendo lo ganado en anteriores startups, o como emprendedores que comienzan con su patrimonio. En ambos casos, el hecho de que una parte importante de las ganancias patrimoniales obtenidas se vea reducida por los impuestos, lleva a que su capacidad de reinversión / creación de nuevas startups se vea disminuida por lo que sería necesario articular un sistema de exención o diferimiento por reinversión.

### **AYUDAS :**

A nivel de ayudas se podría:

- En caso de ayudas, **considerar cierres parciales de cuentas anuales para hacer valoraciones financieras**. Dado que la situación financiera en un startup puede variar de forma rápida, en el momento de la solicitud de una ayuda sería interesante que las empresas pudieran presentar cierres parciales de cuentas anuales validados por un auditor ROAC para evitar falsedades por parte de las empresas.
- **Disminución del % de garantías** para startups, como peor de los casos debería ser el 50%, garantías de más de esto deja de tener sentido la ayuda para una startup.
- **Posibilidad de o bien presentar garantías o bien, minoración directa sobre la ayuda en la misma cuantía que la propuesta de garantías**, eximiendo así la presentación de las mismas; para este último caso si fuesen garantías de subvención en el momento que se cumplan las condiciones de la ayuda el Órgano concedente desembolsaría el importe retenido y en caso de préstamo se renuncia a ese importe de ayuda.
- **Pago anticipado de todas las ayudas** (sino el 100% de anticipo al menos porcentajes altos) para startups con un calendario establecido y fiable de desembolso. Mayor agilidad en trámites y evitar gestiones de documentación en el momento de cobro, por ejemplo, solicitando todo lo necesario ya en el momento de solicitud.
- Posibilidad o facilidades de **renegociación de la devolución del préstamo con Hacienda**.
- Posibilidad de **subrogación de las ayudas en forma de préstamo (ya comentado previamente)**.

- Evitar **penalizaciones por amortización anticipada** (caso de ENISA, ya comentado previamente).
- **Más líneas de ayuda a las que puedan optar las startups**, actualmente hay muchas startups que se encuentran con un vacío de opciones de ayudas, ya que no pueden optar a ayudas de nueva creación porque superan los años establecidos pero tampoco pueden acceder a líneas para empresas consolidadas por ser todavía poco solventes. En el caso de ayudas para inversiones en activos, como podría ser para la puesta en marcha de un laboratorio no hay ayudas accesibles para startups.
- En el caso de empresas Biotetch, en el caso de los ensayos clínicos, existen elevados importes de subcontratación que superan con mucho el 50% de presupuesto total y esto no es factible actualmente en ninguna línea de ayudas. En el caso de esta tipología de startups y para desarrollo de ensayos clínicos debería existir una salvedad en esta norma y **permitir hasta el 80% del presupuesto de subcontrataciones**, o bien poder poner en marcha una línea de ayudas específica para este sector con una normativa de ayuda adaptada.

En cuanto a financiación puramente bancaria, podría haber algún tipo de aval/garantía otorgado por la Administración, que permitiera **acudir a la banca comercial y obtener una línea de financiación en buenas condiciones** (si no para desarrollo de I+D o Innovación para otros gastos como de gestión, marketing, comerciales, o bien para cubrir necesidades de circulante).

➤ **Barreras legales:**

La **definición de empresa en crisis** que aplica para empresas de más de 2 años y que no vemos coherente para startups; lo ideal sería que el sello startup permitiese ampliar la salvedad de empresa en crisis hasta los 5 años. Este punto puede chocar con la normativa a nivel europeo, pero sería preciso poder encontrar una solución dentro del marco legal actual que permita mejorar esta limitación.

➤ **Barreras administrativas:**

En este punto lo más característico de las startups es que no suelen tener departamentos administrativos y financieros, los propios emprendedores/fundadores dedican parte de su tiempo a estos temas que en su mayoría desconocen (porque son más especialistas en la ciencia y técnica), o bien los subcontratan a terceros con los inconvenientes de que les supone un coste extra y no suelen subcontratar a grandes especialistas con lo que también va en detrimento de su organización. En este sentido, una buena solución podría recaer sobre la **puesta en marcha de ayudas para la contratación de perfiles financieros, administrativos e incluso comerciales y marketing por ejemplo**, similar a los anteriores EMPLEA, para cubrir coste total de la contratación para este tipo de perfiles en el caso exclusivo de startups.

Asimismo, como barrera administrativa importante, se identifica además **los retrasos por parte de la Administración en las certificaciones de las ayudas**. En empresas de estas características, realizar visitas o auditorías 3-4 años más tarde es muy complejo, dado el dinamismo de las mismas (reorientación a otras líneas de trabajo, cambios en el personal, etc.) Esto está penalizando fuertemente a las startups.

Adicionalmente, sería importante agilizar los trámites para proyectos de demostración. Por ejemplo, en el sector energía, el concepto de Fast Pass Permit puede ser un vehículo perfecto para dinamizar el ecosistema y obtener una ventaja competitiva real en el mercado europeo. Se trata de agilizar las licencias y autorizaciones administrativas de los proyectos innovadores y entornos de pruebas controladas del tipo "Sand box".

Por otro lado, actualmente, crear una nueva compañía en España es un proceso caro y complejo, hasta el punto de que España ocupa el puesto 86º de los 190 países examinados por el Banco Mundial en su informe Doing Business 2018. Esto desincentiva en gran medida la creación de startups ya que los primeros años suelen ser complejos y el capital al que se tiene acceso es muy limitado.

Aunque se han intentado diseñar ayudas e incentivos fiscales para agilizar el proceso desde el Gobierno, la realidad es que sigue siendo un proceso largo, en el que hay que llevar a cabo múltiples trámites con diversas Administraciones y donde siguen existiendo altos costes de proceso (capital mínimo, costes notariales y de registro, etc.) e impuestos que hacen que crear una nueva startup sea inviable para muchos emprendedores.

En general los problemas son similares, pero con escala diferente. Concretamente, los principales problemas tienen que ver con la contratación y retención de suficiente talento (con el caso especial de la contratación de talento internacional), lo que genera problemas a la hora de escalar la compañía.

También es clave resolver los importantes riesgos regulatorios que sufren muchas scale ups españolas, tanto lo tocante a los problemas relacionados con el nivel de regulación laboral como con otras relacionadas con la economía on-demand.

Es importante adaptar la regulación, tanto la del mercado laboral como las concernientes con la economía on-demand a los requerimientos de la nueva economía digital y en concreto a las plataformas digitales.

#### ➤ **Otros aspectos**

##### **CONTRATACIÓN Y RETENCIÓN DE TALENTO:**

Uno de los elementos más complejos para una startup es, sin duda, la captación de talento altamente cualificado a menudo escaso y por el que compiten no sólo con otras startups sino también empresas tradicionales y grandes compañías. Esto suele suceder, además, en un momento en el que apenas dispone de ingresos.

De forma similar, resulta muy complicado retener al talento en un mercado donde cada vez hay mayor competencia entre los distintos actores, y en el que la lucha no es sólo nacional sino internacional.

Esto implica que deba optar por estrategias de retención alternativas, alineando el éxito de los empleados con el suyo propio, y cediendo por tanto parte de sus acciones, lo que a menudo se hace en forma de Stock Options. Sin embargo, la regulación estatal que regula este tipo de retribución está diseñada para la gran empresa y no tiene en cuenta las especificidades de las startups: por un lado, para obtener ciertos beneficios supone que debe existir un plan homogéneo, cuando precisamente en las startups la clave es la meritocracia.

Por otro lado, el empleado debe pagar por adelantado por estas acciones y luego deberá tributar por rendimientos del trabajo por la diferencia entre el precio de venta (suele ser bajo o caso cero) y el valor de mercado (si la empresa ha hecho alguna ronda de inversión puede ser enorme/millonario, aunque en la práctica sea un valor ficticio, no basado en valoraciones financieras ni en la capacidad de generar flujos de la empresa).

Además, puede generar problemas en la venta de la compañía, dado que reconoce este tipo de incentivo como salario (entiende que se trata de una remuneración al trabajo).

Por último, podría plantearse que en los que casos de que se trate de emprendedor de más de 50 años, cuando venda su participación o stock options después de los 65, y mínimo tres años de posesión de las mismas, las plusvalías se podrían convertir en renta vitalicia sin ningún tipo de tributación.

### **TALENTO EXTRANJERO:**

Actualmente es enormemente complicado para una startup atraer talento de otros países de Europa o incluso de fuera de ella, dado que existen una serie de barreras a la extranjería, visados etc. que no sólo hacen muy ineficiente el proceso sino que en muchos casos desincentivan el proceso. Además, si España no tiene acuerdo bilateral en ese país el proceso se complica exponencialmente.

Por ejemplo, en muchas Comunidades Autónomas el proceso es así:

- Hay que presentar una Oferta en la Oficina del Servicio de formación y Ocupación o similar, donde debe plasmar puesto de trabajo y requisitos que debe cumplir el futuro trabajador. Este proceso tarda más o menos un mes, hasta que se emite un informe que indica cuántas personas cumplen con esos requisitos. Sólo si el número de demandantes para ese puesto es de 3 o inferior, podremos pasar al siguiente paso.
- Una vez tenemos el certificado, se presenta la solicitud en la Oficina de Extranjeros aportando la documentación que acredita que efectivamente el extranjero que pretendemos traer Sí cumple con los requisitos de la oferta, para ello aportamos la titulación, los cursos, acreditamos la experiencia, etc.

Es un proceso enormemente lento, burocrático y arbitrario que no cumple con las necesidades de contratación de las startups, y que en muchos casos implica que la contratación no se llega a materializar. En algunos casos incluso el personal de estas oficinas no entiende por qué es necesario para la startup contratar a personal extranjero para trabajar en una empresa española que presta servicio en otro país, consideran que lo que debería hacer la empresa es contratar el personal allí y que trabajen allí o directamente contratar a alguno de los extranjeros que ya están aquí con un permiso de residencia en lugar de buscarlos fuera.

Además, hay una vertiente relacionada con la Seguridad Social, ya que si en algún caso la startup en lugar de atraer los empleados a España y que residan en el país decide contratar a empleados con trabajo remoto en sus países de origen, es enormemente complicado de definir a nivel laboral.

### **REPATRIACIÓN DE TALENTO:**

En España podemos estar orgullosos, ya que existen muchísimos ejecutivos, profesionales e investigadores ocupando puestos de responsabilidad y trabajando al más alto nivel en prácticamente todo el mundo.

Se trata de personas que no sólo han desarrollado un enorme talento y capacidad, sino que tienen una visión internacional, una extensa red de contactos y que en muchos casos están en la punta de lanza de sus sectores. Estos profesionales que tuvieron que dejar España, en algunos

casos por decisión propia y en otros como consecuencia de la crisis, son uno de los principales activos con los que podemos contar para construir las startups del futuro.

Sin embargo, una vez se han asentado en otros países, accedido a nuevos niveles salariales y a menudo construido su vida allí, requieren de incentivos claros y tangibles para poder volver a su país de origen.

### **COSTE CARGAS SOCIALES:**

Tal como se ha explicado en otros puntos, una de las grandes barreras que afrontan las startups es la contratación de talento, dado que en sus primeras fases a menudo no cuentan con los recursos necesarios para asumir sus costes. Esto se ve incrementado con el hecho de que el coste de los empleados se ve incrementado con las cargas sociales que deben afrontar al principio.

Además, el fundador de la empresa, que ostenta la figura de autónomo societario, debe afrontar también las cargas según dicho rol, lo que incrementa mucho los costes de los primeros años de la startup.

Todo ello supone que, con una serie de medidas concretas que redujeran o simplificaran las cargas fiscales que afrontan las startups, se potenciaría de forma importante la contratación y por tanto la generación de empleo de alta cualificación en el sector.

### **FRACASO:**

Aunque la Ley de Segunda Oportunidad fue un paso importante, existen todavía múltiples barreras que complican o inhabilitan su aplicación en el caso de las startups, que requieren unos mecanismos diferentes.

A diferencia de los inversores, que a menudo cuentan con carteras diversificadas de inversión que les ayudan a balancear el riesgo de invertir en startups, los fundadores de dichas startups asumen un enorme riesgo al optar por crear una de estas empresas.

Esto no sólo es así por la dinámica de cualquier nuevo negocio, sino porque las startups tienen unas tasas de fracaso muy superiores a los negocios tradicionales, pero en caso de tener éxito son capaces de generar empleo de alta calidad y mucho valor en la sociedad, además de ser parte clave del cambio de modelo productivo.

Sin embargo, en caso de fracaso el proceso de concurso de acreedores puede llegar a ser muy largo, además del hecho de que el emprendedor asume personalmente el coste de deudas con la Administración, lo que no sólo evita la creación de nuevas startups (con el bagaje y conocimiento adquirido) sino que a menudo implica situaciones personales enormemente complicadas.

### **FORMACIÓN EN STEM Y EMPRENDIMIENTO:**

Las startups son compañías muy intensivas en captación y talento, que a menudo crecen mucho en periodos cortos de tiempo y deben incorporar a talento cualificado en una serie de disciplinas científico-técnicas, y que cubren desde la programación hasta la ingeniería, pasando por las distintas áreas de conocimiento STEM (ciencia, tecnología, ingeniería y matemáticas).

Pero este problema no sólo compete a las startups, sino que la sociedad en general y las grandes empresas en particular acusan la cada vez mayor escasez de talento con estas capacidades.

Por otro lado, también es clave que tanto emprendedores como inversores dispongan de una mejor formación en las áreas de conocimiento relacionadas con la creación y escalado de startups, así como en inversión, dado que existe una importante correlación entre la capacitación y el éxito en estas actividades.

La economía y la sociedad en Europa están experimentando un proceso de transformación digital que ofrece enormes oportunidades para el crecimiento, la innovación y la creación de nuevos puestos de trabajo. Para ello, es imprescindible que las personas cuenten con las habilidades y las competencias necesarias para adaptarse a las nuevas circunstancias.

En los próximos 10 o 15 años, la automatización cambiará los entornos laborales, se calcula que se crearán 21 millones de nuevos puestos de trabajo a nivel global y un 90% de ellos precisarán al menos algún nivel de habilidades digitales.

Según los datos de la Comisión Europea, el 44% de la población de la UE y el 37% de la fuerza laboral tienen unos niveles insuficientes en cuanto a habilidades digitales se refiere. Y, aunque la demanda de especialistas en TIC está aumentando, se prevé que en 2020 unos 500.000 puestos de trabajo vacantes en TIC no lleguen a cubrirse. En nuestro país la situación no es diferente. Según el último informe del Observatorio ADEI, se prevé, sólo en España, la creación de 3,2 millones de nuevos ligados a la digitalización hasta 2030.

A día de hoy, 4 de cada 10 compañías en Europa afirman tener dificultades para encontrar personas con la competencia digital adecuada para ocupar determinados puestos de trabajo.

Estos datos son especialmente poco halagüeños para las startups, que tienen una mayor dificultad para encontrar perfiles cualificados y que se encuentran con altas barreras para atraer talento extranjero, o incluso talento nacional que ha emigrado.

Una población bien formada es una de las claves para conseguir un tejido económico que se asiente sobre el know-how y en el que la innovación sea el motor de crecimiento, objetivos del plan para lograr una nación emprendedora. Creemos necesario que la formación en habilidades digitales ocupe un lugar de relevancia dentro de los planes del Gobierno, siendo consciente de las particularidades que presentan ciertos grupos que no pueden quedarse al margen de la digitalización, como las mujeres, las personas con pocos recursos, las que habitan en zonas rurales, los mayores o las personas con discapacidad.

#### **PERSPECTIVA DE GÉNERO O BRECHA DIGITAL:**

Resulta sorprendente que, a pesar de representar más de la mitad de la sociedad, las mujeres fundadoras suponen un porcentaje diminuto del total de las startups creadas en España. Esta baja representatividad supone que es necesario diseñar una serie de acciones que den a conocer y fomenten el emprendimiento femenino.

Por otro lado, a las fundadoras mujeres les resulta más complicado financiarse con Business Angels y fondos de inversión: si comparamos el % de compañías lideradas por mujeres con el % de compañías que reciben inversión lideradas por mujeres, existe un claro problema que debe ser resuelto.

Es de sobra sabido que la brecha de género en el sector digital, al igual que en otros ámbitos tecnológicos, es especialmente acuciada y debe de atajarse si queremos que la transformación digital ofrezca oportunidades para todos los ciudadanos por igual.

Para ello, creemos que es sumamente importante impulsar o apoyar aquellos programas que tengan como misión fomentar la participación de las mujeres en la tecnología en todas las diferentes etapas de la vida, desde la niñez a través de acciones escolares, pasando por la vida adulta y la inserción laboral de la mujer en el ámbito tecnológico, a la inclusión de mujeres en edad más avanzada y que tradicionalmente no han tenido mucho contacto con la tecnología.

Por último, creemos interesantes alguna de las conclusiones del Grupo de Trabajo de Mujer en Ciencia y Tecnología de la Fundación COTEC para la innovación, y que podrían ser útiles para orientar el resto de las acciones genéricas que se podrían impulsar como parte de la futura ley:

- Fomento de las redes profesionales de mujeres.
- Formación de docentes, productores de material educativo y medios de comunicación en igualdad e inclusión.
- Apoyo a programas para introducir a las niñas en el uso de la tecnología mediante temas que les interesen.

#### **CONECTIVIDAD:**

La digitalización es un factor esencial para el progreso económico y social, así como para la inclusión social, jugando la conectividad y acceso a Internet un rol determinante

En la actualidad, España se encuentra en una situación muy avanzada en términos de despliegue y cobertura de infraestructuras, tanto fijas como móviles. Evidentemente, persisten retos para seguir avanzando en la evolución y adopción de servicios sobre dichas infraestructuras, sobre todo en el ámbito rural, y en los que la colaboración público-privada tendrá un rol fundamental para que la conectividad llegue al conjunto de la población de forma sostenible y eficiente.

Iniciativas en marcha como los programas de ayudas para el despliegue, a la contratación de soluciones de banda ancha o el, recientemente aprobado, Plan de despliegue de LTE rural son ejemplos de ello. De este modo, el emprendimiento y creación de startups en entornos rurales podrá ser una realidad.

#### **DIFICULTAD PARA CONTRATAR CON ADMINISTRACIONES PÚBLICAS:**

Se ha hablado mucho de las dificultades para financiarse de las startups, pero ello es consecuencia de la complejidad para conseguir clientes en sus primeros tiempos. Esto es especialmente cierto en el caso de empresas que operan teniendo como clientes a Administraciones Públicas y grandes corporaciones.

Aunque las AAPP ya disponen de una regulación de Compra Pública Innovadora, ésta sigue siendo apenas usada y a menudo sigue suponiendo excesiva burocracia, lo que hace que las startups no puedan acceder a ella.

#### **PAPEL DE LAS GRANDES EMPRESAS/CORPORATE:**

Las grandes empresas tienen claro que deben empezar a trabajar con startups, primero en un rol de proveedor / cliente y luego invirtiendo en ellas como parte de su estrategia de I+D+i.

Además, el hecho de que una startup reciba inversión y empiece a colaborar con una gran empresa/corporate puede tener efectos profundamente beneficiosos para la misma, no sólo por el capital invertido sino por el acceso a un cliente de volumen.

Sin embargo, tanto las compras realizadas a startups como el dinero invertido a través de iniciativas de corporate venture capital no gozan de exenciones fiscales de I+D+i, lo que supone que el % de capital que destinan estas grandes empresas es menor que si estas actividades estuvieran incentivadas de alguna manera. Ha de tenerse en cuenta, además, que sería conveniente que las exenciones fiscales en I+D+i no solo contemplen las cantidades invertidas como Venture Capital, sino también lo invertido en la integración de startups con una visión de extensión de portfolio y/o de aceleración de su estrategia de i+D+i, así como en tecnología y servicios asociados, mediante programas de apoyo tecnológico a startups, por ejemplo. Entre estas inversiones en tecnología y servicios asociados estarían, también, las pruebas piloto, los codesarrollos o las compras que, como “launching customer”, las grandes empresas podrían hacer de estas innovaciones desarrolladas por las startups.

Cada vez es más frecuente que las grandes empresas/corporate creen vehículos financieros especiales para sus actividades con las startups, serían vehículos de Corporate Venture Capital. Estos vehículos, al convertir a la corporación en un inversor financiero en la startups además de tecnología y conocimiento, deberían poder optar a los fondos públicos (tipo Fond-ICO) creados al efecto, al igual que el resto de VC

Es por ello que se propone que se reconozca este hecho a nivel fiscal, y se considere de forma similar a los casos anteriores, el incorporar las adquisiciones e integraciones y las compras a startups y los programas de apoyo como gasto de I+D+i, para incentivar estas actividades.

Sería recomendable, por otra parte, asegurar que las autoridades financieras conceden la posibilidad de aplicar la exención de la normativa prudencial a las adquisiciones de startups por parte de los bancos. En estos momentos, la adquisición de participaciones en empresas no bancarias genera la aplicación automática del marco prudencial, con implicaciones inmediatas para el modelo de funcionamiento de la startup (necesidad de procesos de gobierno corporativo, auditoría, control de riesgos, remuneraciones, similares a las del banco en sí).

En el sector financiero existen barreras regulatorias para la integración de startups en los bancos, en el caso de que se quiera llevar a cabo una adquisición, que actualmente desincentivan la innovación y la inversión en negocios innovadores.

Los actuales requerimientos regulatorios de capital y de remuneraciones (CRR/CRDIV), así como el marco supervisor, imponen que cualquier empresa perteneciente a un grupo bancario, en la medida en que consolide con la empresa matriz, esté sujeta a todas las obligaciones que impone dicha normativa prudencial (CRR/CRDIV) en relación con sistemas y procedimientos de la entidad de crédito matriz (es decir, gobierno corporativo, política de remuneraciones, de outsourcing, etc.), esto incluso, aunque la empresa no desarrolle actividades que implican riesgos financieros.

Esto, en términos prácticos, supone una carga regulatoria sobre estas empresas que impide que -una vez que ya pertenecen a un grupo bancario - puedan competir en las mismas condiciones de agilidad, entorno innovador y talento que los nuevos entrantes. Y además, se reduce el apetito de los Venture Capital sobre el sector Fintech al cerrar una posible vía de salida de la inversión una vez que la startup ha madurado.

Adicionalmente, la regulación prudencial penaliza tanto la inversión (en), como la financiación (a), este tipo de empresas:

- En el método estándar de valoración del riesgo de crédito, las inversiones en empresas de capital riesgo (*venture capital*) y en fondos de capital (*private equity*), tienen la consideración de riesgos especialmente elevados (*exposures associated with particularly high risk*) y, en consecuencia, soportan una ponderación del riesgo más elevada (150%) y por tanto, consumen más capital regulatorio. Las recientes guidelines de la Autoridad Bancaria Europea sobre estos tipos de exposiciones (EBA/GL/2019/01) parecen sugerir que entrarían dentro de esta categoría *high risk* las exposiciones contraídas con *startups*.
- En el método simple con modelos IRB, las exposiciones en títulos de renta variable de empresas no cotizadas soportan una ponderación del 370% (frente al 290% de la cotizadas); que solo se reduce al 190% en caso de *private equity exposures in sufficiently diversified portfolios*.

Por otro lado, se deberían impulsar incentivos fiscales a las grandes empresas que colaboran con startups: en muchas ocasiones el esfuerzo para poder colaborar puede conllevar desistir en el intento. Con los incentivos se consigue un doble propósito: que las startups crezcan al mismo tiempo que las empresas se posicionen a nivel internacional como punteras en innovación.

### **MEJORA DE LA CULTURA Y APOYO E IMPULSO DE NUEVAS TECNOLOGÍAS:**

Aunque sin duda está mejorando, en la sociedad española todavía existe una serie de percepciones equivocadas y falta de conocimiento sobre lo que de verdad es una startup, el potencial impacto que puede tener en la economía y en la sociedad, así como la importancia de la educación STEM para mejorar la productividad y el IPC del país, lo que lleva a que muchos jóvenes tomen decisiones sin suficiente información a la hora de afrontar su carrera profesional.

El apoyo y el impulso a la tecnología Cloud es fundamental, de modo que cada vez haya más startups que puedan beneficiarse de las ventajas de la tecnología Cloud Computing. Además, a la hora de lanzar una startup, los emprendedores/fundadores hallan obstáculos para acceder a las herramientas de IT de última generación.

A su vez, el Cloud es habilitador de otras tecnologías, como la IA, el IoT, el Big Data o el procesamiento del lenguaje natural que, sin duda, cada son más utilizadas por las startups. Por ese motivo se deberían eliminar las barreras de acceso de los emprendedores a estas tecnologías habilitadoras que pueden tener un efecto exponencial aplicadas sobre las innovaciones de su modelo de negocio o su tecnología de base. Esa eliminación de barreras pasa por la dedicación de fondos públicos (por ejemplo, Red.es) a la concesión de ayudas a las startup para la contratación de estas tecnologías o servicios de ciberseguridad (cheque TIC para startups).

Según un informe publicado en 2018 por Eurostat, sólo el 21% de las pymes europeas usa servicios de Cloud Computing, frente al 45% de las grandes empresas. En España, el porcentaje de pymes que están en la nube baja al 19%, siendo los servicios más usados el alojamiento de datos y las aplicaciones.

Entre los beneficios de la adopción del Cloud cabe destacar: facilitador de la innovación; velocidad y agilidad; escalabilidad; flexibilidad; mayor seguridad; ahorro de costes y sostenibilidad medioambiental. Muchas startups que están naciendo en España y en Europa, ven en la nube el modo para desarrollar y hacer crecer sus negocios. Tecnologías como la inteligencia artificial, el Internet de las Cosas o el Blockchain, beben precisamente del Cloud.

Tener acceso de forma rápida, económica y sencilla a las tecnologías más vanguardistas, posibilita la innovación y promueve la creación de nuevos modelos de negocio, dinamizando la

economía y generando nuevas oportunidades laborales. Al contrario, un retraso en la adopción de tecnologías de Cloud tendría un efecto negativo importante en la economía española debido tanto al no aprovechamiento de las ventajas y eficiencias de la tecnología Cloud por parte de las empresas y administración pública, como por la falta de profesionales formados para los empleos del futuro que ahora hace que las empresas más innovadoras busquen ubicaciones en otros países.

Mientras otros países están adoptando estrategias y políticas específicas para el impulso del Cloud, España carece de una estrategia Cloud, para promover la tecnología Cloud entre Administraciones Públicas y empresas, la cual es necesaria. Para impulsar el uso del Cloud por el sector privado es esencial que también la Administración Pública, que debe dar ejemplo, apueste por esta tecnología. Algunos ejemplos son Noruega o Reino Unido con su iniciativa de Cloud First Policy. Otro ejemplo relevante y reciente, es el caso de Francia, en donde el presidente Macron ha anunciado una inversión de 4.400 millones de euros en proyectos tecnológicos para modernizar la Administración Pública y ha presentado también los pilares de la estrategia France Cloud.

Con respecto a la Inteligencia Artificial (IA), ya ha llegado a nuestro presente y tiene un impacto sustancial en nuestra vida cotidiana.

La IA aporta elementos de alto valor social, al analizar grandes cantidades de datos de diversas fuentes y deducir patrones que ofrecen decisiones mejor informadas a los expertos humanos: optimización de las infraestructuras de transporte -recogida de basuras, gestión del aparcamiento y el tráfico, red semafórica, inversión en mantenimiento o construcción de carreteras, etc., un uso eficiente de la energía, Salud -identificación de enfermedades raras, diagnóstico y prevención de patologías- o Educación -desde anticipar el abandono escolar hasta personalizar la educación a las necesidades y especiales aptitudes de cada estudiante- destacan como áreas de gran importancia, por su influencia en nuestra calidad de vida y por la oportunidad de eficiencia en el uso de recursos económicos, cuyo ahorro permite dedicarlos a otros fines de gran importancia.

España apenas ha prestado atención a la revolución tecnológica que viene, y que ofrece más oportunidades que ninguna en nuestra historia. El ejemplo de Francia, cuyo Presidente Macron anunció el pasado abril la inversión pública de 1.500 millones de euros en los próximos cuatro años para el desarrollo de una inteligencia artificial francesa y europea "al servicio del ser humano"- debe ser estímulo a seguir con inversión pública y una regulación que allane el camino a la innovación de interés social, en lugar de limitar su ámbito de actuación como si de una amenaza se tratara.

La digitalización y automatización de tareas a través de IA y ML (aprendizaje mecánico), además de aumentar la cualificación y calidad del empleo, creará nuevos puestos hoy inimaginables. Un estudio de Randstad estima que la digitalización genere 1.250.000 empleos en España en los próximos 5 años, y el Observatorio ADEI eleva la cifra hasta los dos millones si fuera acompañado de las correctas políticas públicas. La necesaria estrategia nacional en este campo nuevo es imprescindible que se haga de la mano de la industria -única experta aún en la materia y deseosa de colaboración- así como con la participación de la academia y los representantes de los usuarios, principales beneficiarios de esta revolución tecnológica.

**¿Identifica circunstancias administrativas que dificulten la unidad de mercado nacional para las “start up”?**

Actualmente existen unas importantes diferencias en las políticas de apoyo públicas al emprendimiento y ecosistema startup, no sólo a nivel de Comunidades Autónomas, sino también de ciudades.

Adicionalmente a esto, en el ámbito de la financiación pública, salvo la convocatoria NEOTEC que es a nivel nacional, no existen programas de financiación pública realmente eficaces para las startup a nivel autonómico por lo que aquí no encontramos muchas diferencias.

El informe *Startups Ecosystem Overview* apunta que Barcelona es la tercera ciudad más atractiva para los emprendedores, por detrás de Londres y Berlín y antes que París. Con un ecosistema emprendedor tan fuerte, las ayudas regionales al efecto son prácticamente nulas, poco eficaces y de escasa cuantía si estamos hablando de proyectos de alta incertidumbre técnica y por tanto elevado riesgo financiero.

En el caso de Madrid, las alternativas no son mejores. Además, si se quiere atraer empleo y potenciar la diversificación empresarial, debería haber programas regionales a semejanza de NEOTEC, ya sea el recientemente implantado, o la antigua Iniciativa NEOTEC (esto igual permitiría llegar con ayuda a más startups), donde sólo se devolvía la ayuda concedida en caso de tener cash Flow positivo y en cualquier caso el préstamo era muy ventajoso.

**Del mismo modo, ¿puede identificar las necesidades que poseen las empresas denominadas “scaleups”?**

Las barreras son similares a las de cualquier otra empresa: se enfrentan no a un mercado único en España, sino a 17 mini-mercados (las autonomías), en algunos casos con requisitos específicos que hacen inviable operar en determinadas CC.AA.

Por ello, una de las primeras decisiones de la startup al pasar a ser scaleups es salir fuera de España, muchas veces llevándose la sede y convirtiéndose, a todos los efectos, en empresas extranjeras.

Las scaleups en particular, necesitan apoyo institucional para que crezcan como empresa española, con ayudas en modo de menos impuestos y barreras a su crecimiento. Recientes ejemplos de fricción entre scaleups españolas y los sectores tradicionales donde producen una disrupción son casos que son observados por el sector muy de cerca de la hora de ver si son creíbles o no las iniciativas en pro de las startups.

Otro punto que puede considerarse crítico y recurrente en las empresas son las tensiones de tesorería en determinados meses, producidos por los plazos de cobro de clientes o el retraso de determinados fondos públicos.

Los emprendedores suelen tener conocimientos financieros básicos, y con un buen asesoramiento podrían resolver determinados puntos críticos para la estabilidad de la empresa. En el caso de scaleups este asesoramiento es aún más importante para crecer sin riesgos. Se podrían fomentar ayudas específicas para el asesoramiento financiero en determinadas etapas de la vida de una empresa, tal y como ya se ha comentado previamente. Es el caso, por ejemplo, de ayudas a la internacionalización, bolsas de viaje, marketing, comercialización, etc.

**¿Cuáles serían las medidas concretas que se deberían establecer para el apoyo e impulso a la creación y actividad de las «startups»?**

Se podrán considerar modelos internacionales reconocidos como mejores prácticas a la hora de abordar estos aspectos.

Esta es una lista de las principales medidas que consideramos podrían tener un impacto positivo en el ecosistema startup:

- Potenciar la capacidad de atracción y retención de talento con una regulación adecuada de Stock Options o Potenciar la inversión en startups a través de incentivos fiscales.
- Facilitar la atracción de talento internacional eliminando barreras y burocracia, y con un foco especial en la repatriación de talento.
- Racionalización de cargas sociales para startups.
- Mejora de la fiscalidad del emprendimiento.
- Potenciar el papel de la gran empresa en el ecosistema startup, así como su fiscalidad de I+D y del corporate venture capital o Facilitar la inversión de inversores extranjeros.
- Regular mejor nuevas formas de financiar las empresas, con una regulación de Crowdfunding adecuada que permita agrupar y vehicular las inversiones o completar la legislación de “segunda oportunidad” con medidas adicionales específicas para startups.
- Establecer un marco para potenciar contratación e inversión en compañías lideradas por mujeres.
- Simplificar los procesos administrativos para la creación de empresas y modificar la normativa de compra pública innovadora para que sea real.
- Potenciación de role models y definición de la agenda digital ligada con la de la EU (Digital Champion).
- Establecer medidas societarias que faciliten la inversión externa en las startups.

Todas ellas deberían ir acompañadas de la definición de indicadores, asociados a la medida de éxito de cada punto, con el fin de detectar el avance en cada punto, así como posibles bloqueos.

Adicionalmente, se considera necesario:

- **Potenciar la capacidad de atracción y retención de talento con una regulación adecuada de Stock Options.**

La retribución y retención del talento en las startups es uno de los pilares del éxito de estas, y por ello el uso de Stock Options bien reguladas y atractivas fiscalmente tendría un enorme impacto.

En este sentido, estas son algunas de las medidas que se proponen:

- Diferir el pago de impuestos al momento de la liquidez: hoy en día, si alguien quiere ejercer sus Stock Options en España, debe tributar como rendimiento de trabajo en especie por la ganancia implícita, lo cual supone que el empleado tenga que hacer un desembolso, a riesgo, sin poder recuperarlo si la empresa luego vale 0. Al igual que en los países anglosajones, España debería dar flexibilidad a la tributación de las Stock Options, de manera que no se paguen impuestos hasta que no haya una ganancia real.

- Facilitar el proceso de conversión de las acciones por medio de la flexibilización de la autocartera: en España, al ser la startup una S.L., y no poder tener acciones en autocartera más de 3 años, para que un empleado quiera ejercer las acciones devengadas, se debe hacer una ampliación de capital lo que conlleva una cierta complejidad procedimental: convocar junta, elevar a público, gastos de notaría y abogado. Se debería flexibilizar el uso de la autocartera cuando se trate de Stock Options, para permitir crear una figura como en Estados Unidos de “acciones autorizadas a emitir”, es decir, en cada ronda, cuando se apruebe un plan de Stock Options, que se autorice un número determinado de acciones a emitir, y no sea necesario hacer una ampliación de capital cada vez que un empleado quiere ejercerla.
- Ampliación de la reducción del tipo impositivo art. 42.3 LIRPF para rentas irregulares: antes de 2015 existía una reducción del 40% de las rentas obtenidas de manera irregular en el tiempo (cumpliendo ciertos requisitos). Ahora la reducción es sólo del 30%.
- **Potenciar la inversión en startups a través de incentivos fiscales similares al programa SEIS de UK y para fases posteriores, así como instrumentos de liquidez Business Angels.**

Es clave potenciar la participación de Business Angels en el ecosistema startup, incentivando que inviertan más (siempre dentro de límites razonables), más pronto y con mejores garantías... y para ello se propone inspirarse en el programa SEIS de Reino Unido, programa que se ha considerado un éxito a nivel internacional.

Los Business Angels no solo ayudan de forma monetaria, sino también se convierten en fuente de conocimientos y contactos, etc. para las startups. Es por tanto importante que tanto los Business Angels como los fundadores de startups exitosas que se convierten en inversores (con su conocimiento, con su network, con su expertise de diferentes sectores digitales en los que han descollado) se queden en España y movilicen recursos en pro de las ideas innovadoras que quieren devenir grandes empresas existentes en nuestro país. Para ello se propone la implantación de las siguientes medidas:

- Exención en el IRPF/IS del 100% de las ganancias patrimoniales provenientes de la venta de acciones o participaciones adquiridas en startups (ya sea directamente o a través de un vehículo), cuando dichos beneficios se reinviertan a su vez en otra u otras Startups dentro del plazo máximo de un año desde su obtención.
- Independientemente de los aportado (a partir de 2.000€ anuales), para promover la inversión y tal como sucede en País Vasco, aplicación de una deducción en la cuota del 15% en el Impuesto sobre la Renta.

En cuanto a la cualificación de lo que se consideraría una startup a efectos del programa SEIS, así como de la cualificación de los inversores, se propone usar el mismo criterio expuesto en puntos previos del presente documento.

El incentivo fiscal no sólo debe poder aplicarse a Business Angels que invierten a título personal sino también para Business Angels que inviertan a través de una SL o para plataformas de Crowdfunding que utilicen vehículos de inversión.

## FONDOS

Por otro lado, se plantea como beneficioso aumentar los recursos de Fond-ICO y su perfil de riesgo: Se propone aumentar los recursos de Fond-ICO hasta los 2.000 millones de euros en

una estrategia a 4 años, asumiendo un perfil de riesgo superior para la coinversión con fondos nuevos o con perfiles menos consolidados que los actuales.

Se propone que el acceso a estos fondos no solo esté reservado para los Venture Capital sino también para los Corporate Venture Capital.

#### MERCADO SECUNDARIO DE STARTUPS

Se propone la creación de un mercado secundario específico para startups, similar al NASDAQ, en las que las startups y scaleups que cumplan unos requisitos mínimos (adaptados a la realidad de una startup y a su escala) puedan cotizar en ese mercado, lo que por un lado permitiría ofrecer una mayor liquidez a inversores, aumentando la reinversión de las acciones, y por otro lado facilitaría que las compañías pudieran financiarse.

- **Facilitar la atracción de talento internacional eliminando barreras y burocracia, y con un foco especial en la repatriación de talento.**

Se propone la implantación de las siguientes medidas:

- Creación de un programa Startup Visa para la atracción de talento: Es crítico apoyar la libre circulación de talento dentro de Europa (y fuera de ella), facilitando los trámites de contratación de personal cualificado y atracción de emprendedores. Para ello se propone la creación de un programa enfocado a la atracción de talento extranjero, ya sean emprendedores con alguna startup creada anteriormente, como alumnos extranjeros de escuelas de negocio o de universidades con un plan de creación de startup en España. Se propone también que exista la posibilidad de apadrinar/patrocinar visas de futuros empleados o emprendedores que vayan a residir o trabajar en España, a modo de fast track de aprobación.

De forma adicional, es importante para la operatividad del programa la eliminación de requisito de demostración de solvencia financiera (normalmente aval bancario) de la startup que contrata para la obtención de la visa para trabajadores extranjeros o del requisito de presentar en un Centro de Ocupación y Formación la oferta de trabajo que intenta cubrirlo localmente.

En todos los casos, es crítico evitar los largos procesos de aprobación, coste y burocracia que implican las Visa ordinarias / permisos de extranjería.

Actualmente uno de los principales referentes es UK, donde emprendedores y fundadores de startups tienen tres opciones de visa dependiendo de su situación y de la duración de su estancia: Visa de Emprendedor, la Visa de Emprendedor Graduado y la Visa de Futuro Emprendedor.

- Creación de un “Welcome Pack”: Se establecerá un paquete de ayudas para las empresas tecnológicas y startups establecidas, ya sea para trasladar o crear una sede en España, y que incluya entre otros, subvenciones para cubrir los costes de llegada e instalación (en el caso de grandes empresas tech, sólo si abren sucursales/ centros de desarrollo o innovación en nuestro territorio generando empleo y transferencia de conocimiento).
- Ventanilla digital: De forma similar a lo que hace Estonia, es crítico establecer una “ventanilla digital” ágil que permita ejecutar todos (o al menos la mayoría) de los

procesos para los trámites relacionados con crear una empresa en España desde el país de origen.

Además, es clave mostrar de forma clara, ordenada y en inglés información clave para los emprendedores internacionales, entre otros:

- Qué trámites es necesario seguir para crear una empresa en España.
  - Qué ofrece cada administración o agencia que trabaja en emprendimiento (relacionada con su elección de destino).
  - Actividades y eventos del ecosistema más relevantes.
  - Una visión homogénea del emprendimiento en España, indicando magnitudes, las principales ciudades (Madrid, Barcelona, Valencia, Sevilla, Bilbao al menos) y sus principales actores:
    - Incubadoras y aceleradoras.
    - Grupos de inversión en startups.
    - Centros de formación especializada en emprendimiento y los coworkings más importantes.
- Programa de atracción y repatriación de talento: Puesta en marcha de un programa de repatriación de talento español emigrado desde el inicio de la crisis en áreas de especialidad concretas (ej. nuevas tecnologías, ciencia básica y fundamental, alta dirección de empresas), incluyendo entre otras ayudas concretas, incentivos fiscales durante los cinco primeros años y simplificación de trámites en todo el proceso.

En cualquier caso, es clave entender que la “fuga de cerebros”, a pesar de ser un problema grave, hay que comprenderla en el medio/largo plazo: son profesionales que desarrollarán y evolucionarán su talento a nivel internacional, consiguiendo experiencia y una red de contactos muy valiosa una vez vuelvan a España, tal como ha sucedido históricamente en Israel. Lo grave como país no es tanto que tengan que emigrar en la crisis, sino que en un periodo de 10-20 años no puedan volver a España. Por ello, es clave no comprender esta medida como algo a corto plazo sino como parte de una estrategia de medio/largo plazo.

- Racionalización de cargas sociales para startups : Facilitar procesos de contratación de personal en los primeros años, disminuyendo carga sociales y administrativas y eliminando/reduciendo cuota autónomos para fundadores dado el riesgo que implica la actividad de crear una startup, y el hecho de que, en muchos casos, la llegada al punto de equilibrio financiero tarda años en llegar, se propone una serie de medidas de bonificación destinadas a facilitar la contratación de personal cualificado en sus primeros años:
- Bonificación del 100% de las cargas sociales de los primeros 5 trabajadores de la startup durante los 2 primeros años
  - Bonificación del 100% de las cargas sociales para el fundador(es) con perfil de Autónomo Societario durante los 2 primeros años.
  - Bonificaciones parciales de las cargas sociales para la contratación de otros perfiles cualificados durante los 5 primeros años.
  - Mejorar la fiscalidad del emprendimiento.

De forma similar a las propuestas de mejor fiscalidad para inversores, si se desea potenciar el emprendimiento de forma real e impulsar la figura del emprendedor en serie, es necesario establecer una serie de medidas:

- Simplificar el acceso a los beneficios fiscales de I+D+i a la startup en sus 3 primeros años, haciendo que ésta sea reconocida y considerada inicialmente, de manera automática, como un proyecto de I+D+i, lo que le permitiría formar parte del Sistema Público de Innovación. Es clave que este punto suceda de forma automática, dado que una startup no puede afrontar en sus primeros años el complejo sistema actual de deducciones por actividades de I+D+i.
- Exención en el IRPF/IS del 100% de las ganancias patrimoniales provenientes de la venta de acciones o participaciones que fundadores y empleados con Stock Options posean en la startup, exención condicionada a que el capital obtenido se reinvierta, ya sea directamente en la creación de nuevas sociedades o invirtiendo en otras startups.

Uno de los actores más relevantes internacionalmente en el cualquier ecosistema de emprendimiento son las grandes empresas (corporates), ya que no sólo pueden potencialmente ser clientes de las startups sino que en otros ecosistemas más desarrollados son actores clave del ecosistema de inversión (en 2017 a nivel mundial el Corporate Venture Capital supuso aprox. un 33% de la inversión realizada, aunque en España está muy por debajo de esta cifra).

Pero tal como reconocen informes como el State of the European Tech , se trata de un proceso de maduración secuencial, en el que la mayoría de los corporates van avanzando con el tiempo:

- Actuar como clientes de startups.
- Integrar startups en programas de open innovation (aceleración, etc.).
- Invertir en startups (Corporate Venture Capital).
- Compra/adquisición de startups.

Existen varios puntos donde es crítico potencial el rol de la gran empresa en España:

- COMPRA DE PRODUCTOS/SERVICIOS DE STARTUPS

Habitualmente para una startup es enormemente complicado navegar los procesos de compra de una gran corporación, que no sólo suelen tomar varios meses sino que implican requisitos de solvencia económica y técnica que la mayoría de las startups no pueden cumplir.

Aunque es cierto que ya existen diversas iniciativas corporativas que están tratando de crear tracks diferentes para los procesos de compra de productos a startups, es clave crear incentivos a las grandes empresas para que puedan integrar la actividad de startups en su cadena de producción de bienes y servicios, estableciéndolas como un actor más dentro de su ecosistema de proveedores.

Por ello se plantea diseñar incentivos fiscales para potenciar este proceso, considerando todo el gasto realizado en compras de productos o servicios a startups como gasto de I+D+i

- DESARROLLO DE PROGRAMAS DE INNOVACIÓN ABIERTA DESTINADOS A DAR APOYO A LAS STARTUPS Y FOMENTAR LOS ECOSISTEMAS DE EMPRENDIMIENTO

Uno de los elementos identificados como dinamizadores de los ecosistemas de emprendimiento son los programas de innovación abierta que desarrollan las

corporaciones, ya sea en forma de incubadoras o aceleradoras o en forma de eventos, hackathones y premios a los emprendedores. Estas herramientas son desplegadas por las empresas con una visión estratégica orientada hacia complementar su estrategia de I+D+i/negocio, teniendo como objetivo identificar tecnologías y apoyarlas en su crecimiento a la vez que usan sus productos o servicios.

Una interesante experiencia en este ámbito que debe mencionarse la constituye el Programa INNVIERTE del CDTI, que forma parte de la Estrategia Española de Ciencia y Tecnología y de Innovación 2013-2020 y que persigue promover la innovación empresarial mediante el apoyo a la inversión de capital riesgo en empresas de base tecnológica o innovadoras. Como parte de una estrategia dinamizadora de los ecosistemas de emprendimiento debe potenciarse este programa INNVIERTE del CDTI, facilitando su operativa y la disposición de fondos.

Por eso se propone que se reconozca este hecho a nivel fiscal, y se considere de forma similar como en el caso anterior, el incorporar el gasto en acciones de innovación abierta de las corporaciones como gasto de I+D+i, para incentivar su despliegue y sostenibilidad.

Asimismo, se propone la equiparación con el sistema de incentivos (basados en deducciones de la cuota) existentes para las inversiones en I+D+i de los gastos que realizan las empresas para apoyar a las startups y desarrollar los ecosistemas de emprendimiento. En este sentido, proponemos medidas para la promoción de la Innovación Abierta corporativa, como establecer una serie de deducciones sobre la Cuota del IS relacionadas con el gasto en la puesta en marcha y desarrollo de programas de apoyo a startups, con el objetivo de promover el ecosistema.

#### ○ INVERSIÓN Y CORPORATE VENTURE CAPITAL

Uno de los elementos más relevantes para comprender y diferenciar el Corporate Venture Capital (CVC) del Venture Capital (VC) tradicional es que en la mayoría de casos, la inversión del CVC no tiene un ánimo financiero puro, sino que habitualmente se invierte en startups con una visión estratégica orientada hacia complementar su estrategia de I+D+i/negocio, ya sea para incorporar la oferta de la startup a su oferta de servicios o de productos, o con el fin de apoyarla en su crecimiento a la vez que usa sus productos o servicios.

Por eso se propone que se reconozca este hecho a nivel fiscal, y se considere de forma similar como en el caso anterior, el incorporar la inversión en corporate venture capital (ya sea mediante el establecimiento de fondos de venture capital al uso por parte de los corporate), al igual que deberían poder optar a las fondos públicos (tipo Fond-ICO) creados al efecto, al igual que el resto de VC.

#### ● **Facilitar la inversión de inversores extranjeros.**

Actualmente uno de los problemas más graves en cuanto a la captación de inversión en empresas españolas es la obligación por parte inversores extranjeros de obtener un NIE, lo que en muchos casos bloquea completamente el proceso.

Para ello es por tanto clave lograr la consecución de una ventanilla única digitalizada, real y completa aplicada a la tramitación y obtención del NIE (número de identificación de extranjero) no residente y fiscal -tanto para ciudadanos comunitarios o extra comunitarios,

así como para empresas o entidades extranjeras-, así como en el otorgamiento de escrituras, poderes, comparecencias ante Notario y trámites notariales en general, y hasta en la presentación de documentación o información ante los Registros Públicos Españoles, todo ello de manera telemática.

- **Regular mejor nuevas formas de financiar las empresas, con una regulación de Crowdfunding adecuada que permita agrupar y vehiculizar las inversiones.**

Este punto ha sido ampliamente desarrollado en el apartado *sobre mejoras del marco regulatorio de la financiación participativa (Crowdfunding) que pudieran favorecer el desarrollo y escalado de las “start up”* del presente documento, pero, a modo resumen, se identifican las siguientes barreras principales que deben ser revisadas:

- **VEHICULIZACIÓN:** Permitir la agrupación/vehiculización de los inversores que invierten en una plataforma de Equity Crowdfunding a través de una entidad con personalidad jurídica, ya sea una SL o un modelo de fideicomiso/trust.
  - **UMBRALES:** Establecimiento de límites más flexibles en la cantidad a buscar por la startup a modo de horquilla en lugar de que sea entre el 90% y el 125% de la cantidad objetivo.
  - **TARIFAS:** Permitir explícitamente que las plataformas puedan usar el modelo de negocio que consideren, ya sea mediante el uso de comisiones sobre el volumen invertido como sobre las plusvalías futuras obtenidas por los inversores.
  - **LÍMITES DE INVERSIÓN:** Ampliar los límites que se imponen a inversores no acreditados, hasta los 5.000€ por operación y los 20.000€ anuales.
  - **IMPORTES MÁXIMOS:** Permitir que las plataformas puedan captar hasta un máximo de 8.000.000€, en línea con la iniciativa del Capital Markets Union Plan.
  - **TERCEROS:** Permitir la suscripción de acuerdos de colaboración con terceros, retribuidos o no, para búsqueda y preselección de proyectos de financiación participativa.
  - **LIQUIDEZ:** Permitir que los inversores de las plataformas puedan listar las acciones adquiridas en las mismas que desean vender, incluyendo precio y condiciones, y que las plataformas puedan cobrar por el servicio.
  - **LIBERACIÓN DE FONDOS:** Permitir liberar los fondos captados en operaciones cerradas con éxito al elevar a público la ampliación de capital y no en la inscripción en Registro Mercantil.
  - **LÍMITES INVERSIÓN PLATAFORMAS:** Eliminar los límites a la inversión en compañías publicadas que tanto plataformas como sus accionistas tienen actualmente, indicando únicamente que se prohíben situaciones de toma de control.
- **Desarrollar la Ley de “Segunda Oportunidad” en línea con las propuestas de la Comisión Europea y complementarla con medidas adicionales para startups.**

Para poder realmente favorecer la “segunda oportunidad” para emprendedores que hayan creado una startup existen una serie de medidas claves que se deben abordar:

- Otorgar a los créditos públicos un tratamiento similar al que gozan las entidades mercantiles en los concursos y procesos de reestructuración.
- Permitir que aquellos emprendedores que hayan fracasado y se hayan acogido a Segunda Oportunidad puedan beneficiarse de todos aquellos incentivos y medidas de apoyo que tienen los nuevos emprendedores (Segunda Startup). Esto debe incluir también a las entidades financieras públicas, como el ICO o el CDTI que deben valorar positivamente a los emprendedores que hayan emprendido con éxito o fracaso proyectos con anterioridad.

- Formación y capacitación del talento STEM y emprendedor.

Sin perjuicio de lo indicado anteriormente, existen algunos aspectos a tener en consideración a la hora de articular las mejoras que se puedan introducir en los mecanismos de segunda oportunidad:

- Es preciso distinguir entre las startups que son viables tanto desde el punto de vista económico como financiero de las que no lo son. Para que la startup pueda acogerse a la segunda oportunidad, hay que partir de la idea de que la sociedad no se va a liquidar ni extinguir. De lo contrario carece de sentido plantear una segunda oportunidad. Del mismo modo, si no existen dudas sobre la viabilidad económica y financiera de la sociedad, tampoco serían merecedoras de ningún privilegio. Por tanto, serían en las situaciones intermedias entre dichos supuestos en los que habría de plantearse la posibilidad de acogerse al beneficio de exoneración de deudas.

Como presupuesto previo, y para que no haya desigualdad de trato respecto del deudor persona natural, no podrían acceder a la segunda oportunidad las startups cuyo concurso haya sido declarado culpable.

- Límite al activo y pasivo de las startups que pueden acceder a este beneficio: sería coherente utilizar los mismos límites previstos en artículo 231 de la Ley Concursal para los acuerdos extrajudiciales de pagos, que limitan el pasivo y el activo del deudor persona natural y empresario a la estimación inicial de cinco millones de euros.
- Disposiciones sobre las funciones de los directivos de las startups durante el proceso de insolvencia y el previo a la misma. Entre estas disposiciones deberían tenerse en cuenta la correcta consideración de los intereses de los acreedores, así como la aplicación de medidas para evitar la insolvencia y evitar conductas deliberadas o gravemente negligentes en el ejercicio de sus funciones. En este sentido, la norma debería garantizar que las autoridades judiciales las tenga en consideración al evaluar la responsabilidad de cada directivo en situaciones de incumplimiento del deber de diligencia para valorar si, en su caso, la sociedad es realmente merecedora de una segunda oportunidad.
- Cumplimiento del plan de pagos: en la legislación alemana y portuguesa e, incluso, en la estadounidense, se vela de forma singular por el cumplimiento del plan de pagos para la obtención del beneficio. Como medida para dicho cumplimiento, se prevé que el deudor ceda sus ingresos futuros a un fiduciario encargado de realizar los pagos proyectados. Esta sería una medida interesante a tener en cuenta pues, con la regulación actual de la segunda oportunidad en derecho español, tanto la elaboración del plan de pagos como su cumplimiento se dejan enteramente al concursado; y, ante la ausencia de un ente supervisor, los acreedores asumen en exclusiva la carga de controlar la ejecución del plan. Este ente se encargaría de supervisar e, incluso, cobrar y distribuir los pagos para que se realicen de forma oportuna y correcta. Por otra parte, aunque este sistema tenga aparejados costes adicionales, supone un medio de control que garantice que los ingresos del concursado se destinen al pago de las deudas objeto del plan de pagos y no a otros fines.
- Elaboración de un plan de viabilidad de la startup: al plan de pagos que se configure debería añadirse la obligación adicional de generar ingresos, es decir, prescribir un resultado determinado encaminado a obtener unos recursos en el plazo de duración del plan. Respecto al plan de viabilidad, sería conveniente dar audiencia a los acreedores para su aprobación ya que son, junto con el deudor, los que tienen más información para saber si la empresa es viable o no.

- Obtención de la exoneración en un solo momento. En el caso de la segunda oportunidad para las startups - y también para los deudores en general - cabe plantearse la concesión del beneficio de exoneración en un solo momento, eliminando la exoneración provisional, tanto si es por liquidación como por plan de pagos. Por liquidación porque no tiene sentido por razones obvias y por plan de pagos por uniformidad normativa, ya que actualmente no se obtiene la exoneración definitiva hasta transcurrido el plazo fijado para el cumplimiento del plan.
- Causas de revocación: al plantearse la posibilidad de acceder al beneficio de la segunda oportunidad a las startups es preciso ampliar las causas de revocación de la obtención del beneficio. Estas causas deberían estar relacionadas con la actividad de sociedad. Ejemplo de ello, y sin ánimo exhaustivo, podrían ser la modificación de su plan viabilidad pudiendo perjudicar el cumplimiento del plan de pagos y la realización de actividades contrarias a la ley y al orden público.

Un país emprendedor se alimenta de talento y creatividad, por lo que si queremos que España se convierta en una nación emprendedora es determinante el diseñar programas y acciones para potenciar la educación y educación, desde las primeras etapas en STEM (especialmente en desarrollo y programación) hasta la capacitación digital de profesionales con experiencia (lo que incluye a profesionales en sus últimos años), incluyendo el emprendimiento como una opción más de desarrollo profesional para las jóvenes.

De la misma forma, es clave trabajar sobre aspectos culturales y de comportamiento desde la educación, con el fin de fomentar la capacidad de creatividad, asunción de riesgos, tolerancia al fracaso y la resiliencia.

Entre otros, una de las posibles medidas que se podrían adoptar en este sentido es la creación de un programa de becas para trabajar en startups, de forma que universitarios y gente de formación profesional recién titulada pudiera tener sus primeras experiencias laborales en startups.

Así mismo, es importante potenciar la educación tanto de emprendedores como de inversores para evitar errores innecesarios y mejorar sus probabilidades de éxito.

- **Establecer un marco para potenciar contratación e inversión en compañías lideradas por mujeres.**

A pesar de que las mujeres en España representan algo más de la mitad de la población en España, suponen un porcentaje mucho menor en su representación en el ecosistema startup, lo que genera una importante pérdida de competitividad a nivel nacional.

Por ello, es importante establecer una serie de medidas para favorecer la diversidad de género en el emprendimiento, eliminar las barreras actuales que tienen las mujeres para emprender y favorecer y potenciar a niñas y jóvenes emprendedoras.

- Potenciar la educación desde las primeras etapas en STEM, incluyendo el emprendimiento como una opción más de desarrollo profesional para las jóvenes, usando instrumentos (ya sea en forma de juguetes, ejemplos o referentes) capaces de atraer a niñas y jóvenes mujeres.

- Visibilizar referentes femeninos, (de forma alineada con el último punto de las medidas propuestas), dada la baja visibilidad (que no representación) actual entre los referentes del ecosistema.

De forma paralela, es clave intentar incrementar la presencia de mujeres emprendedoras e inversoras en los eventos del sector, tanto en charlas como a la hora de equilibrar paneles, etc.

- Potenciar el rol de mujeres inversoras en el ecosistema a través de visibilidad de las mismas e incentivos fiscales adicionales de un +10% en el IRPF a las propuestas en los puntos anteriores.
  - Fomentar programas de mentoring o acompañamiento de mujeres a mujeres, tanto para emprender como para invertir, para vencer el factor de mayor aversión al riesgo percibida.
  - Evitar la publicidad sexista en la que se muestra siempre a hombres usando la tecnología o a hombres en puestos relacionados con la ingeniería/tecnología o en puestos de mando, y buscar una muestra más inclusiva y representativa de la sociedad.
  - Medidas conciliación, potenciando e incentivando (fiscalmente p.ej) o con subvenciones el apoyo para el cuidado de personas mayores y niños, integrados en hubs, parques tecnológicos y centros de emprendimiento (o en los propios centros de trabajo para las startups).
  - Potenciar la igualdad en oportunidades y salario, incentivar con medidas fiscales a startups que realmente demuestren la adopción real de políticas de igualdad, lo que incluye la transparencia de salarios (tal como sucede con las empresas alemanas, que están obligadas a revelar salarios).
  - Fomentar la contratación de mujeres en las startups con una bonificación en sus costes sociales.
  - Desarrollar programas de concienciación y cambios de percepción de las mujeres sobre el emprendimiento, apoyando el desarrollo de habilidades y explicando el valor del emprendimiento para este colectivo.
- **Simplificar los procesos administrativos para la creación de empresas y modificar la normativa de compra pública innovadora.**

Actualmente el proceso de creación de empresas en España es un proceso lento, burocrático, caro y con grandes puntos de mejora, tal como reconoce el informe Doing Business 2018 (España ocupa el puesto 86 de 190).

Por ello existen una serie de propuestas que tendrían un importante impacto en este aspecto, a la hora de reducir y simplificar los trámites y costes administrativos para la creación de empresas:

- Extensión de la tramitación telemática a todas las operaciones de forma sencilla.
- Extensión del silencio administrativo positivo de manera general.
- Generalizar la Declaración Responsable de los nuevos emprendedores sobre el cumplimiento de las condiciones necesarias para el inicio y desarrollo de su actividad, avalado por la documentación técnica que lo refleje.
- Permitir la creación de una empresa en un día por vía telemática (lo que tendría un impacto importante en la atracción de empresas extranjeras).
- Reducción del capital social necesario para constituir una sociedad limitada a 500€.

- Reducir los habituales 15 días laborables a un máximo de 5 días laborables los procesos relacionados con el Registro Mercantil (creación de empresas, inscripción de ampliaciones, etc.) y crear un fast track (que puede tener un coste superior caro) de 48 horas. (Existen ejemplos como el caso del Estado de Delaware en EE.UU., donde existe un fast track de una hora, de dos horas y de same day ).
- Potenciar el uso de mecanismos de identificación digital segura basados en Mobile Connect y la firma electrónica. Mobile connect es un estándar tecnológico a nivel mundial (GSMA) ya implantado en las redes de los operadores móviles españoles y que cumple con los requisitos legales actuales (PSD2 que es vital para el eCommerce y eIDAS, que es necesario para las relaciones con las AAPP). Por tanto, esta tecnología es un punto de partida privilegiado para que en España se desarrolle: desarrollar una entidad digital segura y global, en cumplimiento del Reglamento 910/2014 del Parlamento Europeo y del Consejo, utilizando herramientas de firmas online y Cloud eIDAS compliant, aplicable a personas físicas y jurídicas de cualquier nacionalidad y que coloque a las start ups españolas en una posición privilegiada en la nueva etapa del Internet del Valor.
- Administración paperless: digitalización de los documentos e información de las empresas al 100%, en sistemas de base de datos distribuidas (p.ej. Blockchain), evitando que documentos como el libro de socios o similares sean en papel.

Por otro lado, aunque la Compra Pública Innovadora (CPI) desarrollada en el marco de la Estrategia Estatal de Innovación (e2i) persigue el facilitar que entidades como las startups puedan actuar como proveedores de la Administración Pública, la realidad es que resultan todavía muy complejas, por la burocracia implícita y sobre todo, por la baja utilización por parte de las propias Administraciones Públicas.

Es clave definir pues medidas de impulso al uso de instrumentos de compra pública innovadora que promuevan la participación de “startup” en los proyectos de la Administración y que generen incentivos reales a éstas para hacerlo.

Uno de los principales referentes en este sentido es Small Business Act de Estados Unidos, que fomenta comprar por la administración de parte de empresas pequeñas.

- **Potenciación de role models y definición de la agenda digital ligada con la de la EU (Digital Champion).**

Uno de los aspectos críticos a la hora de potenciar la motivación para emprender de los jóvenes es la identificación y visibilidad de referentes, emprendedores y personas con casos de éxito con los que los jóvenes pueden empatizar.

El fin de estos perfiles no sólo debe ser revalorizar la figura del emprendedor / empresario como referente al que aspirar (y eliminar las asociaciones negativas que en muchos casos hay), sino también todo lo que rodea el emprendimiento, en lo positivo (transformación de industrias, impacto social, negocio, empleo, etc.) y negativo (expectativas poco realistas sobre lo que implica emprender, lo que se tarda en que algo “funcione” y la tasa de fracaso). Para ello se propone identificar una serie de perfiles de referentes en España dentro del mundo del emprendimiento e inversión y visibilizarlos a través de comunicación, eventos, publicaciones y demás. Además, es importante que se nombre a un Digital Champion, alineado con la estrategia de Digital Single Market de la Comisión Europea.

También resulta clave visibilizar el papel de las startups y el ecosistema emprendedor para el país, y el cambio de modelo productivo y de país que está propiciando. Para ellos se

deberían diseñar programas de comunicación que hablen de la estrategia de España Nación Emprendedor y de la importancia que tiene para el país, haciendo accesible y visible el rol de las startups, inversores, aceleradoras, corporates y demás en el futuro del país.

- **Sostenibilidad tecnológica de las startups.**

Desde la Administración española se realizan numerosos esfuerzos por ayudar a las empresas a transitar hacia el ámbito digital. En consecuencia, los diferentes programas e iniciativas suelen dirigirse a PYMEs que aún no han abrazado plenamente los conceptos tecnológicos. Sin cuestionar la necesidad de estos programas, no puede obviarse a las startups como potenciales beneficiarios de los mismos. Las startups necesitan apoyo tecnológico para potenciar su innovación. En este sentido se eliminarían muchas barreras de adopción si se dedicasen fondos públicos para financiar la contratación por startups de tecnologías habilitadoras (blockchain, identidad digital segura, IA, ciberseguridad, cloud, etc). Ello les ayudaría a concentrar la totalidad de sus esfuerzos y recursos en lo verdaderamente importante para su viabilidad, que es la generación de valor para sus clientes.

Del mismo modo, siendo el cloud computing la base del desarrollo de las tecnologías como Inteligencia Artificial o IoT, se propone la creación de un conjunto de incentivos que respalden la investigación en estas áreas, teniendo en cuenta como criterio su capacidad de ahorro aplicando tecnologías habilitadoras como la nube. Ello contribuiría al mismo objetivo anterior: que las startups pongan todo el énfasis y presupuesto en mejorar su producto o servicio.

- **Establecer medidas societarias que faciliten la inversión externa en las start-ups.**

A continuación se proponen algunas reformas societarias al régimen legal establecido para las sociedades de capital en España (aplicables en mayor medida a la tipología de sociedad de responsabilidad limitada con la que se suelen constituir las startups) que tienen por objeto crear un marco legal más flexible y favorable que facilite la inversión en startups, sin desvirtuar el estatuto legal de estas sociedades, con el fin de evitar una huida de estas sociedades hacia otras jurisdicciones en las que ya exista un marco legal más atractivo.

- Depósito e inscripción de pactos parasociales:

Desde una perspectiva mercantil, la vida societaria de las startups se regula no solo a través de los estatutos sino que tienen gran relevancia los pactos parasociales que permiten ajustar el régimen previsto legalmente a las necesidades de la sociedad y reflejar los acuerdos alcanzados entre los fundadores y los inversores. A pesar de que algunos Registros Mercantiles permiten de forma excepcional el depósito de este tipo de pactos y de su admisión generalizada para algunos tipos de sociedades (p. ej. sociedades familiares o sociedades cotizadas), la regla general es la imposibilidad de que los pactos parasociales gocen de publicidad registral frente a terceros y de que los estatutos incluyan remisiones a los mismos, quedando su contenido por tanto reducido a la esfera societaria interna.

A la vista de lo anterior, permitir el depósito de los pactos parasociales de startups en el Registro Mercantil dotaría de mayor transparencia y seguridad jurídica a las relaciones con terceros ajenos a la sociedad. De lo contrario, los socios y la sociedad

quedan sujetos a un doble régimen jurídico, en ocasiones contradictorio: el interno contenido en el pacto parasocial y el externo recogido en los estatutos sociales.

○ Prohibición de disponer:

El Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital (la “LSC”) regula las cláusulas estatutarias prohibidas (artículo 108) para las sociedades de responsabilidad limitada. Actualmente, la LSC únicamente permite incluir en los estatutos sociales prohibiciones de disponer durante un periodo máximo de cinco años a contar desde la constitución de la sociedad o desde la fecha en que se otorgue la escritura pública de ampliación de capital, en su caso. La esencia inicial de una “startup” es el know-how de los socios fundadores que son quienes aportan la idea de negocio, el conocimiento y la implementación del mismo. Por ello, resulta esencial que los socios fundadores y empleados clave titulares de participaciones de la sociedad permanezcan en la compañía durante un periodo de tiempo relativamente largo para que la “startup” avance hacia una etapa madura y se consolide.

Con el fin de alcanzar este objetivo, es aconsejable que los estatutos de las “startups” incluyan prohibiciones de disponer de las participaciones sociales durante un periodo de tiempo determinado. Es práctica habitual que se incluyan estas prohibiciones en pactos parasociales, incluso por periodos superiores a los legalmente permitidos, sin que gocen de una protección jurídica que ayude a preservar el know-how de la startup durante un periodo de tiempo.

Por los motivos expuestos, se propone permitir la inclusión de prohibiciones de disponer sobre las participaciones titularidad de determinadas tipologías de socios (p.ej. socios fundadores y empleados clave de la sociedad) por un plazo de, por ejemplo, dos años desde la fecha de otorgamiento de la escritura de compraventa o de ampliación de capital social.

○ Regulación de la figura del observador:

A lo largo de la vida societaria de las “startups” es habitual que el socio minoritario (sea fundador o inversor) solicite el derecho a disponer de uno o varios observadores en el consejo de administración, de forma que pueda monitorizar la actuación del consejo de administración y, en su caso, realizar un seguimiento de su inversión. Es habitual que el socio minoritario, fundamentalmente el socio inversor, prefiera estar involucrado en la gestión social sin ser miembro del consejo de administración e incurrir por ello en el régimen de responsabilidad legalmente establecido para los administradores. Por ello, nuestra propuesta es regular una figura específica de observador a la que puedan acogerse determinados socios minoritarios en este tipo de sociedades. A continuación, se exponen algunas de las características a tener en cuenta a la hora de definir el estatuto jurídico del observador:

- i) deberá ser convocado a las reuniones del consejo de administración y gozará del derecho a participar activamente en el debate, sin derecho a voto;
- ii) recibirá información en relación con la compañía en los mismos términos que los administradores;

- iii) estará sujeto a obligaciones de confidencialidad y a los mismos deberes de lealtad de los administradores, debiendo establecerse las consecuencias legales asociadas a la inobservancia de sus deberes;
- iv) la gratuidad del cargo, si bien se podrá prever estatutariamente el pago de dietas por asistencia a las reuniones del consejo de administración.

- Delegación de facultades al órgano de administración para ejecutar aumentos de capital en determinadas circunstancias:

Con carácter general, las startups se constituyen como sociedades de responsabilidad limitada por las facilidades que les confiere el estatuto jurídico de este tipo de sociedades en cuanto al capital social y a las restricciones a la transmisibilidad de las participaciones, entre otras cuestiones.

Sin embargo, existen algunas limitaciones propias de estas sociedades que suponen un impedimento práctico para la entrada de inversores, en particular, la imposibilidad de hacer uso de la figura del capital autorizado prevista en el artículo 297.1 de la Ley de Sociedades de Capital.

Se propone que las startups tengan la posibilidad de delegar facultades en el órgano de administración para aumentar el capital en determinados casos excepcionales, incluyendo, entre otros, la conversión de préstamos participativos en capital social o la aportación de créditos generados como consecuencia de la prestación de servicios profesionales a la sociedad. Esta propuesta facilitaría la ejecución de aumentos de capital en sociedades con un capital

**A continuación, puede encontrar una relación no exhaustiva de ámbitos en los que se podrían identificar tales medidas:**

**a. Incentivos fiscales a las actividades de investigación, desarrollo e innovación tecnológica, así como en relación con las inversiones y financiación de «startups»**

En primer lugar, se debe indicar que sería fundamental, por ejemplo, que el valor de las ayudas a startups por parte de empresas pudiese sumarse a las actividades de I+D que proporcionan ventajas fiscales a las empresas.

Deberían poder sumarse las ayudas concedidas a startups en el año anterior y las actividades específicamente dedicadas a ese entorno o realizadas en colaboración con players del sector (eventos junto a aceleradoras, por ejemplo).

Además, se debe incidir en que existe todavía una clara lejanía de las startups y empresas de nueva creación a este tipo de incentivos, ya sea por desconocimiento o por falta de recursos.

Es preciso acercar las políticas fiscales a la I+D+i a este tipo de empresas, simplificando el esquema y reduciendo la carga administrativa asociada. Dichas medidas pueden ir enfocadas a las entidades que puedan acreditar la condición de startup, mediante el sello anteriormente expuesto.

- **Reducción de requisitos para la aplicación de lo dispuesto en el Art. 39.2. de la LIS.** En este sentido, el Artículo 39.2. de la LIS estipula una serie de requisitos de muy difícil cumplimiento

para las startups, como son el mantenimiento de plantilla y la reinversión de la deducción. El impacto de esta medida ha supuesto en la declaración del Impuesto sobre Sociedades de 2016 unos 16 millones de euros de aplicación sin límite, y unos 66 millones de euros de abono de deducciones por insuficiencia de cuota. En total estamos hablando de unos 82 millones de euros (según los datos oficiales de la AEAT).

Esta medida ha sido utilizada principalmente por las pequeñas y medias empresas, con un 63%, respecto a las grandes empresas, con un 37% de la deducción aplicada sin límite y abonada. El interés principal demostrado por el tejido empresarial es el asociado a las PYMEs.

No obstante, la obligatoriedad de esperar un año sin haber aplicado la deducción para poder ejercitar la opción dispuesta en dicho artículo supone un problema para las entidades de reciente creación y/o startup que necesitan tener acceso rápido a financiación de sus proyectos innovadores para poder llegar a mercado. **Se plantea la posibilidad de eliminar estos tres requisitos para los casos en que se pueda acreditar que la empresa es startup** (mediante el sello startup anteriormente propuesto).

- **Simplificación de burocracia en la gestión del Informe Motivado**. Respecto a la tramitación del Informe Motivado Vinculante, este tipo de entidades se encuentran habitualmente con dos problemas asociados a la utilización de esta herramienta: el desconocimiento procedimental, y la excesiva carga administrativa necesaria para documentar los proyectos tal y como precisa el Ministerio de Ciencia y el propio RDE (Reglamento de Esquema de ENAC).

De esta manera, se precisa de **una simplificación, racionalización y reducción de las cargas administrativas asociadas a este proceso**, que permita un punto de equilibrio entre la correcta acreditación por parte de las empresas y que se puedan controlar y evitar fraudes en aplicación de estos incentivos.

- **Mayor peso de la Innovación Tecnológica en las políticas fiscales**, tanto desde la perspectiva concepto, como de retorno (porcentaje de deducción).
  - **Concepto de Innovación**. Según las últimas estadísticas públicas de la AEAT, respecto al ejercicio fiscal 2016, la deducción por I+D+i aplicada en el impuesto sobre sociedades está distribuida porcentualmente en un 70% como I+D y un 30% como IT.

Europa está abogando por incentivar proyectos que presentan, cada vez más, TRL altos, es decir, proyectos cercanos a mercado. Los TRL son una medida para describir la madurez de una tecnología, siendo los TRL altos (1 a 3), correspondientes a proyectos principalmente de Investigación, medios (de 4 a 7), correspondientes con Desarrollo, y superiores a 7 correspondientes con Innovación Tecnológica.

Con una ratio de aplicación del incentivo de 7 a 3 en I+D vs IT, nos encontramos lejos de incentivar proyectos cercanos a mercado, lo que contribuiría claramente a mejorar la competitividad de nuestras empresas.

La definición fiscal de la Innovación Tecnológica, actualmente regulada por el Artículo 35.2. de la LIS, estipula lo siguiente:

*Se considerará innovación tecnológica la actividad cuyo resultado sea un avance tecnológico en la obtención de nuevos productos o procesos de producción o mejoras sustanciales de los ya existentes. Se considerarán nuevos aquellos productos o procesos cuyas características o aplicaciones, desde el punto de vista tecnológico, difieran sustancialmente de las existentes con anterioridad.*

*Esta actividad incluirá la materialización de los nuevos productos o procesos en un plano, esquema o diseño, la creación de un primer prototipo no comercializable, los proyectos de demostración inicial o proyectos piloto, incluidos los relacionados con la animación y los videojuegos y los muestrarios textiles, de la industria del calzado, del curtido, de la marroquinería, del juguete, del mueble y de la madera, siempre que no puedan convertirse o utilizarse para aplicaciones industriales o para su explotación comercial.*

Aunque las definiciones fiscales se basan en el Manual de Oslo, la conceptualización que se hace en la normativa fiscal es más restrictiva. Según la definición de Innovación expuesta en el Manual de Oslo:

*Una innovación es la introducción de un nuevo, o significativamente mejorado, producto (bien o servicio), de un proceso, de un nuevo método de comercialización o de un nuevo método organizativo, en las prácticas internas de la empresa, la organización del lugar de trabajo o las relaciones exteriores.*

En este sentido, la definición fiscal recoge la innovación de proceso y/o producto, siempre desde una perspectiva tecnológica. El Manual de Oslo va más allá, pudiendo contemplar asimismo innovaciones de mercadotécnica (nuevos métodos de comercialización, por ejemplo) así como innovaciones organizativas, no necesariamente tecnológicas.

**A este respecto, se plantea una conceptualización más amplia de las definiciones fiscales de innovación, en la línea del Manual de Oslo, y de manera consecuente como se ha realizado con otros incentivos más recientes, como la reducción en base imponible de las rentas percibidas por la cesión de determinados intangibles (Artículo 23 de la LIS).**

- **Porcentaje de deducción.** Asimismo, el porcentaje de deducción asociado a la innovación tecnológica se encuentra actualmente en un 12%.

Cabe recordar que la innovación tecnológica como concepto fiscal se introdujo por primera vez en España con la Ley 55/1999, con un porcentaje genérico de deducción del 15%.

Fue posteriormente, con la Ley 35/2006 que el incentivo sufrió una reducción del 15% al 8%, de manera paralela y proporcional a la reducción del tipo de gravamen del Impuesto sobre Sociedades.

La ley 2/2011, volvió a impactar sobre el porcentaje de deducción por innovación tecnológica, incrementando su ratio del 8% al 12%, medida que fue ampliamente aplaudida.

No obstante, el siguiente año se aprobó el Real Decreto-ley 12/2012, de 30 de marzo, por el que se introducen diversas medidas tributarias y administrativas

dirigidas a la reducción del déficit público, donde se modificaron los límites en cuota íntegra del 60% al 50% en el caso de deducciones por I+D+i que superen el 10% de la cuota, a la vez que se redujo el límite general del 35% al 25%, aumentando asimismo el período de aplicación de estos incentivos de 15 a 18 años. Lo que fue una medida temporal para reducir el déficit público, llegó para quedarse.

En la práctica nos encontramos con un porcentaje de deducción que no se ha vuelto a tocar desde 2011, mientras que las modificaciones en límites en cuota y la compensación de bases imponibles han ido impactando negativamente en la aplicación de estas deducciones.

**Es por todo ello, que se plantea asimismo recuperar la deducción con los porcentajes iniciales del 15% anteriormente comentados.**

- **Coste asociado al proceso de certificación:**
  - **Inclusión de los costes de certificación por entidad acreditada por ENAC en la base de deducción por I+D+i**, al tratarse de un gasto necesario para documentar la I+D+i empresarial. Aunque la Dirección General de Tributos ya se ha posicionado sobre que los gastos de consultoría y certificación no se pueden entender como directamente relacionados con las actividades y aplicados efectivamente a su realización, como aparece en el Informe 2011-02104 entre la Dirección General de Tributos y la Secretaría de Estado de Investigación, Desarrollo e Innovación, se requiere la revisión de este criterio.
  - Otra alternativa, paralela a la inclusión de estos gastos en la base de deducción, podría centrarse en la **subvención directa a este tipo de certificaciones**, tal y como ya hace, por ejemplo, el Instituto Valenciano de Competitividad Empresarial (IVACE), que convoca ayudas para la certificación de proyectos de I+D+i (resolución de 14 de marzo de 2017, DOCV). En este caso, la intensidad máxima es del 60%, con un máximo de 3.000 € por proyecto. No existe una herramienta similar a nivel estatal, lo que deja a criterio de las diferentes autonomías el incentivar este tipo de certificaciones.
- **Eliminación de los límites temporales de aplicación de deducciones por I+D+i.** Actualmente, la LIS contempla en su Artículo 39.1., una caducidad de dichos créditos de 18 años desde el ejercicio de generación, si no han sido posible aplicarlos. No obstante, de acuerdo a los límites actuales de compensación en cuota íntegra (25% - 50% de manera general según el Artículo 39.1., y como se ha comentado previamente en el análisis de la evolución del incentivo), se dan situaciones en que las empresas no pueden absorber el crédito al que tienen derecho.
- **Eliminación de la carencia de 1 año en la aplicación de la opción regulada en el Artículo 39.2. de la LIS.** En este sentido, se plantea necesaria la revisión de los requisitos para la aplicación de esta opción (mantenimiento de plantilla y reinversión de la deducción, así como la tasa de la AEAT -20%-), tal y como ya se ha avanzado anteriormente.
- **Modificación del procedimiento de tramitación de los Informes Motivados.** Asimismo, según el RD 1432/2003, que regula la tramitación y obtención de los Informes Motivados vinculantes, el plazo para solicitud de informe motivado es, según tipos, el siguiente:
  1. Informe motivado tipo "a" para deducciones fiscales, es decir, respecto a un proyecto (o anualidad de ese proyecto) realizado (parcial o totalmente) en el año fiscal n, sobre

actividades de I+D y/o IT realizadas y gastos incurridos asociados: 25 días y 6 meses una vez finalizado el año fiscal n.

2. Informe motivado solicitud tipo "b" (calificación científico-tecnológica de las actividades), o "c" (calificación científico-tecnológica de las actividades y presupuesto de gastos e inversiones) para deducciones fiscales (informes ex-ante):
  - Respecto a un proyecto (o anualidad de ese proyecto) que aún no ha comenzado: en cualquier momento previo al comienzo.
  - Respecto a un proyecto (o anualidad del proyecto) que ya ha comenzado en el año fiscal n: desde el mismo momento de inicio del proyecto en el año fiscal n, hasta 25 días y 6 meses una vez finalizado dicho año fiscal n.

De acuerdo al Real Decreto anteriormente mencionado, la opción asociada a la solicitud del Informe Motivado está restringida temporalmente a un plazo perfectamente acotado, plazo que una vez vencido, impide en la práctica la tramitación del Informe Motivado.

No obstante, la opción dispuesta en el Artículo 39.2. de la LIS que permite aplicar sin límite o solicitar abono por deducciones por I+D+i, obligatoriamente precisa de haber obtenido el anteriormente indicado Informe Motivado.

Esto hace que las empresas deban necesariamente ser conocedoras del funcionamiento del sistema, así como del ejercicio o no de la opción establecida, como mínimo 1 año antes de ejercerlo. Esto provoca que, en algunos casos, empresas que con posterioridad al cierre del plazo oficial de solicitud de informe motivado quieran optar por la opción dispuesta en el Artículo 39.2. LIS, no puedan hacerlo por no haber solicitado dicho Informe Motivado.

Por todo ello, se plantea la posibilidad de **poder solicitar dicho informe en cualquier momento, incluso con carácter retroactivo**, lo que permitiría a las empresas una mejor planificación respecto a la aplicación de esta opción, o poder aportar Informe Motivado en procedimientos de comprobación de la AEAT de años atrás cuando así se precise.

- **Introducir modelos de financiación de la I+D+i que permitan la inversión privada en proyectos de I+D+i**, tal como ha hecho País Vasco y Navarra (Por ejemplo, Artículo 64 bis. Participación en proyectos de investigación y desarrollo o innovación tecnológica, de la Norma Foral 5/2016 de Bizkaia).

Dichos modelos, implementados para los períodos impositivos iniciados a partir de 1 de enero de 2017, permiten el disfrute de la deducción fiscal por I+D+i para aquellos inversores que, sin ejecutar ni subcontratar la actividad innovadora, participen en proyectos de I+D+i como financiadores.

Este modelo es similar al establecido en régimen nacional, conocido como "*Tax Equity*", donde a través de la creación de una Agrupación de Interés Económico (AIE) como vehículo de inversión, se permite el disfrute de la deducción generada por parte de los inversores de la AIE.

El régimen de las AIE, aunque está regulado de manera genérica en la Ley de Impuesto sobre Sociedades (El capítulo II del título VII de la Ley 27/2014, de 27 de noviembre (BOE de 28 de noviembre), del Impuesto sobre Sociedades (en adelante LIS) regula el régimen especial de las agrupaciones de interés económico, españolas y europeas, y de uniones temporales de empresas, estableciendo su artículo 43 el régimen fiscal que será de aplicación a las agrupaciones de interés económico reguladas por la Ley 12/1991, de 29 de abril (BOE de 30 de abril)), y existen diversos pronunciamientos positivos por parte de la DGT respecto a su

utilización como vehículo inversor en actividades de I+D+i (V2762-15, V3384-14, V2889-14 y V2213-14, entre otras) no existe reglamentación al respecto ni pronunciamiento positivo por parte de la Unión Europea.

En el sector naviero, por ejemplo, la Comisión adoptó la decisión mediante la cual declaró que el *Tax Lease* español constituía una ayuda de Estado ilegal e incompatible con el Derecho Europeo. En el sector cinematográfico, por el contrario, la respuesta de Bruselas confirmó su validez por estar amparados en la excepción cultural, y sin poner en tela de juicio la intervención de las AIE como vehículo inversor.

Se plantea, por lo tanto, **replicar el modelo vasco-navarro, a nuestro entender mejor regulado que la utilización de las estructuras de AIE para este fin.**

El modelo vasco-navarro permite al contribuyente que financia estas operaciones acreditar en su Impuesto sobre Sociedades la deducción correspondiente, siendo los requisitos previos, entre otros:

- Obtención de informe vinculante emitido por organismo competente.
- Firma de contrato entre las partes (financiador y ejecutor del proyecto).
- **Introducir el concepto de Economía Circular**, incentivando la innovación e inversiones necesarias para adaptar a estas nuevas tecnologías “verdes”, los sistemas productivos, procesos y modelos de negocio.

La Unión Europea está fomentando el impulso de la competitividad, la creación de empleo y la generación de un crecimiento sostenible, a través de la Economía Circular. Este concepto, desde el enfoque más sencillo, se centra en el ámbito medioambiental y la gestión de residuos.

A este respecto y en lo relativo a la gestión de residuos, entendido no tanto como la no generación de los mismos, sino una gestión organizada que permita reducir su generación, prepararlos para ser reutilizados y/o transformar el residuo en materia prima.

Con el fin de impulsar la transición hacia un modelo de economía circular en nuestro país, el Gobierno de España está elaborando la Estrategia Española de Economía Circular, bajo la coordinación y liderazgo del Ministerio de Agricultura y Pesca, Alimentación y Medio Ambiente y del Ministerio de Economía, Industria y Competitividad, en colaboración con el resto de los ministerios implicados, las comunidades autónomas y la Federación Española de Municipios y Provincias.

En este sentido, se considera necesaria la reintroducción de los incentivos medioambientales, derogados en la normativa del Impuesto sobre sociedades, pero vinculados a la Investigación, Desarrollo e Innovación tecnológica.

Ya existen modelos fiscales de innovación donde se prima adicionalmente con un plus asociado a la componente medioambiental del proyecto o inversión.

De esta manera, podría plantearse la **introducción de un porcentaje adicional de deducción a aquellas inversiones que contribuyan a un modelo de economía circular**, tal y como ya sucede con la inversión adicional por inversiones adscritas a actividades de I+D, que gozan de una deducción adicional del 8%.

2.º El 8 por ciento de las inversiones en elementos de inmovilizado material e intangible, excluidos los edificios y terrenos, siempre que estén afectos exclusivamente a las actividades de investigación y desarrollo.

Se propone la inclusión de un texto similar, enfocado al ámbito de la economía circular:

**3º El 10 por ciento de las inversiones en elementos de inmovilizado material e intangible, excluidos los edificios y terrenos, siempre que se acredite el impacto potencial en el medio ambiente y se analicen los beneficios que aportará el proyecto en relación a los modelos de economía circular.**

Este punto deberá desarrollarse reglamentariamente, tal y como sucedía con la deducción por inversiones medioambientales derogada.

**b. Incentivos en materia laboral, de Seguridad Social, y apoyo a la captación y fidelización del talento**

Nuevamente, las medidas planteadas se enfocan a las entidades que puedan acreditar la condición de startup, mediante el sello anteriormente expuesto.

- **Posibilidad de compatibilizar ayudas a la contratación con otro tipo de ayudas.** Actualmente, tanto Torres Quevedo como Emplea no son compatibles con ninguna otra ayuda. Se plantea por lo tanto la compatibilidad total, para aquellas entidades que acrediten el sello de startup, hasta 100% de presupuesto, sin superarlo en ningún caso.
- **Bonificación de la Seguridad Social de forma automática para personal que ha sido contratado en el marco de una ayuda pública de I+D+i,** para los años siguientes a la financiación obtenida en concepto de incentivo por mantener la contratación de personal altamente cualificado y fomento del mantenimiento de contratos indefinidos.
- **Ampliación del número máximo de personas a bonificar sin certificar de 9 a 15 personas.**
- **Agilización de trámites burocráticos en la contratación y retención de talento de perfiles de fuera de la Unión Europea.**
- **Más ayudas para contratación de personal tanto de I+D+i como otro tipo de perfiles necesarios en startup como lo ya comentado anteriormente (financiero, comercial, marketing, etc.).**

**c. Medidas de discriminación positiva para favorecer la diversidad de género en el emprendimiento e incentivarlo entre colectivos vulnerables**

Partiendo de un concepto de diversidad en términos generales, no solo de género, se debe incidir en la importancia de incorporar talento más senior a estas empresas nuevas, talento que puede ayudar en experiencia a la startup, pero también mantener dentro del mercado laboral al personal con conocimientos.

En todo caso, de manera general, se plantean las siguientes medidas:

- Igualdad en la baja maternal/paternal.
- Programa de ayudas específico para préstamos participativos a empresas que incorporen en su accionariado a mujeres. Como un ENISA – Línea FEM.
- Líneas de ayuda exclusivas para startups lideradas por mujeres emprendedoras.
- Descuentos en impuestos.

#### ***d. Incentivos a las grandes empresas para integrar la actividad de “start up” en su cadena de producción de bienes y servicios***

El ejemplo anterior de valorar la ayuda a startups como I+D al efecto de ayudas es una forma.

Se considera completamente necesario incentivar a las medianas y grandes empresas para colaborar de una forma efectiva con startups, a través de la definición e implementación de programas de innovación en las empresas. En este contexto, se plantean las siguientes medidas:

- **Programas de Innovación Abierta:** A través del planteamiento de retos empresariales se consigue identificar y atraer startups que aportan soluciones innovadoras de productos o servicios desarrollados por ellas.
- **Programas de Aceleración.** Impulsar a través de las empresas, las primeras fases de vida de una startup, ayudándolas a través de procesos de mentoring y asesoramiento. A modo de ejemplo, BIND 4.0 es un programa de aceleración impulsado por el Gobierno Vasco y la Agencia Vasca de desarrollo empresarial SPRI. Dicho programa, además de impulsar la colaboración entre grandes compañías y startups, subvenciona hasta 150.000€ de las subcontrataciones que se produzcan.
- **Excepción de pago de IVA para grandes empresas que subcontratan a startups.**
- **Ayuda tipo RETOS colaboración startups,** con una ayuda atractiva para grandes empresas (tipo subvención) que obligue a participación con startups (en este caso la ayuda para startups podría ser tipo Avanza: % de subvención que se puede completar hasta 100% con préstamo blando sin garantías).
- **Fomentar los programas de co-inversión como INNVIERTE.** Las grandes empresas muestran su compromiso con la Innovación y la actividad emprendedora de la sociedad de distintas formas. Una de ellas es la colaboración estrecha con las startups, ayudándolas con actividades como Programas de Aceleración y otras iniciativas que facilitan la validación de su tecnología, su lanzamiento al mercado y su crecimiento posterior como generadores de empleo y riqueza. En este sentido, la posibilidad de que las Administraciones Públicas y las grandes empresas sumen sus esfuerzos en el apoyo a las startups parece sin duda una estrategia acertada de colaboración público-privada. Por eso creemos que deben reforzarse iniciativas como el Programa INNVIERTE de CDTI.

#### ***e. Mejora de los mecanismos de segunda oportunidad***

Está en marcha una directiva europea que pueda hacer variar esta ley. En el resto de Europa también existen leyes similares, con mayor o menor protección al deudor (persona física). El más avanzado, sin duda, es el de USA, donde el deudor puede presentar un plan de pagos sin necesidad de acuerdo con los acreedores y con solo la aprobación de un juez.

En este contexto, existen limitaciones importantes en el esquema nacional:

- Están excluidas las deudas públicas (hacienda, SS y CDTI).
- El tiempo de vigencia de la posibilidad de revocación de las medidas de segunda oportunidad es de 5 años (cosa criticada desde la UE, ya que en el resto de Europa es menor). Durante estos 5 años, el deudor está incorporado al listado público de morosos.
- Costes de los mecanismos: abogados, procesos judiciales, etc. En Francia, por ejemplo, la primera fase del proceso es una mediación gratuita por parte de la AAPP, con respuesta

garantizada en 3 meses y durante los cuales los acreedores no pueden reclamar deuda alguna. Si hay acuerdo, el proceso termina y el deudor está “limpio”.

- Vivienda principal como dación en pago: algo que es bueno en los casos de hipotecas impagadas, acaba siendo un freno en el mecanismo de segunda oportunidad del emprendedor. El modelo francés, por ejemplo, solo permitiría la dación en pago de la segunda vivienda, si así lo quiere el deudor.

Por lo tanto, sería preciso en todo caso abaratar y/o simplificar el proceso, pudiendo incluir las deudas con lo público.

No obstante, se debe indicar que el ordenamiento jurídico español ya contempla, para el caso de las personas jurídicas, un régimen concursal regulado principalmente en la Ley 22/2003, modificada en diversas ocasiones para adaptarse a los mejores estándares y para el de las personas físicas, un procedimiento de segunda oportunidad recogido en la Ley 25/2015 de mecanismo de segunda oportunidad, reducción de la carga financiera y otras medidas de orden social. Asimismo, existen otras disposiciones como la Ley 14/2013 de apoyo a los emprendedores y su internacionalización, en las que también se desarrolla parcialmente esta materia.

No debe olvidarse que se encuentra en marcha la Propuesta de Directiva del Parlamento Europeo y del Consejo sobre marcos de reestructuración preventiva, segunda oportunidad y medidas para aumentar la eficacia de los procedimientos de condonación, insolvencia y reestructuración, y por la que se modifica la Directiva 2012/30/UE, siendo en el texto de su transposición donde podrá determinarse el tratamiento que, desde el punto de vista de las situaciones de insolvencia, se considera oportuno otorgar a las startups.

#### ***f. Simplificación de cargas administrativas***

- **Referido al ámbito de los incentivos fiscales a la I+D+i:** Excesiva documentación y burocracia:
  - Se solicita **menor carga administrativa** en aquellas empresas que puedan acreditar su cultura innovadora (por ejemplo, las startups que acrediten el sello startup). Esta medida podría implicar un procedimiento más rápido/ágil y económico, no pidiendo contratos, ni fichas de ampliación, ni justificantes, ni anexos, sólo identificando los gastos y el experto de la certificadora debería pronunciarse sobre la coherencia de los mismos.
  - **Mayor transparencia de los criterios** que se regulan mediante el Reglamento de Esquema de ENAC y alineamiento con la doctrina de la Dirección General de Tributos (consultas vinculantes sobre la materia) y la propia normativa vigente (Artículo 35 de la LIS).
  - **Simplificar el sistema de emisión de Informes Motivados** del Ministerio de Ciencia y el propio CDTI. La validez de los informes motivados es la misma, al ser en ambos casos informes motivados de calificación de actividades. No obstante, en el caso de CDTI el proceso es mucho más ágil, menos burocrático, y la red de expertos, sin seguir las especificaciones de cumplimiento de 6 códigos UNESCO del Reglamento de Esquema de ENAC, está perfectamente cualificada para poder emitir un peritaje técnico con suficiente validez como carga de prueba aceptada en derecho.
  - **Por otro lado, dotar al CDTI de capacidad y competencia para emitir informes motivados ex-post**, desde la perspectiva fiscal, eliminando así la inseguridad existente a día de hoy en los informes motivados ex-ante emitidos por este organismo.

- **Referido al marco de financiación pública:**
  - **Eliminación de los partes de horas mensuales y dejarlo en anuales.** En startups no es habitual que cuenten con sistemas de gestión de proyectos y hacer este seguimiento mensual es complicado.
  - **Eliminación de envío de documentación económica en caso de presentación de auditoría,** y que esto te exima también a futuro.
  - **Simplificación de la documentación a aportar en solicitudes y justificaciones de ayudas,** en especial aquella documentación que ya está en poder de la administración pública, aun siendo otro ministerio (por ejemplo, seguridad social, hacienda, etc.)
  - **Financiación al 100% de los gastos de auditorías** de gastos en ayudas públicas.
  
- **Referido a la tramitación de autorizaciones y licencias para proyectos de demostración:**
  - **Creación de instrumentos específicos, del tipo “fast pass/fast track” para la agilización de las licencias y autorizaciones administrativas de los proyectos innovadores y entornos de pruebas controladas del tipo “Sand box”.** Cuando una startup intenta demostrar la viabilidad técnica y económica de sus nuevos productos o servicios es habitual que intente construir un prototipo mediante un proyecto piloto que tendrá una duración lo más corta posible, apenas unos meses, para resolver cuestiones técnicas muy concretas. Sin embargo, a la hora de obtener las autorizaciones administrativas y licencias para construir la instalación prototipo, la startup se encuentra con que las distintas administraciones le exigen a esa instalación los mismos requisitos que debe cumplir una instalación que tendrá una explotación comercial y una vida útil de decenas de años. Por eso para acelerar los procesos de Innovación sería útil disponer de mecanismos específicos para la obtención acelerada de autorizaciones y licencias (un canal “fast pass” o “fast track”).

***g. Medidas de impulso al uso de instrumentos de compra pública que promuevan la participación de “start up” en los proyectos de la Administración***

La Compra Pública Innovadora sigue siendo un gran desconocido para muchos sectores, y sin embargo en determinadas comunidades está muy explotado, como Galicia. Se plantean de manera general las siguientes medidas:

- **Involucrar a los organismos públicos para fomentar la CPTI y la CPP,** con programas específicos por sectores.
- **Involucrar a consultoras de gestión de la innovación en los concursos públicos de CPTI y CPP,** mediante la revisión de los pliegos de condiciones técnicos y económicos para asegurar el acceso de startups y sus tecnologías a estos mecanismos, evitando que estén orientados a una necesidad específica que sólo pueda cubrir una gran empresa.

***h. Cualquier otra medida encaminada a identificar y afrontar elementos relacionados con el talento, el emprendimiento y la cultura empresarial que sea necesario activar.***

- Valorar la forma de incentivar a los players del ecosistema donde interese: escuelas de programación, escuelas digitales, etc. Podría hacerse una lista de tecnologías bianual que se

decida incentivar, tal vez permitiendo rebajar las clases listadas en el IRPF del alumno, o permitiendo un descuento en los distintos impuestos a este tipo de escuelas.

- Habilitar para aquellas empresas acreditadas como startups, de **acceso gratuito a formaciones relacionadas con cultura de la innovación, generación de ideas, desarrollo de nuevos modelos de negocio, emprendimiento, etc.**
- **Implantación real del efecto incentivador:** que se permita a las startups no comenzar un proyecto hasta tener el dinero ingresado, concediéndoles automáticamente una prórroga en consonancia, o al contrario aceptar gastos ejecutados unos meses antes en actividades preliminares de proyecto.
- **Fijar calendario anual de convocatorias de ayuda que permita a las startups hacer su planificación** (en este tipo de empresas que todo el personal se implica en todo - el CEO es a la vez quien solicita ayudas, hace de CTO, busca inversores y lleva la dirección general, etc.) poder hacer una buena planificación a nivel empresa que le permita sacar adelante su día a día y solicitar ayudas es muy importante.