



# Qué piden inversores y emprendedores al nuevo Gobierno

Expertos del ecosistema emprendedor español, inversores y emprendedores analizan los problemas y las **soluciones** de la creación de **empresas emergentes** en nuestro país y ofrecen al nuevo Gobierno que salga de las elecciones celebradas ayer sus ideas para mejorar el emprendimiento y animar la **inversión** en España. También hacen balance de una **ley de 'Start Up'** que, con retraso, concluyó el pasado viernes el proceso para empezar a tramitar los beneficios fiscales prometidos.



EMPRENDIMIENTO | **PROBLEMAS Y SOLUCIONES PARA LAS 'START UP'**

# Peticiones de futuro para el nuevo Gobierno

Emprendedores, inversores y expertos involucrados en el ecosistema de creación de empresas emergentes en España aprovechan la llegada de un nuevo Ejecutivo para plantear quejas, mejoras y **soluciones** en la vida de las 'start up'.

**María José Gómez Serranillos/Jesús de las Casas/Tino Fernández.** Madrid. Buena parte de las sugerencias y reclamaciones que los emprendedores e inversores hacen al Gobierno que finalmente resulte de las elecciones de este domingo tienen que ver con la ley de *Start Up*, que entró en vigor el 1 de enero de este año y que aún no ha aplicado todos los beneficios fiscales que prometía, ni tampoco una parte del paquete relacionado con la atracción de talento.

Como informaba EXPANSIÓN el 1 de julio, la aplicación definitiva de esos beneficios a las *start up* estaba pendiente del desarrollo de una orden ministerial ya prevista e impulsada por Industria, Economía, Ciencia, Política Territorial, Justicia y Hacienda que acotaría la definición de empresa emergente.

Desde Enisa, que es quien debe certificar el carácter innovador y escalable de las *start up* que quieran acceder a los beneficios de la norma, aseguraban a comienzos de este mes

que la orden interministerial estaba ya aprobada por los seis ministerios competentes y había pasado al Consejo de Estado, que tenía 15 días hábiles para responder. El penúltimo BOE antes de las elecciones publicaba este viernes la orden interministerial, que permitirá a la empresa pública dedicada a la financiación de proyectos empresariales empezar a certificar. Los emprendedores tendrán que acudir con esa certificación, que es vinculante, a la Agencia Tributaria. Lo que tarde cada uno en resolver su petición dependerá del beneficio solicitado.

**Demasiado tiempo...**

En este sentido **Marek Fodor, partner de 4Founders Capital**, lamenta que los emprendedores no hayan podido acceder a todos los beneficios fiscales contemplados en la ley de *Start Up* por el retraso en la definición de empresa emergente.

Fodor recuerda que "desde que se

empezó a hablar de *Nación Emprendedora* hasta la aprobación de la ley de *Start Up* ha pasado mucho tiempo. Son muchos años los que han transcurrido hasta tener un modelo efectivo que pueda funcionar. Y son plazos a los que un emprendedor no está acostumbrado".

**Javier Andrés, fundador de LuzIA y de Ticketea**, cree que la Ley de *Start Up* va en la buena dirección, y que se trata de un paso adelante, pero también lamenta que todavía no se haya implantado completamente. Insiste en la frustración que puede suponer el aplazamiento de los beneficios fiscales prometidos por la nueva norma y que han tenido que esperar a que una orden interministerial certificara la definición de empresa emergente. El fundador de LuzIA cree, además, que "más que medidas tácticas hace falta crear estructuras a largo plazo".

Andrés considera que "hace falta que el nuevo Gobierno que salga de estas elecciones ponga las medidas

para que se ejecute efectivamente y no se quede en titulares de prensa. La Ley debe aterrizarse definitivamente y hay que dotarla de recursos".

También **Carlos Mateo, presidente de la Asociación Española de Startups**, lamenta este retraso en la aplicación definitiva de los beneficios fiscales de la ley de *Start Up* y confía en que "en los próximos meses, se implementen las medidas necesarias para agilizar los procesos de certificación y brindar a las *start up* la oportunidad de beneficiarse de la legislación en el menor tiempo posible".

**Una ley que se queda corta**

**Yago Arbeloa, presidente y fundador de MioGroup y HMG**, cree que la ley de *Start Up* ha supuesto "un buen primer paso, que dinamiza el ecosistema emprendedor, pero hay que seguir andando el camino". Sugiere mejoras en lo que se refiere a

eliminar la burocracia; y considera positiva la excepción de las *stock options*, pero igual que otros expertos consultados, opina que es escasa. También cree que "las medidas fiscales para *business angels* podrían ser más ambiciosas".

Arbeloa propone la devolución inmediata del IVA a las empresas emergentes; el aumento de los incentivos a la inversión de *business angels* en relación a su renta o patrimonio con bases máximas más altas (un millón de euros, por ejemplo); la digitalización de todos los procesos y certificados; y excepciones fiscales sobre *capital gains*, adaptándolas a los años que ha durado la inversión.

**David Miranda, socio de Osborne Clarke**, también critica algunos aspectos de la ley de *Start Up* de la que dice, como resumen, que "se ha quedado corta".

Sobre las medidas fiscales destaca, sobre todo, la mejora en el tratamiento fiscal del *carried interest* o beneficio de los gestores de fondos



**Carina Szpilka**  
Cofundadora de K Fund

“ Necesitamos un Pacto de Estado que potencie y defienda los intereses del ecosistema innovador, especialmente de las 'scale up' ”



**Carlos Mateo**  
Presidente de la Asociación Española de Start Up

“ Hay que fomentar la inversión corporativa en 'start up' (que es baja en España) a través de incentivos que premien la apuesta por la innovación ”



**Carlos Blanco**  
Fundador de Encomenda Smart Capital, Conector y Nuclio Venture Builder

“ Es necesario acabar con la inseguridad jurídica que están causando los distintos cambios regulatorios e impositivos ”



**Yago Arbeloa**  
Presidente y fundador de MioGroup y HMG

“ La Ley de Start Up es un buen comienzo, pero las medidas fiscales para 'business angels' que propone podrían ser más ambiciosas ”



**Marek Fodor**

Partner de 4Founders Capital

“Se ha de producir una simplificación drástica de las normas fiscales. No se trata tanto de incentivos como de simplicidad”



**Javier Megías**

Managing partner de fondos EMEA de Plug and Play

“Hay que potenciar la transferencia tecnológica, porque generamos ciencia de primer nivel, pero hay una brecha entre la ciencia y el emprendimiento”



**Verónica Pascual**

Emprendedora, inversora y presidenta de Fundación ASTI

“Converdría apoyar a las ‘scale up’ con una organización transversal de ventanillas únicas que les permitan agilizar sus trámites”



**Javier Andrés**

Fundador de LuzIA y de Ticketea

“La nueva Ley debe aterrizarse definitivamente y dotarla de recursos. Se trata de crear estructuras a largo plazo más que de medidas tácticas”

de capital riesgo tras una desinversión. Pero no le convence tanto la medida que reduce el tipo del Impuesto de Sociedades. Miranda la considera un “brindis al Sol”.

También considera positiva la mejora de la fiscalidad de las *stock options*, para que las *start up* puedan atraer y retener talento. La ley elevaba el importe de la exención actual desde los 12.000 hasta los 50.000 euros anuales. Además, las empresas podrán adquirir de forma voluntaria sus participaciones en autocartera y se retrasará el momento del devengo hasta la venta de estas participaciones o la salida a Bolsa de la compañía, una modificación decisiva para que este instrumento resulte útil.

A David Miranda le parece positivo diferir el impuesto, pero se pregunta “qué pasa si la *start up* quiebra o cierra. Debería excluirse el pago cuando las acciones no valen nada porque la compañía ha quebrado”.

También opina que la medida de los primeros 50.000 euros de exención por renta del trabajo “está pensada para microempresas, y eso supone quedarse corto”.

Por lo que se refiere a las cotizaciones a la Seguridad Social, el socio de Osborne Clarke cree que no ha habido bonificación, que es lo que habría tenido impacto.

Miranda añade que con ciertas medidas de la nueva norma “se está pensando en compañías en fases muy iniciales”. Es el caso de la definición de empresa emergente, que entiende como tal toda persona jurídica, incluidas las compañías de base tecnológica que reúna simultáneamente las condiciones de ser de nueva creación o, no siéndolo, cuando no hayan transcurrido más de cinco años desde la fecha de inscripción en el Registro Mercantil, o Registro de Cooperativas competente, o de siete en el caso de empresas de biotecnología, energía, industria y otros sectores estratégicos... El socio de Osborne Clarke cree que esos plazos tendrían que aumentarse.

Asimismo, considera que debería ser mucho mayor de 10 millones de euros el volumen de negocio anual que la compañía debe superar para dejar de ser considerada empresa emergente.

También cree que es un síntoma de pensar en *start up* en fases muy iniciales el hecho de que la empresa emergente esté obligada a tener al 60% de la plantilla con un contrato laboral en España.

Aunque **Carlos Blanco, fundador de Encomenda, Nuclío y Conector**, valora los beneficios de medidas como la mejora de la fiscalidad de las *stock options* y la equiparación con el entorno europeo de las condiciones para los fondos de *venture capital*, también apunta que la complejidad del contexto macroeconómico actual impide que se vislumbre por ahora un impacto de la nueva regulación sobre el sector. En todo caso, considera que “uno de los aspectos que más sigue afectando a los nuevos emprendedores es la presión fiscal”, algo que podría mitigarse con medidas como la reducción de la cuota de autónomos.

**María Benjumea, fundadora de South Summit**, cree que la nueva Ley ha sido de consenso, pero añade que la norma debe ser abierta y evolucionar. Para ello ha trabajado en un documento elaborado con distintos actores, emprendedores e inversores, que recoge diversos puntos de mejora y peticiones para el nuevo Gobierno resultante tras el 23-J: “Consideramos necesaria la revisión de empresa emergente para adecuarla a la realidad del ecosistema. Vemos fundamental ampliar el periodo por el que se considera una empresa como emergente a siete

años desde su constitución, con carácter general, y a 12 años en casos específicos. Además, proponemos incluir también en el periodo de siete a 12 años a aquellas empresas que pasen a la fase de *scale up*. Actualmente la ley deja fuera a muchas compañías que siguen siendo *start up*”.

En el apartado relativo de la facturación de las *start up*, Benjumea ve otro punto de mejora: “El límite de negocio anual de 10 millones de euros que la ley contempla actualmente no tiene en cuenta la diversidad de sectores y modelos de negocio de estas empresas. Recomendamos aplicar un tope de negocio anual de 50 millones de euros, conforme a lo que se establece en la definición de una pyme”.

### Cómo evolucionar

Por su parte **Andrés Dancausa, general partner de TheVenture City y miembro de la junta directiva de SpainCap**, opina que “aún queda margen de mejora para retener a muchos emprendedores que siguen mirando a otros países para lanzar o escalar sus proyectos. Una ley que afectase a más empresas con alto potencial de crecimiento sería más efectiva a la hora de mantener el talento en España. En la norma actual, la limitación viene establecida por el criterio que atribuye a las empresas emergentes una facturación máxima de 10 millones de euros”.

Dancausa añade que “todavía es pronto para valorar el impacto de la Ley en términos de atracción de talento y financiación”, y explica que “pese a que la fiscalidad de las *stock options* ha mejorado con la nueva Ley, se echa de menos un sistema más semejante al que se aplica en mercados como el estadounidense”. Concluye que “una *start up* española sigue teniendo un régimen fiscal me-

nos atractivo para dar *stock options* a sus empleados que una empresa norteamericana”, de modo que le resultará más difícil atraer talento y ser competitiva.

**Lupina Iturriaga, fundadora de Fintonic**, también cree que “la ley de Start Up ha sido un primer paso muy bueno, pero debe evolucionar”. Cree que se debe mejorar y ampliar la definición de *start up*, ya que la ley sólo se fija en los primeros cinco años de estas compañías y no se han tenido en cuenta las firmas de más años. “Hay que prestar atención a las compañías en sus fases más avanzadas y concederles beneficios fiscales y ayudas que les estimulen a seguir avanzando. Tienen más posibilidades y habilidades de conseguir mayores éxitos, y de convertirse en empresas sólidas, ya que han superado los primeros años”, subraya.

**Sonia Fernández, socia de Kibo Ventures**, destaca la importancia de “que se atraiga talento no sólo en las primeras etapas de una compañía, sino también en las fases más avanzadas. Si no trabajamos en este sentido, las empresas se marcharán a otros países”.

También sobre la ampliación de la definición de empresa emergente Carlos Mateo, presidente de la Asociación Española de Startups, propone flexibilizar los criterios de antigüedad y facturación para que más empresas puedan beneficiarse de las medidas, y eliminar el requisito del porcentaje mínimo de empleados en España (60%) para abrir las puertas a las *start up* extranjeras.

**Verónica Pascual, emprendedora, inversora y presidenta de Fundación ASTI**, también tiene sugerencias sobre la ley de *Start Up*: “Hay que revisar la condición y definición de empresa emergente, así como la fiscalidad de las *stock options* para seguir atrayendo talento. Otra nece-

sidad es mejorar los incentivos fiscales para que parte del ahorro de productos como los planes de pensiones pueda ir al *venture capital* para invertirse en proyectos emprendedores. Y, en tercer lugar, dar mayor apoyo a las *scale up* con una organización transversal de ventanillas únicas para agilizar sus trámites, que les den una mayor visibilidad y posicionamiento, y que sirvan de acceso a los inversores”, explica Pascual.

Por su parte **Marcos Alves, socio de Luda Partners y fundador de El Tenedor**, considera necesario que la ley de *Start Up* tenga un recorrido sólido: “Tenemos que ser competitivos respecto de Europa y tener la capacidad de acercar la inversión internacional a España. Por ello, es importante establecer nuevos acuerdos del Gobierno con las compañías que potencia más innovadoras, para potenciar el aprendizaje y la empleabilidad, fomentar el emprendimiento en etapas escolares más tempranas y reducir así, la tasa de desempleo. Para ello, el Gobierno también debe estar a la altura en I+D. Además, la mejor forma de beneficiar al ciudadano pasa por la ruptura de las barreras entre lo público y lo privado. En este sentido, cabe destacar la figura de los *business angels* y el *venture capital* en fases semilla, y el firme compromiso de los emprendedores con ellos, puesto que son los que se la juegan al invertir en los proyectos y, en muchas ocasiones, si no sale según lo esperado, se ven gravemente perjudicados (sin ayudas fiscales ni desgravaciones, además de las grandes pérdidas económicas). Así, es imprescindible crear vías y ayudas fiscales para este tipo de inversores”.

Marek Fodor también sugiere utilizar las herramientas con eficacia demostrada que ya existen aquí y en



**Lupina Iturriaga**  
Fundadora de Fintonic

“Tenemos que saber aprovechar las ventajas de la digitalización, como los avances en IA; e impulsar medidas para atraer talento y financiación”



**Frederic Llordachs**  
Fundador de Doctoralia y Doctomatic

“Se debería prestar más atención y financiación a las compañías en sus etapas intermedias, en fases en las que abordan rondas de serie A”



**Diego Ballesteros**  
CEO y fundador de BEWE.io

“Hay que conseguir más diversidad en fuentes de financiación en fases maduras e impulsar emprendimientos liderados por mujeres”



**Marcos Alves**  
Socio de Luda Partners y fundador de El Tenedor

“Tenemos que ser competitivos respecto del resto de Europa, acercar la inversión a España y romper barreras entre lo público y lo privado”

> Viene de la página 3

otros países, para promover el emprendimiento y la inversión tecnológica. Fodor es partidario de “más Enisas y menos herencias universales”, refiriéndose a determinadas propuestas electorales que ofrecían una herencia universal de 20.000 euros para emprender.

Precisamente **Frederic Llordachs, fundador de las plataformas médicas Doctoralia y Doctomatic**, pide al nuevo Gobierno una mayor atención hacia Enisa, la agencia pública de fomento de la innovación: “Su funcionamiento es un caso claro de éxito para el impulso de la innovación y el emprendimiento y, sin embargo, está dotada de pocos recursos. Esto implica una ralentización en los trámites”.

Llordachs considera que hay que seguir trabajando para que el ecosistema emprendedor se ponga a la altura de otros países como Israel o Irlanda. “Son modelos de referencia en innovación a nivel mundial”. Añade que “disfrutaron de excelentes condiciones fiscales y atraen empresas tecnológicas de fuera”. En su opinión, a España le falta mucho para ser líder en innovación.

También expone la necesidad de prestar más atención y financiación a las compañías en sus etapas intermedias, “aquellas que suponen el paso de los primeros años a las fases en las que abordan rondas de financiación de serie A”.

En la colaboración entre las grandes compañías y la administración y las *start up*, el fundador de Doctoralia ve otro punto de acción: “Se necesita que haya más contrataciones de empresas emergentes por parte de las compañías y las administraciones. Estas podrían disfrutar de desgravaciones fiscales ligadas a la innovación”.

**Javier Megías, managing partner de fondos EMEA de Plug and Play**, cree que una de las asignaturas pendientes más relevantes es “potenciar la transferencia tecnológica: generamos ciencia de primer nivel, pero no conseguimos cerrar la enorme brecha entre el mundo de la ciencia y el emprendimiento”. También cree que sería clave una mayor participación de las compañías y Administraciones Públicas en el ecosistema, promoviendo la adopción de soluciones creadas por *start up* y dando un impulso figuras como la compra pública innovadora.

Otra reclamación es que las *scale up* o empresas de alto potencial sean incluidas en todos los programas de apoyo: “Son las auténticas protagonistas en crecimiento de empleo, captación de financiación e impacto económico”.

### El reto de la simplificación

Marek Fodor, partner de 4Founders Capital, aboga asimismo por la simplificación drástica de las normas fiscales: “No necesitamos más incentivos, sino más simplicidad. Un empresario o un inversor no puede existir sin tener a un fiscalista, y yo tengo un sueño inalcanzable, que es ser capaz de hacer la Declaración de la Renta yo mismo. Si existen las ventajas fiscales, hay que tener un ejército de expertos alrededor para poder usarlas”.

**Javier Andrés, fundador de LuzIA y de Ticketea**, también se refiere a la simplificación regulatoria y de procesos y cree que hace falta estabilidad para no ahuyentar a los inversores.

Coincide en esto con **María Benjumea, fundadora de South Summit**, para quien la agilidad en los trámites es otro gran asunto de mejora: “El papeleo para estas em-

presas emergentes debe ser ágil. Para conseguirlo hay que desarrollar un método lo más sencillo y menos burocrático posible, pues un proceso convertido en una carrera de obstáculos dejará de tener valor para muchos emprendedores y *start up*, más teniendo en cuenta lo hiperdinámico que es el sector innovador”.

También Javier Megías, managing partner de fondos EMEA de Plug and Play, aboga por limitar al máximo la burocracia y por contar con representantes del sector privado para ayudar a orientar mejor la norma. Entre los aspectos a mejorar, el responsable de Plug and Play subraya la necesidad de desarrollar y facilitar los incentivos fiscales a la inversión. “Aunque la Ley plantea una serie de medidas atractivas, todavía hay varios casos no considerados o que no contemplan todas las opciones”, como la inversión vía sociedades vehículo –ya sea porque agrupan a varios inversores o porque el inversor las utiliza– o un mayor apoyo a fondos y gestoras de capital riesgo.

Agilidad en la ejecución frente a perfección en la planificación es otra sugerencia de Marek Fodor, a quien le gustaría que cada año se produjera una mejora notable en un tema concreto para tener así en diez años una mejora compuesta muy relevante: “Se trata de ir paso a paso, en vez de construir planes faraónicos a diez años vista, pero con ‘cero ejecución”’.

### Entender el emprendimiento

**Carina Szpilka, cofundadora de K Fund**, aboga por la necesidad de un Pacto de Estado que potencie y defienda los intereses del ecosistema innovador, especialmente de las *scale up*, aquellas empresas que ya han alcanzado la etapa de crecimiento, generando riqueza y empleos. “El



Demain

futuro Gobierno debe entender el emprendimiento y la innovación como elementos centrales de su acción económica. Esto contribuirá a transformar la economía y alcanzar una sociedad más próspera”, defiende la fundadora del fondo de inversión.

Szpilka añade que “se debe apo-

yar a las *scale up* por su contribución al PIB nacional y España debe ser un país adelantado en digitalización”. Insiste en que se deben aprovechar las oportunidades de crecimiento que presentan las 450 *scale up* y 14 unicornios existentes en España, “cuya actividad y economía



**Sonia Fernández**  
Socia de Kibo Ventures

“Es importante atraer talento no sólo en las primeras etapas sino en las más avanzadas; de lo contrario las empresas se marcharán a otros países”



**David Miranda**  
Socio de Osborne Clarke

“Hay que cambiar la mentalidad sobre emprender, educar en emprendimiento y dejar de demonizar a los empresarios”



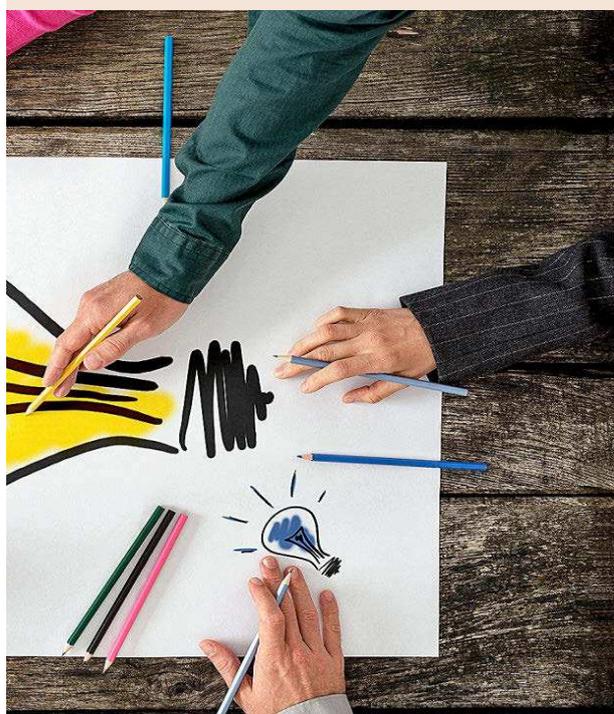
**María Benjumea**  
Fundadora de South Summit

“Convendría revisar aspectos como la definición de empresa emergente, para adecuarla a la realidad del ecosistema actual”



**Andrés Dancausa**  
General partner de The Venture City y miembro de la junta de Spain Cap

“Una ‘start up’ española sigue teniendo un régimen fiscal para dar ‘stock options’ a sus empleados menos atractivo que una empresa de EEUU”



son esenciales para el crecimiento del país”. Añade que nuestro país “dispone de buena conectividad e infraestructuras de banda ancha, lo que nos posiciona como un destino atractivo para ser un *hub* tecnológico para atraer compañías”.

Las propuestas de la inversora es-

tán en la línea del documento elaborado por Adigital (Asociación Española de la Economía Digital) y Es-Tech (Asociación Española de *scale up* y unicornios), que defiende igualmente la necesidad de un Pacto de Estado por la innovación y el emprendimiento. Este texto recuerda

que la economía digital en España tiene un impacto real en el PIB: en 2022 supuso un 22,6% y, con un esfuerzo conjunto, puede alcanzar un 40% en 2030. Estas cifras suponen una gran oportunidad para el futuro Gobierno para hacer crecer un 4% el PIB en los próximos cuatro años a través de un modelo económico innovador.

David Miranda, socio de Osborne Clarke, aboga por un cambio de mentalidad hacia el emprendimiento y hacia los empresarios. Lamenta que en los últimos tiempos “se haya insultado a grandes empresarios. Eso es descorazonador, y habla de un Gobierno que no está a favor de la clase empresarial”. Cree que esto entronca con la educación: “Hay que educar en emprendimiento y dejar de demonizar a los empresarios”.

Para Carlos Blanco, fundador de Encomenda, Conector y Nuclío, “la primera prioridad para el nuevo Gobierno debería ser poner en valor y dignificar la figura del emprendedor: en España sigue habiendo una fuerte presión social hacia los emprendedores de éxito”. En segundo lugar, resalta la necesidad de acabar con la inseguridad jurídica que causan los numerosos cambios regulatorios e impositivos en los últimos años. Además, Blanco lamenta que “cuando se produce un conflicto entre lo digital y un *lobby* o sindicato tradicional, en España siempre se tiende a apoyar a este último, lo que retrasa la evolución de muchos sectores”.

Por su parte Verónica Pascual, presidenta de Fundación ASTI, ha estado trabajando con varios actores del ecosistema innovador, como la red Endeavor y Miguel Arias –emprendedor en serie y actual socio del fondo K Fund– en la detección de mejoras y líneas de actuación para el futuro gobierno. “Hemos propuesto hacer del emprendimiento un gran

proyecto de país, que ilusione, aglutine y genere orgullo de pertenencia. Hay que buscar medidas estratégicas para el emprendimiento”.

### Aprovechar oportunidades

Lupina Iturriaga añade la sugerencia de saber aprovechar las ventajas de la digitalización para el progreso de nuestro país, “como los avances en inteligencia artificial generativa”. Sin embargo, recuerda que “España sigue en desventaja en comparación con otros países europeos, y nuestro ecosistema emprendedor debe ponerse a la altura de esos mercados. Hay que impulsar más medidas para atraer talento y financiación, siguiendo el ejemplo de lo que hacen países como Portugal, Reino Unido e Irlanda. Se debe favorecer que empresas tecnológicas extranjeras se asienten en España para retroalimentar el ecosistema, además de aportar seguridad jurídica a los inversores para que apuesten por España”.

Otro punto de mejora que percibe la fundadora de Fintonic es la necesidad de talento en perfiles técnicos como los desarrolladores de software: “Se debe potenciar una mayor formación, especialmente en la Formación Profesional (FP), enfocada hacia los perfiles tecnológicos que actualmente son altamente demandados por las empresas”.

“España puede ser un lugar idóneo para emprender”, asegura **Diego Ballesteros, CEO y fundador de BEWE.io**. Eso no quiere decir que no existan algunos puntos de mejora, como “una mayor diversidad en fuentes de financiación en fases maduras y un mayor impulso de emprendimientos liderados por mujeres”. Ballesteros apuesta por fomentar la financiación bancaria en fases en las que, aunque no se haya alcan-

zado aún el *break even*, la *start up* haya demostrado tener un modelo sólido y un alto potencial. Figuras como el FEI (Fondo Europeo de Inversiones) marcan esta apertura de nuevas vías de financiación.

Sonia Fernández, socia de Kibo Ventures, añade la importancia de “ayudar a los emprendedores a tener una segunda oportunidad. Hay que prestar más atención a los emprendedores de empresas fallidas y ayudarles a que vuelvan a emprender. Tienen la experiencia y el aprendizaje de haber puesto en marcha un primer proyecto y eso es muy valioso cuando se quiere lanzar una segunda compañía. En otros países la cultura de las segundas oportunidades está bien vista y se valora mucho que se intente una y otra vez. Implica mérito y capacidad de superación”.

Fernández cree que facilitar la atracción de profesionales extranjeros que quieran venir a trabajar a compañías tecnológicas españolas es fundamental, “tanto a nivel fiscal como en la agilización del trámite de visados”.

Carlos Mateo, presidente de la Asociación Española de Startups, sugiere “fomentar la inversión corporativa en *start up*, que es baja en España respecto de otros países europeos, a través de incentivos adecuados que premien la apuesta por la innovación. Uno de estos mecanismos podría ser establecer una deducción en el Impuesto de Sociedades similar a la que beneficia a las personas físicas que invierten en este tipo de negocios, una medida que ya funciona en países como Reino Unido. De forma adicional, sería necesario eliminar o bonificar la cuota de autónomo societario durante los primeros años para impulsar el emprendimiento en su etapa inicial”.