

España despega en la carrera por las startups

El Gobierno destaca el nuevo régimen fiscal de las 'stock options'

Los emprendedores reclaman que la rebaja en Sociedades dure más de cuatro años

FRANCISCO DE ZÁRATE
MADRID

Los unicornios existen y sobre todo en el extranjero. De acuerdo con los datos para octubre de la consultora CB Insight, Estados Unidos tiene más de 600, con China en un muy relegado segundo puesto (en torno a 180) y el Reino Unido, Alemania y Francia liderando en Europa. En España, las cifras varían en función de los criterios, pero oscilan en torno a la docena, el número que la consultora Atomico publicó en su informe *State of European Tech 2021*.

Ya lo adivinó: los unicornios no son los caballos de cuerno y pelo blanco, sino las empresas de reciente creación con base tecnológica y una valoración mínima de mil millones de dólares que todos los Gobiernos desean para su país. El Gorillas de Alemania, el BlaBlaCar de Francia o el Cabify de España. Como dice Aquilino Peña, del fondo de capital riesgo Kibo Ventures, se trata de empresas que merecen una atención especial "porque van a ser las que creen empleo de calidad y que, dentro de cinco o diez años, serán las compañías grandes de la misma forma que en Estados Unidos gran parte de las mayores empresas del país son tecnológicas".

Para pasar de los deseos a los hechos, el Congreso de los Diputados aprobó el pasado 3 de noviembre la ley de startups, con el objetivo de atraer hacia España los dos ingredientes necesarios para cualquier negocio: la gente y el dinero. En palabras de Francisco Polo, alto comisionado para España Nación Emprendedora —estrategia lanzada por el Gobierno en 2021—, "el foco estaba en generar un instrumento que permitiera atraer inversiones y talento".

Polo considera que una de las decisiones clave ha sido elevar a rango de ley el régimen bajo el que tributan los *carried interest* (la comisión que cobran los gestores de los fondos por el buen desempeño de sus inversiones). La nueva norma sigue considerándolos como rendimientos del trabajo, pero prevé una exención de hasta

el 50% que deja su tributación en niveles comparables a los de países donde se consideran como rendimientos del capital. "Al elevar este tratamiento favorable a rango de ley hemos generado no solo un régimen fiscalmente atractivo, sino certeza para los fondos de capital riesgo y gestoras de inversión", explica.

Polo también subraya la mejora en el tratamiento fiscal de los títulos que permiten a los empleados comprar acciones en condiciones preferenciales, las llamadas *stock options* (una forma de incentivar a los trabajadores cuando las startups no tienen recursos para atraerlos con salarios altos). Bajo el nuevo régimen, que tras su paso por el Senado podría entrar en vigor el 1 de enero, los empleados dejarán de pagar impuestos por estas acciones cuando las reciban y, en palabras de Polo, "lo harán cuando se hagan líquidas, que es también cuando esos trabajadores tienen el efectivo para poder enfrentar los impuestos". La exención impositiva en las *stock options* pasará, además, de 12.000 a 50.000 euros.

"Esto ya es un montón pero es que, además, hemos hecho el mejor régimen de *stock options* de toda Europa, superando a los de Portugal, Francia, Alemania y hasta el del Reino Unido, que era el mejor", asegura Polo. Con la nueva norma, comenta, las firmas podrán entregar al trabajador hasta 500.000 euros en estos títulos bajo el régimen preferencial y durante 10 años, "cuando en el Reino Unido el total que se puede otorgar está limitado a tres años y 250.000 libras, un poco menos de 300.000 euros".

El primer peldaño

La respuesta generalizada es que la ley representa un primer paso muy positivo para el afianzamiento de las startups. Como dicen desde la asociación española de fondos de capital riesgo Spaincap (antigua Ascric), el ecosistema necesitaba un marco regulatorio acorde con su crecimiento y con el resto de Europa. "Habrà cosas que intentaremos mejorar, pero estamos contentos de que se haya escuchado a todas las partes en la elaboración de esta ley", mantienen.

—Continúa en P2





Emprendedores celebran la aprobación de la ley de startups el pasado 3 de noviembre frente al Congreso.

—Viene de P1

Aun así, hay medidas que en el sector se consideran más cosméticas que eficaces, como la rebaja del 25% al 15% en el impuesto de sociedades durante los cuatro primeros años, un periodo en el que la mayor parte de los proyectos no da beneficios. En otras, se esperaban más matices, como en los criterios para seguir siendo startup con derecho a acogerse a los beneficios: cinco años de vida y 10 millones de euros en facturación, cuando las firmas de comercio electrónico pueden alcanzar rápidamente mayores cifras de ventas sin que eso signifique un grado superior de maduración.

Otro de los puntos de fricción es el número de iniciativas que puede desarrollar una persona antes de que su próxima empresa deje de ser considerada una startup. La ley fija el máximo en cuatro, pero los empresarios tecnológicos argumentan que la condición no debería de perderse nunca y que, gracias a su experiencia, los emprendedores en serie son la apuesta más segura. Desde el otro lado, han querido evitar el abuso de personas que cierran su proyecto a los cinco años y lo vuelven a abrir con un simple cambio de nombre para seguir acogiéndose a los incentivos.

“Obviamente, si hay abuso, hay que perseguirlo, pero que eso no impida que algunos de los emprendedores con más probabilidad de éxito se puedan beneficiar”, advierte Carlos Mateo Enseñat, de la Asociación Española de Startups. “Enisa [Empresa Nacional de Innovación] podría evitar ese fraude”, puntualiza.

La traba burocrática

Centralizar en Enisa la certificación como startup de los proyectos innovadores y de base tecnológica que cumplan los criterios es una de las simplificaciones burocráticas a las que aspira una ley que también prevé la creación de un Foro Nacional de Empresas Emergentes y la redacción de estatutos tipo para ponerlos a disposición de los negocios que quieran usarlos como modelos.

Para Germán Agulló, uno de los tres fundadores de la marca valenciana de bicicletas y patinetes eléctricos GDV Mobility, el de los trámites sigue siendo uno de los obstáculos principales. “Nosotros abrimos la fábrica de reparación de baterías más grande de toda Europa”, cuenta. “Teníamos la innovación, la I+D, los doctorados... Pero el problema lo tuvimos con las licencias, son procesos muy lentos que retrasan el funcionamiento de una startup”. Y es que, como dice Amaia Rodríguez, de la firma de recogida de plásticos en mares y puertos Gravity Wave, siempre hay una brecha entre las leyes que pretenden agilizar los trámites y la formación de los funcionarios que los gestionan. “Habría que destinar una cantidad de recursos para formación en la Administración pública”, sostiene.

La ley prevé deducciones de hasta 100.000 euros por inversiones anuales en startups (aplicándole un tipo del 50%), pero no ofrece muchas bonificaciones para incentivar la creación de empleo, salvo la exención temporal de la cuota de la Segu-

La asociación de capital riesgo ve aspectos por mejorar, pero aprueba la norma

El papeleo no se reducirá si no se forma a los funcionarios, avisa una emprendedora

ridad Social a los emprendedores autónomos que sigan cotizando en su empleo por cuenta ajena. Según Rodríguez, esa es otra de las deficiencias. “En un negocio nuevo, lo más difícil es contratar a las personas de una forma digna”, apunta.

En su opinión, otra posible mejora sería el reconocimiento de empresas con un fin social como la suya. “La ley se ha centrado mucho en la innovación tecnológica, pero no hemos leído nada que ponga el foco sobre las empresas sociales que aportan muchísimo valor; en Gravity Wave estamos resolviendo un problema al Gobierno, pagando a los pescadores por recoger las redes que se encuentran en el mar, algo que era un residuo que contaminaba el mar y las playas lo estamos transformando en mobiliario que vendemos, pero la norma no contempla nada del impacto positivo que generamos dando más beneficios fiscales y de contratación a empresas sociales como la nuestra”, expone.

En busca del punto de inflexión

De acuerdo con la Asociación Española de Startups, España es ya el cuarto país europeo por número de proyectos emergentes, por detrás del Reino Unido, Alemania y Francia. El valor de las firmas españolas, aseguran, se ha multiplicado por 20 en los últimos 10 años. Según el inversor ángel y fundador de Clicars y Clickalia, Pablo Fernández, a España podría ocurrirle como a Francia, donde “en menos de una década pasaron de 0 a 30 unicornios”. “Hasta 2016 no había aquí ninguno de más de mil millones de valoración, pero ahora tenemos 14 y ya empieza a haber un ecosistema”, destaca.

A su juicio, el conocimiento y la experiencia acumulada con cada unicornio tiene un efecto multiplicador. “Cabify fue la primera y después surgieron otras 46”, indica. “El punto de inflexión se está generando no solo por los emprendedores que ya fundaron otras empresas, sino también por los empleados que ya han trabajado en compañías exitosas y que se convierten en nuevos emprendedores”, afirma.

Pros y contras, más allá de la legislación

► **Coste de vida.** Según Alberto Gómez, del fondo Adara, España ya era un país atractivo antes de la ley gracias al talento comercial y técnico, y a un coste de la vida inferior que permite lanzar empresas sin tanta financiación externa como en el Reino Unido, en los países nórdicos y especialmente en Estados Unidos.

► **El reto latinoamericano.** América Latina es a la vez una ventaja y un desafío, dice Gómez. La ventaja es fácil de imaginar: una cultura compartida. ¿Y el reto? Según Gómez, conformarse. “Israel y los países escandinavos nacieron pensando en el mercado global y eso es necesario”, explica. “El hecho de que España sea un mercado con masa crítica y acceso a Latinoamérica es también el talón de Aquiles para algunas startups que se quedan mucho tiempo así y se acomodan”, argumenta. “Salir de tu país nunca es fácil, pero una firma tecnológica y de ambición lo tiene que hacer tarde o temprano, y lo mejor es pensarlo desde el nacimiento”, recomienda.

► **Talento global.** Incentivar la llegada de profesionales de otros países también está entre los objetivos de la ley. De ahí la creación de un visado especial para atraer a nómadas digitales. Como dice el emprendedor Pablo Fernández, “en España, hay muchas empresas creadas por inmigrantes, un ejemplo es Goiko Grill, que está creando valor para todo el país y fue fundada por una persona de Venezuela”.

► **Calidad de vida.** Según Fernández, el de los precios no es el único motivo por el que muchos desarrolladores prefieren trabajar en Madrid, con menores sueldos, antes que en Londres o en Berlín. “Están dispuestos a hacer un trade off [una compensación] entre salario y calidad de vida”, puntualiza.