

A Fondo

La ley de startups se queda a mitad de camino

No es tan importante reducir los costes de las startups que tienen éxito como hacer más sencillo y menos costoso su posible fracaso

Monte Davis CEO de Demium

Mucho tiempo llevaba el ecosistema emprendedor español esperando la llegada de la ley de startups. Esta categoría de empresas necesitaba su propia regulación y por fin será remitida a las Cortes Generales para su aprobación definitiva y entrada en vigor. El Gobierno asegura que nuestro país se convertirá en el lugar más atractivo del sur de Europa para los emprendedores, que esto atraerá talento, que mejorará el acceso a capital y que seremos líderes en creación de nuevas empresas disruptivas, esas que liderarán las industrias del futuro.

Sin embargo, entrando en detalle en el texto legal, realmente no se han llegado a identificar y a abordar los verdaderos problemas a los que estos emprendedores se enfrentan cada día, y corremos el riesgo de que la ley tenga un impacto mucho menor de lo pretendido.

El principal aspecto de la ley, que supone un avance sustancial, es que se haya aumentado de 60.000 euros a 100.000 euros la deducción máxima para invertir en startups, y también el aumento del tipo impositivo del 30% al 50%. Levantar capital para hacer crecer su negocio es uno de los desafíos más complejos para un emprendedor, y con estos beneficios fiscales se hacen más atractivas estas inversiones, lo que facilitará el acceso a capital.

Sin embargo, otros puntos del texto no terminan de representar una mejora esencial. Por ejemplo, los cambios relativos a las *stock options*. Este modelo de remuneración ha sido siempre problemático en España. Que sean los empleados los que tengan que pagar impuestos si desean recibirlos, consolidados o no, ha hecho que nuestro país sea de los pocos del mundo en los que las startups no utilizan planes de *stock options*. En su lugar se creó el modelo de *phantom shares*, desconocido en el resto del mundo, en el que si la empresa es adquirida o cotiza en Bolsa, los empleados reciben un bonus como rendimiento de su trabajo.

Sí es cierto que la ley elimina una parte de su problemática al cambiar el tratamiento fiscal de las *stock options* restando la obligación tributaria al momento en que se ejercen, pero sigue estando por debajo de los estándares globales, y añade pocas ventajas respecto al modelo de *phantom shares*. Para que su tratamiento fuera competitivo a nivel mundial, el rendimiento de las *stock options* debería tratarse como rendimiento de capital y no como parte del salario. Por otro lado, la mayoría de las startups están constituidas como sociedad limitada lo que dificulta este tipo de retribuciones. Como resultado, muchas



GETTY IMAGES

startups seguramente seguirán con sus planes de *phantom shares* existentes.

Otra medida adoptada que no ayuda demasiado es la bajada del impuesto de sociedades. En sus primeros años la startup no gana dinero, incluso puede perder, y mucho, hasta lograr crecer y consolidarse. Los emprendedores no se preocupan por cuánto de sus beneficios inexistentes se llevará el Gobierno: tienen bastante con preocuparse por cómo pagar las nóminas a fin de mes. Por tanto, este cambio beneficiará más a las pymes tradicionales que a las startups.

Y respecto a los visados para nómadas digitales, sin duda podrán atraer nuevo talento al país, pues podrán mudarse aquí y pagar menos impuestos mientras gastan su dinero en España y apoyan nuestra economía. Pero los primeros años de un emprendedor tampoco suelen ser de salarios demasiado altos, por lo que bajar la tasa impositiva durante los primeros años de su startup tampoco le será de gran ayuda.

En general, hay aspectos clave que la ley no ha tratado, partiendo de esta premisa: no es tan importante reducir los costes de las startups que tienen éxito como hacer más sencillo y menos costoso su posible fracaso, pues de este modo se incentiva el hecho de que la gente con talento asuma los riesgos de iniciar una aventura empresarial.

Por una parte, habría que facilitar la creación de nuevos empleos, tanto para

el emprendedor como para la persona que decide unirse al proyecto, siendo ambos conscientes del riesgo que existe. En las primeras fases, cuando la startup aún está en pérdidas, los salarios se pagan con el capital que el empresario ha reunido para ponerla en marcha, y si su dinero se acaba, no puede pagarlos.

Las startups que tengan éxito mantendrán los puestos de trabajo creados, contratarán a más personal y seguirán generando riqueza; pero si no lo tienen, es importante ayudarles también en la marcha atrás. Si, al igual que el emprendedor, el empleado se siente más protegido, estará más predispuesto a sumarse al proyecto.

Otro aspecto a tener en cuenta sería simplificar el proceso de cierre de una empresa que fracasa. La Ley Concursal facilita que los acreedores reclamen a los administradores a título personal si estos apuran hasta el último momento antes de rendirse. Esto debería ser más flexible para que el emprendedor pudiera luchar por su empresa hasta el último momento, puesto que muchas compañías deciden echar el cierre cuando, tal vez, si hubieran tenido un poco más de tiempo, podrían haber sobrevivido.

Arrancar una startup es un reto arriesgado. El valor de las que tengan éxito compensará con creces cualquier coste asociado a facilitar el fracaso; y si este se facilita, los emprendedores serán capaces de aguantar los periodos difíciles y finalmente alcanzar el triunfo.



Otra medida que no ayuda demasiado es la bajada del impuesto sobre sociedades, que beneficia más bien a la pyme tradicional