



Universidad de Valladolid

Facultad de Derecho

Grado en Derecho

La Fiscalidad del Emprendimiento

Presentado por:

Ariadna Gonzalez Pereda

Tutelado por:

Sara García Aldonza

Valladolid, 5 de julio de 2024

RESUMEN

El presente Trabajo de Fin de Grado ofrece un análisis pionero sobre la fiscalidad del emprendimiento, enfocado específicamente en las Startups. Comienza con una definición de lo que constituye una Startup, destacando sus características fundamentales y examinando de forma detallada el ciclo de vida desde su nacimiento hasta su consolidación.

Se realiza igualmente un análisis de sus modos de financiación, explorando las diversas fuentes y su participación en las diferentes etapas de las protagonistas del ecosistema emprendedor.

Como parte central y eje vertebrador del trabajo, se evalúan las medidas fiscales tanto previas como posteriores a la Ley de Startups proporcionando por primera vez un marco comparativo relevante para considerar tanto los aspectos positivos como los desafíos que aún persisten, aportando un conocimiento nuevo y relevante en este ámbito.

Finalmente, aborda recomendaciones para mejorar la fiscalidad del emprendimiento y seguir impulsando el crecimiento de este sector tan importante de la economía española.

Palabras claves: Startups, incentivos, Ley de Startup, fiscalidad, financiación.

ABSTRACT

This thesis offers a pioneering analysis of the taxation of entrepreneurship, focusing specifically on Startups. It begins with a definition of what constitutes a Startup, highlighting its fundamental characteristics and examining in detail the life cycle from its birth to its consolidation.

An analysis is also made of their financing methods, exploring the various sources and their participation in the different stages of the protagonists of the entrepreneurial ecosystem.

As a central part and backbone of the work, the fiscal measures both before and after the Startup Law are evaluated, providing for the first time a relevant comparative framework to consider both the positive aspects and the challenges that still persist, providing new and relevant knowledge in this area.

Finally, it addresses recommendations for improving the taxation of entrepreneurship and further boosting the growth of this important sector of the Spanish economy.

Key words: Startups, incentives, Startup Law, taxation, financing.

INDICE.

1. INTRODUCCIÓN.	5
2. CONTEXTUALIZACIÓN DEL ECOSISTEMA EMPRENDEDOR EN ESPAÑA Y DEL ECOSISTEMA EUROPEO DE EMPRENDIMIENTO.	6
2.1 Ecosistema español del emprendimiento	6
2.2 Ecosistema europeo de emprendimiento.	7
3. EL MODELO DE EMPRENDIMIENTO INNOVADOR EN ESPAÑA: LAS STARTUPS.	8
3.1 Startups: un análisis del concepto, características y naturaleza jurídica	8
3.2.1 Concepto.	8
3.2.2 Características.	10
3.2.3 Naturaleza jurídica.	11
4. FASES DEL CICLO DE VIDA Y FUENTES DE FINANCIACIÓN.	12
4.1 Las diferentes fases del ciclo de vida de las Startups.	12
4.2 Las diferentes fuentes de financiación y su análisis.	16
4.2.1 Fuentes de financiación.	17
5. ANÁLISIS DE LAS MEDIDAS FISCALES PREVIAS A LA LEY DE STARTUPS.	23
5.1 Examen de las medidas fiscales existentes con anterioridad a la implementación de la Ley 28/2022, de 21 de diciembre, de fomento del ecosistema de las empresas emergentes.	24
5.1.1 Medidas fiscales destinadas a las startups constituidas como personas físicas.	25
5.1.2 Medidas fiscales destinadas a las startups constituidas como personas jurídicas.	26
5.1.3 Medidas fiscales que afectan a las Startups con independencia de su forma jurídica	27
5.1.4 Beneficios fiscales cuyos contribuyentes son los trabajadores.	35
5.1.5 Ventajas fiscales en las que los protagonistas son los inversores.	38
6. LA LEY 28/2022, DE 21 DE DICIEMBRE, DE FOMENTO DEL ECOSISTEMA DE LAS EMPRESAS EMERGENTES Y SUS CAMBIOS EN LA FISCALIDAD DEL EMPRENDIMIENTO.	40
6.1 Introducción, objetivos o propósitos de la ley y concepto.	41
6.2 Medidas previstas en la ley de startups.	44
6.2.1 Medidas aplicables a las Startups.	44
6.2.2 Medidas destinadas a los trabajadores.	45
6.2.3 Medidas destinadas a los inversores.	47
7. CONCLUSIÓN.	50
8. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.	51

INDICE DE FIGURAS.

Figura 1. Representación gráfica del Break Even Point.....	14
Figura 2. Ciclo de vida y financiamiento de las Startups	23
Figura 3. Esquema de las principales medidas antes de la Ley de Startup.	24
Figura 4. Porcentajes y bases de deducción en I+D+i.	28
Figura 5. Principales datos del art. 23 LIS	32
Figura 6. Base liquidable y tipo aplicable del Art.93 LIRPF	36
Figura 7. Tabla comparativa de las medidas fiscales anteriores y posteriores a la Ley de Startup	49

ABREVIATURAS

3F	Family, Friends and Fools.
AEBAN	Asociación Española de Business Angels.
ART	Artículo.
CV	Consulta Vinculante.
DGT	Dirección General de Tributos
ENISA	Empresa de Innovación Sociedad Anónima.
Etc	Etcétera.
ICO	Instituto de Crédito Oficial.
I+D+i	Investigación, desarrollo e innovación.
I+I	Investigación e innovación.
IRNR	Impuesto sobre la Renta de No Residentes.
IRPF	Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.
IS	Impuesto sobre Sociedades.
LECR	Ley 22/2014, de 12 de noviembre, por la que se regulan las entidades de capital-riesgo, otras entidades de inversión colectiva de tipo cerrado y las sociedades gestoras de entidades de inversión colectiva de tipo cerrado, y por la que se modifica la Ley 35/2003, de 4 de noviembre, de Instituciones de Inversión Colectiva.
Ley de Startups	Ley 28/2022, de 21 de diciembre, de fomento del ecosistema de las empresas emergentes.
LGT	Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria.
LIRPF	Ley 35/2006, de 20, de noviembre del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y de modificación parcial de las leyes de los Impuestos sobre Sociedades, sobre la Renta de no Residentes y sobre el Patrimonio.
LIS	Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades.
MVP	Minimum Viable Product o Producto Mínimo Viable.
ONE	Oficina Nacional de Estadística.
PMF	Product-market-fit.
PYME	Pequeñas y medianas empresas.
RETA	Régimen Especial de Trabajadores Autónomos.
SA	Sociedad Anónima.
TRLIRNR	Real Decreto Legislativo 5/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Impuesto sobre la Renta de no residentes.

1. INTRODUCCIÓN.

El actual panorama emprendedor español, marcado por la rápida evolución del ecosistema, los avances tecnológicos y el creciente desarrollo en innovación tecnológica, ha hecho posible un entorno en el que las Startups se convierten en las principales protagonistas. Esto conlleva que, con el transcurso de los años, cada vez más empresas opten por salir del mercado como Startups, abriéndose paso e importancia en el panorama económico español.

Según datos de Moncloa, en España, en 2022, 12.041 empresas habían obtenido el certificado de Startups¹.

Hay que destacar que este fenómeno no solo se da en el panorama español; a nivel global las Startups también han cobrado gran importancia generando, entre otros beneficios, nuevas oportunidades de empleo.

Su exponencial crecimiento, las características y el funcionamiento de este tipo de empresas ha generado nuevos desafíos y obstáculos cuyo análisis resulta muy necesario. Entre los retos a los que se enfrentan, se encuentran la complejidad del marco legal y fiscal aplicable (acompañado en la actualidad por la aplicación de una nueva Ley específica para este tipo de empresas) o las dificultades de acceso a financiación, entre otros.

Dada la inexistencia de un análisis doctrinal que revise las cuestiones planteadas de forma conjunta y con una visión transversal, el presente Trabajo de Fin de Grado ofrece un estudio pionero sobre la tributación de las Startups y otros actores del ecosistema emprendedor directamente relacionados con ellas, proporcionando un marco adecuado para comprender su funcionamiento, aspectos característicos, y el ecosistema en el que se desarrollan, así como las medidas objeto de aplicación con sus ventajas e inconsistencias. Es decir, pretende extraer aquellas cuestiones de más interés para las Startups y los contribuyentes con ellas relacionados.

Para el desarrollo del trabajo presentado a continuación ha sido necesaria la revisión del Ordenamiento Jurídico de aplicación en materia de tributación directa, extrayendo aquellas medidas que son más frecuentes y utilizadas para este tipo de empresas.

¹ Más de 100 empresas reciben el certificado de startup desde la puesta en marcha de esta iniciativa. (n.d.). [Www.lamoncloa.gob.es](https://www.lamoncloa.gob.es/serviciosdeprensa/notasprensa/industria/Paginas/2023/060923-empresas-certificados-startups.aspx#:~:text=En%202022%20Espa%C3%B1a%20contaba%20con). Retrieved June 18, 2024, from <https://www.lamoncloa.gob.es/serviciosdeprensa/notasprensa/industria/Paginas/2023/060923-empresas-certificados-startups.aspx#:~:text=En%202022%20Espa%C3%B1a%20contaba%20con>

Por tanto, se pretende ofrecer una visión integral de las Startups y su ecosistema en España, con un enfoque especial en el impacto de la Ley de Startups aprobada en 2022.

Este estudio también pretende facilitar recomendaciones y reflexiones que puedan ayudar a mejorar el marco tanto normativo como fiscal, facilitando un entorno próspero para el crecimiento y la innovación.

2. CONTEXTUALIZACIÓN DEL ECOSISTEMA EMPRENDEDOR EN ESPAÑA Y DEL ECOSISTEMA EUROPEO DE EMPRENDIMIENTO.

2.1 Ecosistema español del emprendimiento

Cada día, en España, nacen y se desarrollan nuevas empresas con tendencia emprendedora. Como resultado de ello es preciso contar con la presencia de un entorno favorable que permita un óptimo desarrollo del negocio así como su crecimiento en un clima seguro. Los diferentes integrantes de este ecosistema emprendedor son, fundamentalmente, las Startups (entendidas en sus distintas formas jurídicas), los trabajadores de las mismas y sus socios e inversores.

Por ecosistema emprendedor, Santamaría² explica, en la revista *Forbes*, que debe entenderse el escenario o hábitat en donde emergen los emprendimientos.

Un enfoque diferente es el aportado por Clavijo³, lo define como “*el conjunto de elementos que propicia la existencia y el fortalecimiento de un emprendimiento*”

Con el propósito de fortalecer el marco de emprendimiento español se han desarrollado una serie de previsiones que se recogen en la *Estrategia España Nación Emprendedora*. Dicha estrategia encuadra cincuenta medidas con el propósito de convertir, en 2030, a España como una Nación Emprendedora. De ahí que sea un elemento central para que el país español logre una transición social y económica.

Entre las cincuenta medidas propuestas por el Gobierno de España se encuentra la aprobación de la Ley de Startups que ha reforzado este ecosistema, dado que “*impulsa la creación*

² Santamaría, F. (2020, 17 junio). Ecosistema de emprendimiento 3.0. *Forbes Colombia*. <https://forbes.co/2020/06/17/red-forbes/ecosistema-de-emprendimiento-3-0#>

³ Clavijo, C. (2023, 21 noviembre). Ecosistema emprendedor: qué es, elementos, importancia y ejemplos. *Hubspot*. <https://blog.hubspot.es/sales/ecosistema-emprendedor>

de Startups e introduce incentivos fiscales para inversores y visados por talento internacional, lo que ha mejorado el entorno.”

La Asociación española de Startups⁴ manifiesta que contar con una ley de este calibre, pionera en Europa, promueve el ecosistema español de emprendimiento.

Otra iniciativa importante de esta estrategia y complementaria con la Ley de Startups es el desarrollo de la *Oficina Nacional de Emprendimiento*. La misión que cumple esta plataforma es la de convertirse en un espacio online donde los agentes implicados puedan colaborar y congregarse. Cano⁵ defiende que esta “*plataforma pretende convertirse en el referente del ecosistema emprendedor*”.

En síntesis, dicho ecosistema reiteradamente mencionado, con el apoyo de las medidas e iniciativas gubernamentales, ha desarrollado un importante crecimiento que suscita la innovación, el desarrollo tecnológico y el emprendimiento por lo que es necesario sacar el máximo partido de él con el fin de conseguir un buen hábitat para las empresas consideradas Startups.

2.2 Ecosistema europeo de emprendimiento.

El ecosistema de emprendimiento europeo ha destacado por su éxito y por ser una red en condiciones muy positivas.

Es un ecosistema que se encuentra aún en crecimiento. Europa, marcada por la existencia de numerosos ecosistemas locales, permite que esta diversidad ofrezca soluciones innovadoras a los problemas y necesidades existentes, lo que conlleva una gran riqueza de este entorno convirtiéndose en líder para startups que tienen como propósito el éxito.⁶

Para lograr el objetivo de liderazgo mundial en este ámbito proponen un programa de I+D, Horizonte Europa, para el periodo de 2021-2027. Este programa cuenta con la existencia de

⁴ Baeza, A. (2021, 24 febrero). *¿Por qué necesitamos ya una Ley de Startups?* | Asociación Española de Startups. Asociación Española de Startups. <https://asociacionstartups.es/por-que-necesitamos-ya-una-ley-de-startups/>

⁵ Cano, F. (2024, 27 febrero). El Gobierno lanza su oficina de emprendimiento tres años después de anunciarla. *THE OBJECTIVE*. <https://theobjective.com/economia/2024-02-27/gobierno-oficina-nacional-emprendimiento/>

⁶ Godoy, G. (2023b, diciembre 15). ¿Qué hace a Europa líder en startups exitosas? *Cointelegraph*. <https://es.cointelegraph.com/news/what-makes-europe-a-leader-in-successful-startups>

tres pilares: ciencia excelente, desafíos mundiales y competitividad industrial europea, y Europa innovadora.

El pilar Europa innovadora centra su propósito, de convertirse en precursora, en la promoción de la innovación a través del Consejo Europeo de Innovación y del Instituto Europeo de Innovación y Tecnología.

Como resultado, Europa se sitúa en una privilegiada posición liderando en el ámbito emprendedor. Este liderazgo es debido al éxito conseguido, al compromiso con I+D+i y al enfoque proyectado en programas como Horizonte Europa.

3. EL MODELO DE EMPRENDIMIENTO INNOVADOR EN ESPAÑA: LAS STARTUPS.

3.1 Startups: un análisis del concepto, características y naturaleza jurídica.

3.2.1 Concepto.

El término Startup ha sido objeto de diversas interpretaciones por parte de expertos del ámbito empresarial. La pluralidad de enfoques implica la existencia de diferentes definiciones del concepto manifestando la complejidad y evolución continua de estos protagonistas del ecosistema emprendedor.

En este contexto, es importante destacar a Blank⁷ que ofrece una de las definiciones más consolidadas y utilizadas de Startup: como aquella “*organización empresarial de carácter temporal diseñada para buscar un modelo de negocio repetible y escalable*”. Con esta definición, Blank destaca la repetibilidad y escalabilidad como elementos diferenciadores de las Startups respecto a otros modelos de negocio.

Graham⁸, con su ensayo “*Startup=Growth*”, proporciona una nueva definición: “*Las startups son estructuras empresariales orientadas a conseguir un rápido crecimiento en base a una innovación*”. Esta definición

⁷ BLANK (1953) “A *Startup* Conversation With Steve Blank”. Disponible en: <https://www.forbes.com/sites/kevinready/2012/08/28/a-startup-conversation-with-steve-blank/?sh=5501792ef0db>

⁸ GRAHAM (1964) “Paul Graham On Building Companies For Fast Growth”. Disponible en: <https://www.inc.com/magazine/201309/issie-lapowsky/how-paul-graham-became-successful.html>

manifiesta otras dos características relevantes que permiten identificar una Startup, su rápido crecimiento e innovación.

Eric Ries⁹, conocido por su trabajo en el desarrollo de la metodología de Lean Startup, brinda una de las definiciones más utilizadas en el ámbito empresarial y emprendedor, así como innovador y de desarrollo. Por consiguiente, la define como “*una institución humana diseñada para crear un nuevo producto o servicio bajo condiciones de extrema incertidumbre.*”

Citando a Steve Blank, Paul Graham o Eric Ries, entre otros, se puede vislumbrar la diversidad de perspectivas existentes para definir este tipo de empresas.

Resulta relevante, en este punto, resaltar una definición enfocada desde un punto de vista más económico; como “*una pequeña empresa de reciente creación, con alto potencial innovador y tecnológico, donde su modelo es escalable y su crecimiento puede ser exponencial*”¹⁰. Dicha descripción permite completar la construcción del concepto de Startup a través de sus características: su reciente creación, la innovación, la escalabilidad y el rápido crecimiento.

En este contexto, cabe hacer alusión a la Ley 28/2022, de 21 de diciembre, *de fomento del ecosistema de las empresas emergentes*. Si bien la referida Ley no se refiere expresamente a las “Startups” en su articulado, sí ofrece, en su artículo tercero, una definición de empresa emergente refiriéndose en este punto a las condiciones que han de cumplir para que sean consideradas como tales.

La definición recogida en la Ley de Startups, que establece un concepto que define las empresas emergentes en base a características concretas, lejos de crear un concepto que encaje con las distintas formas jurídicas en las que se puede desarrollar la actividad emprendedoras (no sólo con forma jurídica societaria sino, muchas veces, como persona física, como se verá más adelante), ofrece un concepto cerrado y centrado en las sociedades mercantiles. Por tanto, siendo considerado un avance en la determinación del marco jurídico aplicable a este tipo de actores empresariales, deja fuera de su objeto a parte de los mismos.

⁹ PARQUE DEL EMPRENDIMIENTO. (2023, 26 mayo). *Glosario – Parque del Emprendimiento*. <https://parquedeemprendimiento.co/glosario-parque-e/>

¹⁰ CUELLA, C.H. (2022, 24 noviembre). Startup. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/startup.html#:~:text=Una%20startup%20es%20una%20peque%C3%B1a,significa%20%E2%80%9Cpuesta%20en%20marcha%E2%80%9D.>

3.2.2 Características.

Las Startups cuentan con una serie de características que las permite diferenciarse con cualquier otro modelo empresarial y, más concretamente, con las PYME.

Sin embargo, es importante destacar que dichas características pueden variar según el sector y autor que las aborde. Así, como hemos visto anteriormente, Blank destaca como sus principales cualidades la escalabilidad, el carácter temporal y la repetibilidad, mientras que Ries pone énfasis en la innovación y la situación de incertidumbre.

A pesar de estas discrepancias, existen una serie de cualidades comunes de toda Startup que han de deducirse de las definiciones propuestas por los expertos:

- Son empresas de reciente creación con unas fases de desarrollo particulares y comunes. Todas las startups tienen en común un proceso de desarrollo en el que se distinguen una serie de fases o etapas comunes.
- Tienen un fuerte carácter innovador. Bello¹¹ manifiesta este carácter innovador argumentando que *“una empresa de este tipo necesita tener una competencia diferenciadora para poder obtener una ventaja competitiva en el mercado.”* Por ello, el fin es que a través de una idea o producto con un fuerte componente innovador se dé respuesta a un problema o necesidad presente en la sociedad.
- La escalabilidad es uno de los puntos más destacables de las Startups. Consiste, a efectos de la interpretación de Galiana¹², en *“la capacidad de un negocio para multiplicar sus ingresos de forma exponencial con un incremento lineal de los gastos”*. Por ende, estas empresas de reciente creación buscan el rápido y exponencial crecimiento a través del menor coste posible.
- Se despegan de la idea de financiación tradicional.
- El entorno en el que se mueve este tipo de empresas es un entorno lleno de riesgos e incertidumbre por lo que presentan una fuerte capacidad de adaptación y aprendizaje así como de evolución.

¹¹ BELLO, E. (2023, 12 abril). *Qué es una startup y en qué se diferencia de una empresa*. Thinking For Innovation. <https://www.iebschool.com/blog/que-es-una-startup-lean-startup/#:~:text=Innovaci%C3%B3n%3A%20una%20empresa%20de%20este,negocio%20asociado%20a%20la%20empresa>.

¹² GALIANA, P. (2022, 29 noviembre). *Qué es la escalabilidad y cómo implementarla en tu empresa o startup*. Thinking For Innovation. <https://www.iebschool.com/blog/aumentar-escalabilidad-negocio-definicion-ejemplos/>.

- Son empresas de fuerte base tecnológica, se apoyan en las Tecnologías de la Información y la Comunicación. Utilizan la tecnología como parte fundamental de su modelo de negocio.

Estas características no son absolutas ni definitivas, sino que simbolizan simplemente una selección de atributos distintivos comúnmente asociados a las Startups. De hecho dado el dinamismo y la diversidad inherentes al ecosistema empresarial, resulta decisivo reconocer la existencia de un número abierto de características.

La evolución constante y la adaptabilidad que las caracteriza puede desencadenar en la presencia de nuevas cualidades.

3.2.3 Naturaleza jurídica.

El nacimiento de las entidades emprendedoras de reciente creación en el mundo empresarial ha desafiado los estándares establecidos. No obstante, no hay que ignorar que, a pesar de las características que las diferencian del resto de modelos de negocio, las Startups se desvían de los patrones tradicionales.

En este sentido, como en todo negocio, un paso previo para el desarrollo de su actividad es la determinación de su forma jurídica. La estructura legal otorga identidad y establece el marco legal aplicable, así como las obligaciones o responsabilidades relevantes para su desarrollo.

De cara a la elección de la forma jurídica más conveniente o eficiente en cada caso hay que tener en cuenta una serie de factores como el número de socios, el capital social, la responsabilidad frente a terceros así como el tipo de actividad que va a llevar a cabo.

Las Startups pueden optar por cualquiera de las formas reconocidas en el marco español. No obstante, entre las opciones más comunes se encuentran el Régimen de Autónomos y la Sociedad de Responsabilidad Limitada.

A estos efectos, es propio que toda figura de la cultura emprendedora comience desarrollándose jurídicamente a través del régimen aplicable a las personas físicas. De hecho, la Ley de Startups contempla, desde un punto de vista laboral, una bonificación del 100% de la base mínima de la cuota del Régimen Especial de Trabajadores Autónomos, durante los tres primeros años desde el alta, siempre y cuando posean el control efectivo y de manera concomitante trabajen por cuenta ajena.

4. FASES DEL CICLO DE VIDA Y FUENTES DE FINANCIACIÓN.

4.1 Las diferentes fases del ciclo de vida de las Startups

El ciclo de vida de una Startup está marcado por transcurso de una serie de fases o etapas. Cada etapa presenta unas cualidades únicas, así como el cumplimiento de una serie de objetivos que permiten su progreso.

Las etapas comprenden desde la concepción inicial hasta su consolidación o eventual desaparición con la fase de salida.

Se pueden diferenciar las siguientes¹³:

1. Fase inicial o Etapa de muerte.

Es común en esta fase diferenciar dos subetapas para facilitar el análisis y determinación de sus características: La fase de Pre-Semilla o *Pre-Seed* y Semilla o *Seed*.

El punto de partida de una Startup se sitúa en la Fase Pre-Semilla, que tiene su curso en el tramo más temprano del desarrollo de la empresa, es decir, justo en el momento de gestación del proyecto.

En esta primera fase se produce la formación de un equipo inicial, que además de establecer las bases legales de regulación de las relaciones jurídicas presentes y futuras a través de un Pacto de Socios, presenta una idea. Es preciso, para que la idea se convierta en realidad, una potente inversión en I+D+i.

El objetivo que se identifica en esta fase es el desarrollo de la idea de tal manera que, a partir de esa misma idea propuesta, se pueda conseguir la formación de un producto o servicio innovador que dé respuesta a un problema o necesidad presente en la sociedad.

Por tanto, en esta fase no existe todavía un Producto Mínimo Viable ni un negocio validado, simplemente un concepto. Tampoco se trata de una fase en la que intervengan clientes.

Su vía de financiación más común o *Bootstrapping* proviene de los propios fundadores y de los llamados “*Family, Friends & Fools*”.

Una vez superada la etapa más inicial conocida como Fase *Pre-Seed* acontece la Fase de Semilla o *Seed*. En esta fase la idea se hace realidad.

¹³ DANIEL ESCARTÍN ÀLEX MARIMON ALBERT RIUS XAVIER VILASECA ÀNGEL VIVES UPF Barcelona School of Management. (s. f.). Startups: Concepto y ciclo de vida. *Revista de Dirección y Contabilidad*, Vol. 30(2020), 13-21.

El objetivo que persiguen las empresas del ecosistema emprendedor es el desarrollo óptimo de esa idea planteada en la etapa *Pre-Seed*. A partir de la referida idea se desarrolla un MVP. Para Merodio¹⁴, este MVP “es la versión más básica de un producto que puede ser lanzada al mercado”. A su vez comienza el trato con los clientes que son los encargados de validar el producto. La inversión necesaria en este caso proviene de *Seed Capital* o micromezenazgo.

2. Fase Temprana o *Early Stage*

Una vez superada la fase inicial, teniendo la Startup su MVP, acontece la Fase Temprana en la que la Startup aún no ha alcanzado su máximo potencial pero comienza a generar ingresos que se destinarán a cubrir la primera gran inversión inicial.

Esta etapa se centra en la mejora del producto a partir de las opiniones vertidas por los primeros clientes y de las primeras métricas.

La Startup se encuentra en una fase en la que tiene como objetivo la búsqueda de su primer crecimiento, de su estrategia así como de alianzas y *partners*.

La financiación se obtiene a través de *Business Angels*.

3. Fase de crecimiento o *Growth Stage*.

Luego de haber superado las etapas previas y validado el producto o servicio, se abre paso la propiamente llamada Fase de Crecimiento. En este momento el producto está consolidado con su *product-market-fit*. Meijomil¹⁵ define el PMF como un “concepto que aspira a construir el producto ideal con el objetivo de lograr la satisfacción total del cliente”. Es decir, es la adaptación del producto al sector comercial.

Asimismo, cuentan con clientes periódicos, las métricas son positivas y la estrategia ha sido fijada.

Se diferencia de otros períodos en la durabilidad, es una de las etapas que más permanecen activa durante el ciclo de vida de la Startup.

Sigue asimismo presente la idea de mejorar continuamente el producto.

El fin que persigue es el rápido crecimiento y el aumento tanto de los beneficios como de los clientes.

¹⁴ MERODIO, J. (2024, 30 marzo). *Producto Mínimo Viable: Qué es y cómo hacerlo* | Juan Merodio. Juan Merodio. <https://www.juanmerodio.com/el-paso-a-paso-para-crear-tu-minimo-producto-viable-mvp/>

¹⁵ MEIJOMIL, S. (2023, 15 noviembre). *Qué es el product market fit y cómo definirlo para tu negocio*. <https://www.inboundcycle.com/blog-de-inbound-marketing/que-es-el-product-market-fit>

La financiación ha de ser externa puesto que las Startups no son proclives aún para generar sus propios ingresos y persistir de forma autónoma. Lo destacable en este punto, es la existencia de flujo de caja positivo con el que puedan obtener beneficios.

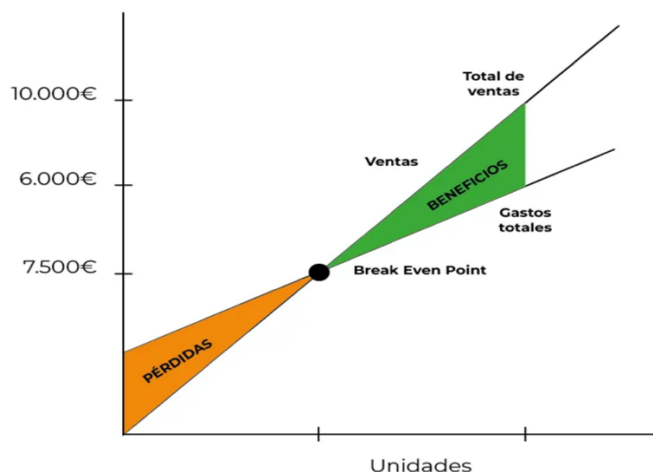
En este contexto, sus principales vías de financiación suelen ser los fondos de capital riesgo o *venture capital*. Invierten, por ejemplo, sociedades de capital privado o, entre otras, los bancos de inversión.

Resulta pertinente mencionar, en esta sección, un momento relevante en el ciclo de vida de las principales protagonistas del hábitat emprendedor conocido como *Break Even Point* o Punto de Equilibrio en el que la empresa del entorno emprendedor equipara los ingresos que ha producido con los costes totales.

Esta definición transmite la presencia de un umbral de rentabilidad que, superado por la entidad emprendedora, implica la conversión de esta en rentable.

Con este fin, Bravo¹⁶ argumenta que el *Break Even* determina el nivel mínimo de ventas en el que la empresa cesa en pérdidas y por consiguiente su beneficio se iguala a cero.

Figura 1. Representación gráfica del Break Even Point.



Fuente: Altimira, J. (2023, 20 septiembre). *Break even: Qué es y cómo se calcula* - Upbizor.

Upbizor. <https://www.upbizor.com/estrategia-financiera/break-even>

El gráfico presentado, utilizado por las Startups como una herramienta fundamental para

¹⁶ BRAVO, V. (2023, 30 agosto). ¿Qué es el umbral de rentabilidad o punto muerto y cómo se calcula? *Autónomos y Emprendedores*. <https://www.autonomosyemprendedor.es/articulo/tu-negocio/que-es-umbral-rentabilidad-punto-muerto/20230815212505031788.html>

su crecimiento, permite interpretar el *Break Even Point*.

La figura representa en el eje X las unidades del producto, y los costes e ingresos en términos monetarios en el eje Y.

Se puede observar que la línea total de ventas (o ingresos) comienza en el origen (0,0) y asciende de forma diagonal a medida que aumenta las unidades vendidas. Por tanto, es una representación de los ingresos obtenidos con la venta de los productos, manifestando que a más ventas más ingresos.

La línea de gastos, que representan todos los costes generados por las empresas, crece a un ritmo más lento en comparación con la de ingresos.

4. Fase de Salida o *Exit*

Una de las opciones que se plantean a las Startups cuando han logrado su consolidación en el mercado es su propia venta. Es simplemente una opción, por tanto no es obligatoria una vez logrados los objetivos planteados.

La salida de la compañía por parte de los socios fundadores puede articularse a través de distintos mecanismos como la transmisión o la Oferta Pública de Venta.

No obstante lo expuesto, la Startup puede tener un objetivo muy diferente, tratando de convertirse en una empresa de alto rango. En este caso, la fase de exit no forma parte de su ciclo de vida.

A pesar de este análisis en cuatro etapas, otros expertos añaden una fase adicional, la denominada de expansión o *Scale-Up*. Se sitúa entre las etapas de crecimiento y salida, y el objetivo perseguido en la misma es la búsqueda de un mercado más ambicioso, es decir, abrir puertas a mercados internacionales. Para Martínez¹⁷ es una etapa que “*surge cuando la empresa se encuentra ya consolidada en el mercado y puede iniciar la búsqueda de nuevos horizontes donde expandir tu idea de negocio a nivel internacional*”. Esto implica que sea una fase llena de riesgos y de incertidumbres.

Su financiación, que ya es completamente necesaria, procede tanto de fuentes externas, a través de inversión o apoyos públicos europeos, como internas.

¹⁷ Martínez, J. (2021, 23 diciembre). ¡Conoce las fases de una startup y cómo reconocerlas! *Nubox*. <https://blog.nubox.com/empresas/fases-de-una-startup>

Es fundamental destacar, tras el análisis de las mencionadas etapas, que por razón de las particulares características de este tipo de empresas, estas fases no siempre van a coincidir con un momento temporal concreto.

4.2 Las diferentes fuentes de financiación y su análisis.

Las diferentes fases por la que pasa una Startup durante su ciclo de vida demuestra la importancia de buscar recursos financieros que promuevan su crecimiento en relación a la fase en la que se encuentre la actividad de la Startup.

Una comparativa de los años 2022 y 2023 en España muestra que en 2023 las inversiones descendieron un 32,2^o% respecto al año anterior (2022). En 2022 se cerraron 426 operaciones de inversión, 44 más que en 2023¹⁸.

A estos efectos y con carácter previo a la descripción concreta de cada fuente de financiación, cabe destacar unos mecanismos a través de los cuales las Startups obtienen financiación y que pueden estar presente en distintas fases de la vida de las Startups: Las “rondas de financiación”. Vargas¹⁹ define las rondas de financiación como un *“proceso que permite a las empresas adquirir nuevos fondos a través de inversores, a cambio de que estos entren a la compañía como nuevos socios y adquieran parte del capital social.”* Según Ortín, Rico y Vinageras²⁰ *“el termino ronda de financiación se refiere al proceso que una empresa con vocación de crecimiento inicia para captar fondos de inversión que financien dicho crecimiento”*

Respecto a los tipos de rondas de financiación que existen se diferencian:

- La ronda inicial: *“Es la fase inicial de captación de financiamiento por parte de una startup. Así, la compañía trata de conseguir capital principalmente para desarrollar su producto mínimo viable.”*²¹
- Serie A: La ronda de financiación calificada como Serie A se da en un periodo en el que la Startup se encuentre en una fase de crecimiento.

¹⁸ Tendencias de inversión en España en 2023. (2021, enero). [Diapositivas]. Fundación innovadora Bankinter. <https://www.fundacionbankinter.org/wp-content/uploads/2024/01/Informe-tendencias-de-inverison-en-Startups-Espana-2023-1.pdf>

¹⁹ Las rondas de financiamiento de las startups - Val-u. (2021, 6 diciembre). Val-u. <https://www.myval-u.com/blog/las-rondas-de-financiamiento-de-las-startups>

²⁰ Digital, G. (2023, 20 octubre). ‘Startups’: las rondas de financiación en 6 claves. Garrigues. https://www.garrigues.com/es_ES/garrigues-digital/startups-rondas-financiacion-6-claves

²¹Westreicher, G. (2022, 24 noviembre). Ronda seed. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/ronda-seed.html>

- Serie B: Según fuentes del BBVA²² la serie B se da en el momento en el que la Startup tiene como objetivo su expansión a nuevos mercados. Esta ronda se manifiesta cuando la empresa comienza a ser rentable y el objetivo esta vez es la búsqueda de inversores para aumentar el valor de la empresa, escalar su modelo de negocio y expandirse.
- Serie C o superiores (Serie D, E...): En esta ronda es necesario un capital más fuerte. Westreicher²³ define la Serie C como *“una de las rondas que realiza una startup en la búsqueda de intervencionistas. Esta captación de recursos se lleva a cabo cuando la empresa ya se encuentra en una fase madura de crecimiento y apunta a llevar su negocio a una escala mucho mayor.”*

Las rondas de financiación, según un artículo publicado por el BBVA²⁴, no son solo interesantes para los inversores y para las empresas, sino también para los trabajadores, que pueden llegar a recibir remuneración en el caso de que cuente con acciones de la compañía.

4.2.1 Fuentes de financiación.

Entre las fuentes de financiación más relevantes se destacan:

1) 3F'S

La financiación conocida como 3F's es la inversión proporcionada por el entorno más cercano al emprendedor: la familia, amigos y “locos”.

Participan en la fase inicial de la Startup cuando existe la idea pero aún no hay un modelo de negocio validado ni un MVP. En otras palabras, se involucran en fases en las que la Startup está dando sus primeros pasos. *“Es un tipo de inversor que está aportando capital a un proyecto en una fase extremadamente temprana”* define Velasco²⁵.

Al encontrarse en una etapa tan inicial es propio que la Startup carezca de recursos o de capital con el que iniciar la actividad. En este momento es cuando entran en juego estos inversores.

²² BBVA Spark. (2022, 30 septiembre). *¿Qué son las rondas de financiación Serie A, Serie B y Serie C en una 'startup'?* BBVA Spark [OI]. <https://www.bbvaspark.com/contenido/es/noticias/glosario-open-innovation-que-son-las-rondas-de-financiacion-serie-a-serie-b-y-serie-c-en-una-startup/>

²³ Westreicher, G. (2022b, noviembre 24). *Serie C – Financiación*. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/serie-c-financiacion.html>

²⁴ Communications. (2023, 2 octubre). *Ronda de financiación: qué es y para qué sirve*. BBVA NOTICIAS. <https://www.bbva.com/es/innovacion/ronda-de-financiacion-que-es-y-para-que-sirve/>

²⁵ Velasco, J. J. (2022, 10 abril). *Financiación FFF (o 3F) en startups: gestionando a friends, family and fools*. Los Habitantes de Kewlona. <https://www.kewlona.es/2020/05/fff-o-3f-friends-family-and-fools/>

Respecto a la aportación que estos inversores proponen, hay un amplio margen. “*Pueden aportar capital, garantías o recursos económico*” señala Parra²⁶.

Vicente Esteve²⁷ explica el impacto social de este proveedor de capital. Argumenta que la inyección de capital por parte de estos inversores cercanos “*hacen que muchos emprendedores con grandes ideas puedan empezar a rodar hacia un posible éxito. Las probabilidades son bajas pero existen. Son inversores en momentos en los que el riesgo de la compañía es muy elevado, y ningún agente del sistema con rol de financiador confía*”.

Por ende son inversores que asumen grandes riesgos. Para la Cámara de Comercio de España²⁸ “*los allegados y círculos más cercanos pueden ser más proclives a arriesgarse y apoyarte y sin exigir tantas condiciones y garantías de rentabilidad.*”

2) *Seed Capital* o capital semilla.

La fuente de financiación conocida como *Seed Capital* interviene en el ciclo primario de la Startup, es decir, en aquella fase en la que se encuentra elaborando la idea y comenzando con sus primeros pasos, argumenta Povedano²⁹.

Se trata de pequeños inversores individuales que buscan obtener una pequeña participación en las acciones o participaciones de la Startup.³⁰

Dado que dicha participación se da en los momentos iniciales de la empresa, el riesgo que estos asumen es elevado. Romero³¹ defiende que “*si la empresa se desarrolla con éxito, estos inversores*

²⁶ Del Mar Molina Parra, M. (2021, 15 noviembre). Friends, family and fools: las “3F” - Edufinet. *Edufinet*. <https://blog.edufinet.com/friends-family-and-fools-las-3f/>

²⁷ Financiación FFF para Startups | Vicente Esteve. (2014, 22 diciembre). Vicente Esteve. <https://vicentesteve.com/financiacion-fff-para-startups/>

²⁸ Fuentes de financiación para emprendedores y autónomos | Cámara de España. (s. f.). Cámara de España. <https://www.camara.es/blog/creacion-de-empresas/fuentes-de-financiacion-para-emprendedores-y-autonomos>

²⁹ Povedano, M. Á. (s. f.). *Capital semilla: qué es y cómo funciona este modelo de financiación*. <https://www.esic.edu/rethink/business/capital-semilla-que-es-como-funciona-c#:~:text=El%20capital%20semilla%2C%20tambi%C3%A9n%20conocido,o%20dando%20sus%20primeros%20pasos.>

³⁰ Empresa, S. I. (2024, 27 febrero). *¿Qué es el capital semilla de una startup?* Banco Santander Impulsa Empresas. <https://www.impulsa-empresa.es/que-es-el-capital-semilla-de-una-startup/>

³¹ Romero, A. F., & Romero, A. F. (2023, 13 febrero). Seed capital: ¿Qué es el capital semilla? *MurciaStartup*. <https://www.murciastartup.com/articulo/diccionario-startups/seed-capital-que-es-capital-semilla/20230213230824002340.html>

pueden obtener un retorno significativo de su inversión”. Por contraprestación, si la Startup no logra el éxito, el riesgo que asumen de fracaso es considerable.

3) Aceleradoras e Incubadoras

En relación a la obtención de financiación por parte de empresas innovadoras hay que destacar la inversión procedente de las Aceleradoras y las Incubadoras. Se trata de programas, que pueden ser tanto públicos como privados, que promueven el crecimiento y desarrollo de las Startups a través de la orientación y el asesoramiento³².

4) *Business Angels*

Uno de las principales cauces de financiación a destacar en el mundo de las Startups son los *Business Angels* o Ángel Inversor en castellano.

Jerónimo Sánchez³³ ofrece una definición de *Business Angels*. Para este director de desarrollo de negocio “*son inversores privados, generalmente empresarios o ejecutivos con experiencia, que deciden invertir su capital en startups o PYMES con alto potencial de crecimiento*”.

En este sentido, se trata de un inversor que no aporta solo capital sino que puede aportar otros factores tales como conocimientos, asesoría, contactos, etc. En relación con esto, el presidente de la Asociación de redes Business Angels en España, José Herrera³⁴ destaca que “*la aportación de un bussiness angel no es exclusivamente una aportación de dinero.*”

Bravo³⁵ concluye convencido de que “*son inversores del ámbito privado, es una persona física o jurídica que aporta financiación y su experiencia con el fin de obtener una ganancia a futuro.*”

Existen una serie de atributos que caracterizan esta vía de inversión. Un análisis realizado por AEBAN destaca la siguientes características³⁶:

³² Communications. (2023, 2 octubre). *Aceleradoras de startups: qué son y para qué sirven*. BBVA NOTICIAS. <https://www.bbva.com/es/innovacion/aceleradoras-de-startups-que-son-y-para-que-sirven/>

³³ *Business Angels: qué son, ventajas y cómo conseguir inversores privados*. (s. f.). <https://www.bekafinance.com/bekacredit/publicaciones/business-angels>

³⁴ «Un business angel aporta capital inteligente que financia, asesora y apoya a las start-ups». (s. f.-c). Comunicacion. https://www.caixabank.com/comunicacion/noticia/un-business-angel-aporta-capital-inteligente-que-financia-asesora-y-apoya-a-las-start-ups_es.html?id=41781

³⁵ Cubas, A., & Cubas, A. (2024, 29 febrero). Trabajo crea un cuerpo de inspección para comprobar si los autónomos cumplen el Plan de Igualdad en sus negocios. *Autónomos y Emprendedores*. <https://www.autonomosyemprededor.es/articulo/legislacion/trabajo-crea-cuerpo-inspeccion-comprobar-autonomos-cumple-plan-igualdad-negocios/20240229023732034878.html>

³⁶ Tímtul. (s. f.). *Business angels*. <https://www.aeban.es/business-angel/>

- A efectos del examen realizado por Bonora³⁷, considera que se caracterizan por la inversión de dinero propio. Es un inversor que *“invierte fondos propios y no de terceros”*
- Invierten en empresas con cuyos promotores no tienen una relación de parentesco o amistad.
- Su objetivo se centra en lograr la obtención de ganancias futuras a través de su inversión inicial. Moreno³⁸ reconoce que su inversión *“Se centra básicamente en la rentabilidad que espera obtener del negocio”*
- Buscan una intervención en la gestión para tratar de maximizar su rentabilidad futura.

5) Crowdfunding

La herramienta de financiación conocida como *Crowdfunding* o financiación colectiva *“puede considerarse uno de los métodos más populares para recaudar fondos”* según expresa Santaella³⁹.

El *Crowdfunding*, del mismo modo, se conoce como micromecenazgo o financiación en masa. Esta modalidad de financiación se desarrolla vía online. Una forma de explicar su funcionamiento lo ofrece Beatriz Ferreres⁴⁰ quien destaca que es *“una actividad de financiación colaborativa y colectiva en la que los promotores de algún proyecto, generalmente startups y autónomos, vía Internet, a través de una página web, solicitan fondos del público general para un propósito o fin específico”*.

A través de este canal de financiación se permite llegar a más personas, que si están interesadas, pueden participar en la aportación de fondos de cualquier proyecto. Por eso mismo, además de ser *“una herramienta de financiación, aporta un valor adicional que es la posibilidad de aumentar la base social cuantitativa y cualitativamente.”*⁴¹

En suma, *“juntan pequeñas aportaciones de muchas personas para financiar el proyecto.”*⁴²

³⁷ Qué es y cómo puede ayudarte un Business Angel. (2019, 25 febrero). *Cinco Días*. https://cincodias.elpais.com/cincodias/2019/02/22/legal/1550846579_296911.html

³⁸ Moreno, A. (2023, 16 mayo). *¿Qué es un Business Angel? El impulso para tu proyecto*. Sana Commerce. <https://www.sana-commerce.com/es/blog-es/business-angel/>

³⁹ S, J., & S, J. (2023, 7 marzo). *Qué es el crowdfunding, el micromecenazgo para los emprendedores*. Economía3. <https://economia3.com/crowdfunding-que-es/>

⁴⁰ Ferreres, B. (2022, 10 octubre). *El crowdfunding como método alternativo de financiación*. Segarra. <https://www.sgrr.es/derecho-mercantil/crowdfunding-metodo-alternativo-financiacion/>

⁴¹ Crowdfunding: financiación colectiva en clave de participación. (2013). *Asociación Española de Fundraising*. https://hazrevista.org/wp-content/uploads/Crowdfunding_financiacion_colectiva.pdf

⁴² Openbank. (2023, 16 febrero). *Qué es el crowdfunding y cómo funciona* | Open News. El Blog de Openbank | Open News. <https://www.openbank.es/open-news/que-es-crowdfunding/>

Por tanto y según la interpretación de Alonso⁴³, “*es una forma de financiación online que prescinden de los intermediarios financieros.*”

Conviene destacar que en esta estrategia de financiación los riesgos son menores en comparación con las 3F's.

Cabe traer a colación la ventaja que manifiesta Obando⁴⁴, y es que este método permite reunir más recursos sin poner en riesgo una suma importante de dinero por inversor.

6) *Venture Capital* y Capital Riesgo

En las empresas de reciente creación, que se encuentran en una fase de desarrollo temprano y que no cotizan en bolsa, es predominante la inversión por parte del *Venture Capital* o del Capital Riesgo.

Novoa⁴⁵ describe esta fuente de financiación como “*un tipo de operación financiera en la que se aporta capital a Startups y empresas con un alto potencial de crecimiento y elevados niveles de riesgo a cambio de un porcentaje de la empresa.*”

En virtud de lo cual, estos fondos de capital buscan, a cambio de su aportación, que un porcentaje de la empresa les pertenezca (a los inversores) asumiendo por tanto riesgos de éxito y convirtiéndose en socios. En otros términos, son vehículos de inversión colectiva que proporcionan capital a empresas emergentes⁴⁶.

Es necesario enfatizar sobre un aspecto positivo puesto que invierten en sectores de diferente índole, así lo reconoce Fraga⁴⁷: “*su financiación puede ser dirigida a toda clase de sectores de actividad que tengan proyección de futuro y necesidades claras de inversión*”

⁴³ Alonso, M. (2024, 13 febrero). Crowdfunding: qué es y cómo crear tu campaña [2024] • Asana. *Asana*. <https://asana.com/es/resources/crowdfunding>

⁴⁴ Obando, R. (2023a, enero 20). Qué es el crowdfunding, cómo invertir y ejemplos exitosos. *Hubspot*. <https://blog.hubspot.es/sales/crowdfunding>

⁴⁵ Novoa, J. (2019, 1 octubre). *¿Qué es el Venture Capital?* El Blog Salmón. <https://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/que-es-el-venture-capital>

⁴⁶ Metadmin. (2023, 26 julio). *¿Qué son los fondos venture capital?* Metricson. <https://metricson.com/que-son-los-fondos-venture-capital/>

⁴⁷ Fraga, A. I. (2018, 1 julio). En qué invierten los mayores fondos de venture capital en España. *Business Insider España*. <https://www.businessinsider.es/invierten-mayores-fondos-venture-capital-espana-269151>

Hay que destacar en este punto la diferencia entre el Capital Riesgo y el *Venture Capital*. Dicha diferencia se centra en el momento en el que participan así como en los riesgos que asumen. El *Venture Capital* participa en un momento anterior asumiendo, por tanto, mayor riesgo que el Capital Riesgo cuya participación se produce en un momento posterior.

7) Ayudas y subvenciones

Desglosada la financiación del sector privado hay que ampliar las vías de financiación mencionando aquellas procedentes del sector público.

En España, los líderes influyentes del ecosistema emprendedor pueden financiarse con ayudas y subvenciones a nivel tanto nacional como europeo.

Es importante discernir que las subvenciones cumplen el fin de financiar la inversión y, en cambio, las ayudas persiguen la creación de empleo.

A nivel europeo existen programas diferentes de ayudas. Lorente⁴⁸ enumera una serie de ayudas: Activa Startups, Fondo Next Tech, líneas ICO para empresas y emprendedores, programa INVIERTE, préstamos participativos de ENISA, emprendedoras Digitales y línea Jóvenes Emprendedores, etc.

A nivel nacional, se han establecido una serie de iniciativas por parte de Gobierno. “*Estas iniciativas incluyen subvenciones, préstamos y programas de formación y capacitación, así como una serie de medidas destinadas a crear un entorno favorable*”⁴⁹

Como dato revelador, en 2023 el 7% de la financiación de las empresas la representaban los fondos públicos.

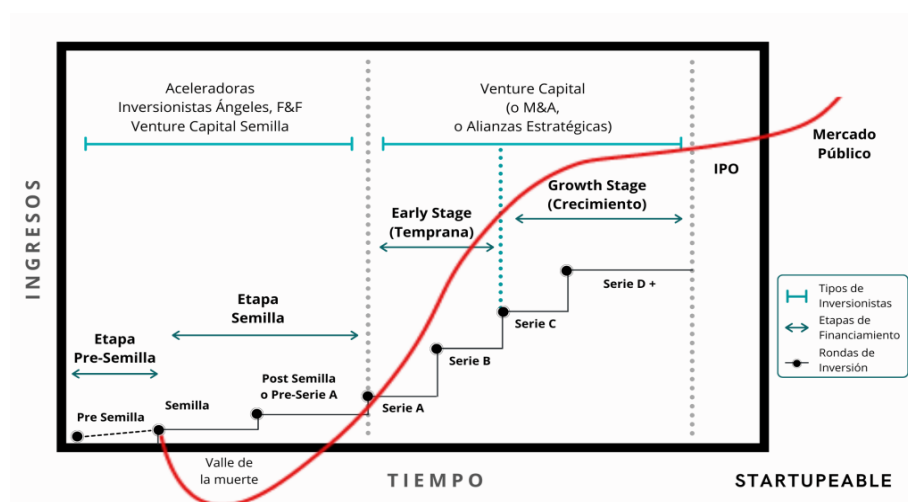
Por tanto, la financiación de las Startups proviene tanto del sector privado como público.

Tras el análisis de las diferentes etapas en el ciclo de vida de una Startup y las correspondientes financiaciones, la siguiente figura recoge de forma visual y global todo lo mencionado en este epígrafe. Se observa como en las diversas etapas intervienen los agentes inversores referidos. También se observa en qué momento se dan las múltiples rondas de financiación.

⁴⁸ ¿A qué ayudas europeas puede optar mi ‘startup’? (2023, 20 diciembre). BANCA SABADELL. https://www.bancsabadell.com/bsnacional/es/blog/a-que-ayudas-europeas-puede-optar-mi-startup/?site_name=movi&lang_name=es&d=Any

⁴⁹ Román, Á. (2023, 6 marzo). *Emprender en España: Ayudas para crear tu Startup* - Is Legal. Is Legal. <https://islegal.es/emprender-en-espana-ayudas-para-crear-tu-startup/>

Figura 2. Ciclo de vida y financiamiento de las Startups



Fuente: Startupeable. (2023b, julio 13). *¿Qué es una Startup?: Guía Introductoria* (2023). Startupeable.

<https://startupeable.com/startups/>

Tras identificar los conceptos básicos, el funcionamiento y desarrollo de las Startups, así como el conocimiento del ecosistema en el que se encuentran y desarrollan, es preciso centrarse en el objetivo principal de este trabajo: la identificación y análisis de las diferentes medidas fiscales que afectan a estas empresas así como su evolución tras la aprobación de una Ley específica.

5. ANÁLISIS DE LAS MEDIDAS FISCALES PREVIAS A LA LEY DE STARTUPS.

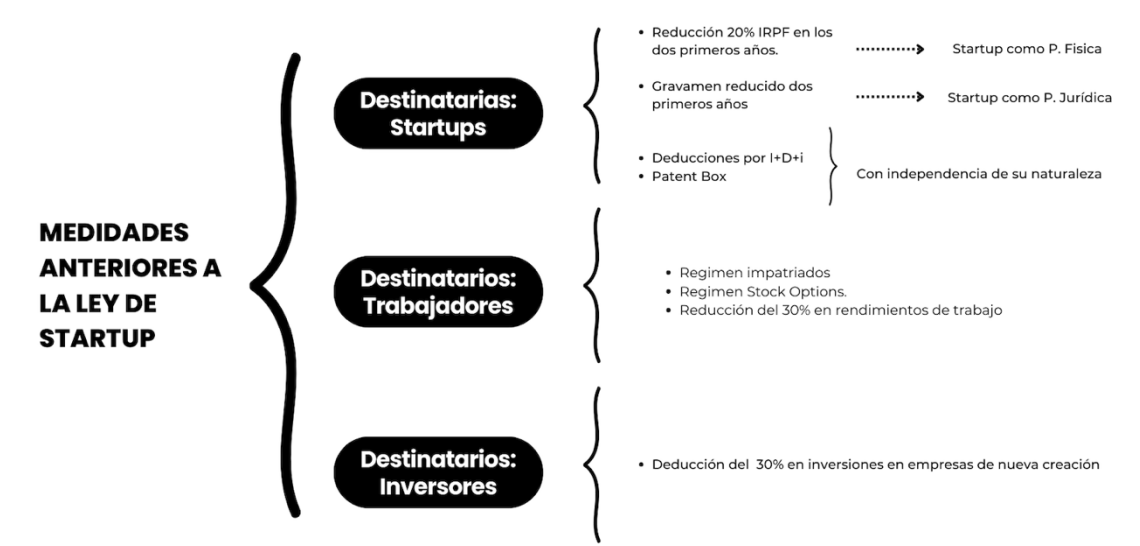
Hasta la entrada en vigor de la Ley de Startups en 2022, España no contaba con la existencia de un texto normativo específico de impulso a las Startups, en las que incluyesen los aspectos de supuesta mayor relevancia para estas figuras predominantes del sistema emprendedor.

Durante la investigación llevada a cabo y objeto del presente trabajo, se identificó un fuerte desconocimiento por parte de las principales beneficiarias de las medidas, así como sobre su funcionamiento.

A tenor de lo mencionado, la incertidumbre se extendía a todos los actores del panorama emprendedor, dificultando, de este modo, la financiación y por ende el crecimiento de este tipo de empresas.

El siguiente esquema pretende mostrar una visión generalizada de las medidas fiscales que podían entenderse principalmente de aplicación a los actores del ecosistema emprendedor. Si bien, por supuesto, no se trata de una enumeración cerrada (pues les sería aplicable el conjunto del ordenamiento jurídico en función de su tipología concreta), el presente trabajo se centra en aquellas que, por sus especiales características, resultan aplicables con carácter general a la inmensa mayoría de los intervinientes en la actividad emprendedora.

Figura 3. Esquema de las principales medidas antes de la Ley de Startup.



Fuente: *Elaboración propia*

En síntesis, este esquema identifica a los principales actores del ecosistema emprendedor.

El presente apartado tiene como objeto el desarrollo exhaustivo del esquema propuesto.

5.1 Examen de las medidas fiscales existentes con anterioridad a la implementación de la Ley 28/2022, de 21 de diciembre, de fomento del ecosistema de las empresas emergentes.

Llegado a este punto, es sumamente relevante realizar un análisis detallado de las siguientes medidas fiscales por varias razones.

En primer lugar, este análisis permite comprender la situación acontecida con carácter previo a 2022, permitiendo por tanto la identificación de problemas y oportunidades, proponiendo, por consiguiente, mejoras o modificaciones de cara al futuro.

De la misma manera, se trata de un punto de partida necesario para entender y conocer la evolución del ecosistema emprendedor, persiguiendo el propósito de que este se constituya como un lugar seguro para todos los actores del ecosistema.

En último lugar, el estudio de estas medidas facilita la comparación con las reguladas por la Ley de Startup, garantizando la comprensión de cómo y por qué se ha llegado a la regulación actual y cuáles han sido los principales cambios introducidos por la Ley aprobada en 2022.

Todo ello hace necesario que, para entender la regulación propuesta por la Ley de Startups desde una perspectiva fiscal, sea preciso el examen de las siguientes medidas, medidas que van a ser organizadas según el contribuyente o beneficiario objetivo de la misma.

En este sentido, resulta relevante destacar nuevamente que, a pesar de las leyes que se van a mencionar a continuación, los contribuyentes referidos en el presente trabajo serán tanto personas físicas como personas jurídicas, por lo que, evidentemente y como se ha expuesto, resulta de aplicación todo el Ordenamiento Jurídico Tributario. No obstante, este trabajo se va a centrar en las medidas fiscales más relevantes recogidas en las leyes de los diferentes impuestos españoles para este tipo de agentes emprendedores.

5.1.1 Medidas fiscales destinadas a las startups constituidas como personas físicas.

1- Reducción por la realización de nuevas actividades económicas.

Es propio de las Startups que, durante sus primeros años, los fundadores opten por constituirse, laboralmente, bajo el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos en lugar de como sociedad.

La Ley 35/2006, de 28 de noviembre, *del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y de modificación parcial de las leyes de los Impuestos sobre Sociedades, sobre la Renta de no Residentes y sobre el Patrimonio* recoge una serie de deducciones que afectan a contribuyentes personas físicas que inician una actividad económica, como el caso de Startups constituidas según el RETA.

El art. 32.3 LIRPF regula la reducción del 20% en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas en sus primeros años, concretamente sobre la renta obtenida en el primer periodo impositivo en que su rendimiento neto sea positivo y en el periodo impositivo siguiente.

Por tanto, para que esta reducción se aplique es preciso el cumplimiento de los siguientes requisitos⁵⁰:

- Que para el cálculo del rendimiento neto de dicha actividad económica nueva se utilice el método de estimación directa.
- Que la actividad económica haya comenzado con carácter posterior al 1 de enero de 2013.
- Y por último, que no se haya desarrollado durante el año anterior al inicio de la nueva actividad ninguna otra.

Ahora bien, el referido artículo establece, en su último párrafo, una exclusión relevante a efectos de evitar el uso indebido de este beneficio fiscal. Esta exclusión regula que la reducción del 20% no será de aplicación en el año fiscal en el que más del 50% de los ingresos del contribuyente provengan de una persona o entidad de la que haya obtenido rendimientos en el año anterior al comienzo de la actividad económica.

El propósito de esta exclusión es impedir que aquellos trabajadores por cuenta ajena que pasen a constituirse bajo el RETA, con la misma persona o entidad para la que trabajaban antes, se beneficien de la ventaja proporcionada por la reducción. Es decir, con la medida se pretende prevenir la simulación de actividades económicas independientes ocultas bajo el régimen de autónomos.

Sin embargo, a efectos prácticos, se plantea una deficiencia relevante relativa a la efectividad de esta medida regulada en la LIRPF. Como se ha mencionado en reiteradas ocasiones, es propio que las Startups en sus primeros años no generen beneficios conllevando que los socios fundadores de las mismas cuenten con otras fuentes de ingresos mientras que, de forma complementaria, dan sus primeros pasos con una nueva empresa emprendedora.

La exclusión anteriormente aludida puede interpretarse como perjudicial para estos fundadores ya que si gran parte de sus ingresos provienen de otro empleo quedan excluidos de beneficiarse de la reducción a pesar de estar desarrollando una nueva actividad económica.

5.1.2 Medidas fiscales destinadas a las startups constituidas como personas jurídicas.

1- Tipo de gravamen.

50 Agencia Tributaria: Reducción en el rendimiento neto por inicio de una actividad económica. (2023b, marzo 16). <https://sede.agenciatributaria.gob.es/Sede/ayuda/manuales-videos-folleto/manuales-practicos/irpf-2020/capitulo-7-rendimientos-actividades-economicas-directa/fase-3-determinacion-rendimiento-neto-total/reduccion-rendimiento-neto-inicio-actividad-economica.html>

El artículo 55 de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, *General Tributaria* define el tipo de gravamen como la “*cifra, coeficiente o porcentaje que se aplica a la base liquidable para obtener como resultado la cuota íntegra.*”

La Ley 27/2014, de 27 de noviembre, *de Impuesto sobre Sociedades* menciona y recoge en su art. 29 el tipo impositivo aplicable a los contribuyentes de este impuesto (que aparecen mencionados en el art. 7 de la ley) así como el tipo aplicable a las empresas de reciente creación.

Con carácter previo a la entrada en vigor de la Ley de Startups, este art. 29 regulaba el tipo de gravamen general del 25% para los contribuyente de este impuesto incluyendo asimismo un tipo reducido del 15% para las empresas de reciente creación en el primer periodo impositivo en que su base imponible sea positiva y en el siguiente, es decir, en los dos primeros años.

Resulta relevante, a estos efectos, incidir en un aspecto que determinaba una dificultad para estas empresas de reciente creación. Estas mismas empresas se beneficiaban del tipo reducido siempre y cuando la actividad no se hubiera realizado con anterioridad. La CV3382-19 DGT reconoce que “*no se entenderá iniciada una actividad económica en caso de haber sido realizada con carácter previo por otras personas o entidades vinculadas (...) a la entidad de nueva creación, ni cuando la actividad económica hubiera sido ejercida durante el año anterior a la constitución de la entidad*”

Por ende, si la actividad ya había sido ejercida bajo otra titularidad, como pudiera ser bajo la figura del trabajador autónomo (lo cual ocurre en la mayoría de los supuestos de emprendimiento) dicho tipo reducido no era aplicable, significando todo ello la sujeción, por tanto, al tipo general del 25%.

Es decir, a pesar de que la Ley recogiera una medida positiva para estas empresas, su aplicación resultaba realmente complicada, conllevando que muchas de estas Startups no pudiesen llegar a beneficiarse de esta ventaja fiscal.

5.1.3 *Medidas fiscales que afectan a las Startups con independencia de su forma jurídica*

1- Deducción por actividades de I+D+i.

Las Startups, con su carácter innovador y su base tecnológica, inician su actividad económica con una fuerte inversión en I+D+i. Esta inversión, entre otros caracteres, es lo que permite diferenciarlas e identificarlas respecto a otras empresas de reciente creación.

A estos efectos, la LIS en su art.35 propone como ventaja para incentivar este campo la deducción por actividades de I+D+i. Esta desgravación ofrece a las Startups la posibilidad de reducir su carga fiscal y reinvertir los ahorros en su crecimiento y desarrollo.

Es decir, se trata de un incentivo que persigue beneficiar las inversiones y los gastos que tenga una empresa en actividades de I+D+i, para ello establece diferentes porcentajes de deducción directa sobre la cuota del IS en función de la actividad.

A rasgos generales, el siguiente esquema de la Agencia Tributaria ofrece una visión general sobre el porcentaje aplicable en función de las diferentes bases de deducción constituidas por el importe de los gastos o inversiones en actividades de I+D.

Figura 4. Porcentajes y bases de deducción en I+D+i.

Base de deducción	Porcentaje deducción
Gastos del período en I+D, hasta la media de los 2 años anteriores.	25%
Gastos del período en I+D, sobre el exceso respecto de la media de los 2 años anteriores.	42%
Gastos de personal de investigadores cualificados de I+D.	17%
Inversiones afectas a I+D (excepto edificios y terrenos).	8%

Fuente: Agencia Tributaria: A. Deducción por actividades de Investigación y Desarrollo (art. 35.1 LIS). (2024, 18marzo). <https://sede.agenciatributaria.gob.es/Sede/ayuda/manuales-videos-folleto/manuales-practicos/irpf-2023/c16-deducciones-generales-cuota/deducciones-incentivos-estimulos-estimacion-directa/regimen-general-regimenes-especiales-deducciones/regimen-general-deducciones/articulo-35-lis/deduccion-actividades-investigacion-desarrollo.html>

Por consiguiente, se aplica una deducción del 25% en gastos de I+D realizados en el periodo actual siempre y cuando no supere la media de los gastos en I+D realizados en los dos años anteriores. En cambio, cuando exista un exceso de los gastos del periodo actual respecto a los realizados en los dos años anteriores la deducción será del 42% sobre dicho exceso. Es decir, se observa como el porcentaje pasa de un 25% a un 42%, con este aumento se pretende

incrementar y fomentar inversiones de I+D recompensándolo con un porcentaje mayor de deducción, esto es, a mayor gasto en inversión mayor deducción.

Se establecen cumulativamente porcentajes adicionales de deducción en relación con determinados gastos específicos (relativos a la contratación de personal investigador afecto en exclusiva a las actividades de I+D, o a la amortización de las inversiones afectas a las mismas).

Tras el análisis realizado, referido a la deducción en actividades de I+D, es preciso examinar la parte referida a la deducción por Innovación Tecnológica.

El art. 35.2 a) LIS proporciona una definición sobre lo que ha de entenderse por Innovación Tecnológica, por ende, la Ley entiende *“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 consideran nuevos productos o procesos cuyas características (...), desde el punto de vista tecnológico, difieran sustancialmente de las existentes con anterioridad.”*

En este caso, el porcentaje de deducción del que van a beneficiarse, por este tipo de actividades de Innovación Tecnológica, es del 12% de los gastos efectuados. La Ley regula como gastos de Innovación Tecnológica aquellos *“realizados por el contribuyente en cuanto estén directamente relacionados con dichas actividades, se apliquen efectivamente a la realización de éstas y consten específicamente individualizados por proyectos”*.

Adicionalmente, cabe señalar que las referidas deducciones no pueden exceder conjuntamente del 25% de la cuota íntegra minorada en las deducciones. Sin embargo, este límite puede incrementarse al 50% cuando los gastos e inversiones excedan del 10% de la cuota íntegra.

En la práctica, como consecuencia del funcionamiento de las Startups, estas destacan por invertir durante largos períodos de tiempo obteniendo, normalmente, pocos beneficios en el corto plazo de esas inversiones.

Por lo que para beneficiarse de la medida, en el caso de que no se hayan favorecido en el plazo previsto en la normativa para su utilización (actualmente de 15 años) por falta de resultados o por no lograr alcanzar una base imponible positiva, se prevé la oportunidad de monetizar la inversión a cambio de un 20%, cumpliendo necesariamente los requisitos fijados en la Ley. Quedando, por consiguiente, excluidas del límite mencionado en el párrafo anterior. Los requisitos exigidos para poder beneficiarse de la monetización son:

- El transcurso de al menos un año desde la finalización del período impositivo en que se generó la deducción sin que esta haya sido aplicada.
- Mantenimiento de la plantilla, es decir, la plantilla media o de forma alternativa la plantilla media dedicada a actividades de I+D+i no debe reducirse desde el final del período impositivo en que se generó la deducción hasta la finalización de plazo establecido en el siguiente requisito.
- Dentro de los 24 meses siguiente a la finalización del período impositivo en cuya declaración se realizó la aplicación o solicitud del abono, se debe destinar un importe equivalente a la deducción aplicada o abonada a gastos de I+D+i, entre otros.
- Es precisa la obtención, por parte de la entidad, de un informe motivado sobre la calificación de la actividad como I+D+i o acuerdo previo de valoración de los gastos e inversiones relacionados con dichas actividades, según lo regulado en el art.35 apartado 4 de la Ley.

En definitiva, la monetización es un instrumento utilizado para aprovechar, en el caso de pérdidas o carencia de beneficios, las deducciones de las que no se hayan podido favorecer, recuperando hasta un 80% de su importe.

Este beneficio, recogido en el art. 39 LIS, resulta aplicable para todos los tipos de sociedades, pero resulta, como se ha expuesto, especialmente relevante en el caso de las empresas de reciente creación de base tecnológica, definición en la que podrían encajar las Startups, como hemos analizado al comienzo de este trabajo.

2- Reducción de las rentas procedentes de determinados activos intangibles.

El primer paso para comprender esta medida es la identificación de qué son los activos intangibles, para ello la Real Academia Española⁵¹ ofrece una definición: “*activo que está compuesto por derechos como patentes y marcas, que no se concretan en bienes materiales pero tienen un valor liquidativo*”. Es decir, se trata de recursos no físicos que generan a las empresas beneficios económicos.

⁵¹ Rae, R. A. E.-. (s. f.). activo intangible. *Diccionario Panhispánico del Español Jurídico - Real Academia Española*. <https://dpej.rae.es/lema/activo-intangible>

Por tanto, entre los activos intangibles se encuentran, entre otros, la propiedad industrial, la marca, patentes, derechos contractuales, etc.⁵²

Estos activos tienen una relevancia considerable puesto que generan importantes beneficios para las empresas. Con el objetivo de fomentar la innovación, el legislador elaboró un régimen fiscal especial conocido como *Patent Box*, ofreciendo beneficios fiscales a empresas que cuentan con patentes.

Desde la visión de Castells⁵³ el régimen conocido como *Patent Box*, es un régimen tributario especial cuyo objetivo era favorecer la innovación empresarial.

A modo de resumen, es una medida que reduce la carga fiscal al vender o ceder activos intangibles derivados de actividades de I+D+i entre empresas.⁵⁴

La Ley del Impuesto de Sociedades regula este régimen en su art. 23. Dicho artículo ha sido objeto de sucesivas modificaciones.

Se reconoce en este sentido que las rentas positivas procedentes de la transmisión o cesión del derecho de uso o de explotación de patentes tendrán derecho a una reducción en la base imponible en el porcentaje que resulte de multiplicar por un 60% un coeficiente que se obtiene a través de una división de los gastos relacionados directamente con la creación del activo y los relacionados con la creación del activo. Para beneficiarse de esta medida es necesario el cumplimiento de una serie de requisitos fijados en la Ley.

Se trata, por tanto, de un beneficio fiscal que tiene como propósito la reducción de las rentas por cesión o transmisión de activos intangibles, es decir, una reducción en el IS para aquellas empresas creadoras de patentes, dibujos, modelos de utilidad..., que suelen encontrarse en la base y origen de muchas Startups.

⁵² Sociales, R. (s. f.). Los activos intangibles de una empresa: ¿Qué son? Ejemplos (infografía). *Bankinter*. <https://www.bankinter.com/blog/empresas/activos-intangibles-empresa-que-son>

⁵³ Digital, G. (2020, 4 agosto). 'Patent box': una palanca tributaria para las 'startups' de base tecnológica. *Garrigues*. https://www.garrigues.com/es_ES/garrigues-digital/patent-box-palanca-tributaria-startups-base-tecnologica

⁵⁴ Innovation, Z. (2023, 26 septiembre). *Patent box, el incentivo fiscal que premia la innovación*. Zabala Innovation. <https://www.zabala.es/noticias/que-es-patent-box/>

El siguiente cuadro recoge los requisitos a cumplir para la aplicación de la deducción, la base y el importe de la reducción.

Figura 5. Principales datos del art. 23 LIS

REQUISITOS	El cesionario ha de utilizar los derecho de uso o explotación en el desarrollo de una actividad económica.
	No residencia en un país de nula tributación o considerado jurisdicción no cooperativa.
	En contratos de cesión con prestaciones accesorias se debe separar la contraprestación correspondiente a dichos servicios.
	Mantener los registros contables necesarios.
BASE DE LA REDUCCIÓN	Rentas positivas obtenidas por la cesión o transmisión de derechos de uso de determinados activos intangibles: • Patentes. • Modelos de utilidad. • Certificados complementarios de protección de medicamentos y de productos fitosanitarios. • Dibujos o modelos legalmente protegidos que deriven de actividades de I+D+i. • Software avanzado registrado que derive de actividades de I+D.
	NO ESTAN INCLUIDAS: Las rentas procedentes de la transmisión de los siguientes activos: - X Marcas. - X Obras literarias, artísticas o científicas. - X Derechos personales susceptibles de cesión. - X Programas informáticos y documentación accesoria. - X Equipos industriales, comerciales o científicos. - X Dibujos, modelos, planos, formulas o procedimientos secretos. - X Derechos sobre informaciones relativas a dchos industriales, comerciales o científicas. - X Know How
IMPORTE DE LA REDUCCIÓN	60% obtenido de la cesión o transmisión.

Fuente: *Memento Cierre fiscal-contable*. (2024). [Conjunto de datos]. Lefebvre.

En este sentido, cabe destacar una tipología concreta de activo que anteriormente (y no ahora) formaba parte de aquellos que se podía beneficiar de la deducción, el *Know How*. Sin embargo la CV0837-22 DGT resuelve reconociendo que “*las rentas derivadas de las cesión del derecho de uso o de explotación, o de la transmisión, de derecho sobre informaciones relativas a experiencias industriales, comerciales o científicas (Know-How) no puede beneficiarse de la reducción (...) en los periodos impositivos que se inicien a partir de 1 de enero de 2018*”. Es decir, las empresas que cedían el *Know How* podían beneficiarse de la mencionada deducción antes de 2018, no obstante a partir de 2018 esa posibilidad ha sido eliminada, aplicando por tanto la deducción únicamente a aquellos activos mencionados en el apartado 1 del artículo 23 LIS.

En síntesis, este régimen fiscal o *Patent Box* ofrece una serie de ventajas fiscales a las empresas, como las Startups, que cuentan con patentes y otro activos intangibles procedentes de su fuerte contenido en I+D+i.

Sin embargo, en la realidad esta medida no produce beneficios a la mayoría de Startups. Esto se debe, entre otras razones, a su gran desconocimiento. En 2017 el dato oficial de las empresas que se beneficiaban de este régimen era solo un 0.015% de los contribuyentes del IS, es decir, únicamente 243 declarantes.⁵⁵

Otra de las razones a destacar, relativa a la falta de utilización de este régimen, es la referida a la aplicación de mecanismos de evaluación o de calificación de los activos dentro de alguna de las categorías que dan derecho a la reducción, como por ejemplos los acuerdos previos o informes.

Estos mecanismos otorgan seguridad jurídica al incentivo, sin embargo las diferentes etapas en el proceso de obtención de estos acuerdos previos puede resultar costoso para las Startups, lo que conlleva que muchas de ellas no aprovechen el beneficio fiscal ocasionado por este régimen.

3- Incentivos fiscales para las entidades de reducida dimensión.

Es considerada entidad de reducida dimensión aquella empresa cuya cifra de negocios, en el periodo impositivo inmediatamente anterior, sea inferior a 10 millones de euros. En caso de

⁵⁵ Palacio, E. A. (2021, 9 marzo). «Patent Box», la ayuda fiscal a la I+D+i más desconocida (y desaprovechada) en España. *El Español*. https://www.elspanol.com/invertia/disruptores-innovadores/politica-digital/espana/20210309/patent-box-fiscal-idi-desconocida-desaprovechada-espana/564193976_0.html

que la duración del periodo impositivo fuera inferior a un año, o en su caso la actividad que se desarrolle también lo sea, el importe neto de la cifra de negocios se elevará al año.⁵⁶

En el caso de las empresas de reciente creación, como las Startups, dicha “*cifra de negocios se referirá al primer periodo impositivo en que se desarrolle efectivamente la actividad.*” (Art. 101 LIS). Al igual que en el caso del resto de empresas, si el periodo es inferior a un año el importe neto de la cifra de negocios se elevará al año.

Cabe destacar en este punto que, si la entidad supera la cifra de 10 millones de euros anteriormente mencionado continúa beneficiándose de tales ventajas recogidas en este capítulo durante 3 ejercicios fiscales más.

Los beneficios fiscales anteriormente mencionados y recogidos en el Capítulo XI de la LIS, son:

- El régimen fiscal de la libre amortización, regulado en el art. 102 LIS, ofrece una ventaja fiscal a las entidades de reducida dimensión ya que pueden deducir la totalidad del valor de determinadas inversiones en un periodo impositivo. Es decir, la libre amortización permite la deducción del valor completo de estos activos en el periodo impositivo en el que se cumplan las condiciones fijadas en la Ley, como por ejemplo aumentar su plantilla de trabajadores durante un periodo de tiempo específico. Los activos objeto de deducción son los elementos nuevos del inmovilizado material o las inversiones inmobiliarias afectos a actividades económicas. Esta medida permite a las Startups reducir su base imponible.
- El art. 103 LIS “*Amortización de los elementos nuevos del inmovilizado material y de las inversiones inmobiliarias y del inmovilizado intangible*” establece una amortización acelerada para los contribuyentes del IS, de que también pueden, por tanto, aprovecharse las Startups.
- Otro incentivo recogido en este capítulo es el referido a las pérdidas por deterioro de créditos. Este art. 104 LIS regula la posibilidad de deducir las pérdidas por impago, siempre que dichas pérdidas no superen el 1% sobre los deudores existentes al finalizar el periodo impositivo. Nuevamente de utilidad por las Startups.

⁵⁶ Agencia Tributaria: Incentivos fiscales para empresas de reducida dimensión - Ámbito de aplicación. (2022, 24 febrero). <https://sede.agenciatributaria.gob.es/Sede/impuesto-sobre-sociedades/deducciones-beneficios-fiscales-impuesto-sobre-sociedades/incentivos-fiscales-empresas-reducida-dimension.html?faqId=2f5f3c70d1625710VgnVCM100000dc381e0aRCRD>

- Como última medida, el art. 105 LIS menciona la reserva de nivelación de bases imponibles. Este artículo facilita a estas entidades minorar su base impositiva positiva hasta el 10% de su importe, siempre y cuando no superen 1 millón de euros.

Para gozar de dicha minoración es importante que la entidad cumpla las condiciones previstas en el art. 101 LIS y que se aplique el tipo impositivo del 25% (o 23% para el caso de empresas cuya cifra de negocios sea inferior a 1 millón de euros.)

Se trata de una medida que, en definitiva, permite adelantar bases imponibles futuras a empresas que, se presume que, por su tamaño pueden contar con bases imponibles negativas de forma recurrente. Dicho importe se devolverá en el momento en que existan estas bases negativas o, en su caso, a los 5 años de su aplicación. Sin duda, nuevamente útil para las Startups pero no parece ser de aplicación para los emprendedores configurado aún como personas físicas que realicen una actividad económica.

5.1.4 Beneficios fiscales cuyos contribuyentes son los trabajadores.

- 1- Régimen especial de trabajadores, profesionales emprendedores e inversores desplazados a territorio español.

Los trabajadores que, con ocasión de su trabajo, desplacen su domicilio fiscal a territorio español pueden sujetarse al régimen fiscal especial previsto en el art. 93 LIRPF.

Por ende, este artículo regula el régimen de los impatriados o comúnmente conocido como “*Ley Beckham*”.

Con carácter previo a la entrada en vigor de la Ley de Startup, el mencionado artículo estableció la oportunidad, a los anteriormente mencionados, de beneficiarse del citado régimen en el que se dispone la posibilidad de que las personas físicas desplazadas puedan optar por tributar por el Impuesto sobre la Renta de no Residentes sin perder la condición de contribuyentes por el IRPF, bajo la premisa de que reúnan los requisitos pertinentes.

Esta medida, hasta el 31 de diciembre de 2022, establecía que para gozar del oportuno régimen era preciso que durante los diez periodos impositivos anteriores a que el contribuyente desplazara su residencia fiscal, este no hubiera residido con anterioridad en territorio español. Adicionalmente, el cambio de residencia tendría que producirse por alguna de las siguientes circunstancias:

- Con ocasión de un contrato de trabajo, a excepción de los deportistas profesionales, o;
- A consecuencia de que el contribuyente adquiriera la condición de administrador.

Asimismo, se requería que las rentas se obtuvieran sin la mediación de un establecimiento permanente situado en territorio español.

La sujeción por parte de los trabajadores a esta medida implicaba que el sujeto pasivo solo tributara por las rentas obtenidas en España, no por las rentas mundiales objeto de tributación en el IRPF. Además, por los rendimientos tributaría al tipo fijo establecido en el art. 25 TRLIRNR del 24% hasta 600.000€. En caso de ser superior a 600.000€ el tipo fijo aumentaba al 47%.

El art.93 LIRPF proporciona el siguiente cuadro donde refleja de manera clara y visual el porcentaje aplicable a la base liquidable.

Figura 6. Base liquidable y tipo aplicable del Art.93 LIRPF

Base liquidable – Euros	Tipo aplicable – Porcentaje
Hasta 600.000 euros.	24
Desde 600.000,01 euros en adelante.	47

Fuente: Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y de modificación parcial de las leyes de los Impuestos sobre Sociedades, sobre la Renta de no Residentes y sobre el Patrimonio.

Hay que destacar que este régimen para impatriados se plantea como un escenario adecuado para atraer y retener el talento en territorio español de aquellos trabajador que, por razón de las relaciones laborales, se habían visto en la situación de emigrar.

2- Rentas en especie: Stock Options

Para entender la correspondiente ventaja recogida en el art. 42.3 f) LIRPF relativa a la exención de determinados rendimientos de trabajo en especie, es necesario en primer lugar determinar qué es el régimen de las *Stock Options* u “opciones sobre acciones”. El Banco Santander facilita una definición, y por consiguiente, son “una forma de retribución variable a los

*empleados que poseen las empresas con el propósito de atraer talento cuando no tienen la posibilidad de ofrecer un salario tan elevado y competitivo como otras más consolidadas en el sector en el que operan”.*⁵⁷

Es decir, “consiste en ofrecer la posibilidad de que los empleados obtengan, con o sin coste, acciones de la empresa donde trabajan a un precio fijado con anterioridad y que normalmente es inferior al precio de mercado.”⁵⁸

En definitiva, las Startups, dada la incertidumbre que las caracteriza, buscan mecanismos de fidelización o de incentivar a sus propios trabajadores. Una estrategia común en este tipo de sociedades ha sido el uso de las *Stock Options*, donde la empresa ofrece a sus empleados la oportunidad de adquirir acciones a un precio prefijado y teóricamente más barato. De esta manera, los empleados pueden ejercer su derecho sobre las acciones al precio fijado en el momento en que se ofreció la compra de las mismas.

Por tanto, estas *Stock Options* son un rendimiento de trabajo en especie. Es preciso matizar y diferenciar las *Stocks Options* transmisibles y las no transmisibles. Respecto a las primeras, estas generan rendimiento de trabajo en su concesión y en su ejercicio generan una ganancia patrimonial. Por otro lado, las no transmisibles generan rendimiento de trabajo en el momento de su ejercicio.

Del mismo modo, representan un plan de incentivos para los empleados, siendo entonces una herramienta muy utilizada por las empresas constituyentes del entorno emprendedor.

El artículo mencionado anteriormente, objeto de redacción por primera vez en 2016, regula que los ingresos que tengan origen en la entrega de acciones o participaciones de parte de la empresa o de una firma asociada a los trabajadores de la misma, están exentos hasta un máximo de 12.000€ por año. Por tanto, estos rendimientos de trabajo en especie derivados de la entrega, por parte de la empresa a sus trabajadores, de acciones o participaciones está exenta de tributación en el IRPF hasta el límite fijado por la Ley.

Resulta fundamental subrayar que la aplicación de esta exención se producirá siempre y cuando se dé, para todos los trabajadores, en condiciones de igualdad. La exigencia de esta condición conllevaba la no aplicación de este régimen por parte de las Startups puesto que tenía la obligación de ofrecer la misma oferta a todos los trabajadores.

⁵⁷ *¿Qué son las stock options u opciones sobre acciones?* (2024, 10 abril). Banco Santander Impulsa Empresas. <https://www.impulsa-empresa.es/diccionario/stock-options/#STOCK>

⁵⁸ *elEconomista.es.* (2024, 18 abril). *Stock Options: qué es - Diccionario de Economía.* <https://www.eleconomista.es/diccionario-de-economia/stock-options>

3- Porcentajes de reducción aplicables a determinados rendimientos de trabajo.

La ley del IRPF define los rendimientos de trabajo, en su art. 17, como *“todas las contraprestaciones o utilidades, cualquiera que sea su denominación o naturaleza, dinerarias o en especie, que deriven, directa o indirectamente, del trabajo personal o de la relación laboral o estatutaria y no tengan la consideración de rendimientos de actividades económicas”*.

Con carácter general las rentas de trabajo son íntegras, es por ello por lo que se computan en su totalidad. Es decir, no se aplican deducciones automáticas teniéndose por tanto en cuenta la totalidad del importe. No obstante, la Ley del IRPF establece la aplicación de determinados porcentajes de reducción (Art. 18.1 LIRPF).

Este art. 18 LIRPF prevé una minoración del rendimiento íntegro de trabajo en un 30% en concepto de rendimiento irregular, siempre que tengan un período de generación superior a dos años, su imputación ha de ser en un único periodo impositivo y no haber aplicado la medida en los cinco períodos anteriores a su aplicación. Además, esta reducción no se podrá aplicar sobre una cuantía superior a 300.000€ anuales.

Este artículo ha sido objeto de modificaciones, anteriormente la deducción era de un 40%.

En ocasiones las Startups ofrecen planes de retribución basados en acciones a sus trabajadores, esta forma de retribución se considera a efectos del IRPF rendimientos de trabajo. Por tanto se podrán beneficiar de esta medida los trabajadores y aquellas Startups que ofrezcan planes de retribución.

En definitiva esta medida junto con la anteriormente desarrollada persiguen el objetivo de atraer, retener y motivar el talento en la propia empresa.

5.1.5 *Ventajas fiscales en las que los protagonistas son los inversores*

1- Deducción por inversión en empresas de nueva o reciente creación.

El art. 68 LIRPF recogía una serie de deducciones cuyos contribuyentes eran los inversores de empresas de reciente creación.

De manera previa a la Ley de Startups, en el apartado 1, se preveía que estos inversores tenían la posibilidad de disfrutar de una deducción del 30% del dinero que invirtieran en acciones o participaciones de empresas de reciente creación hasta un máximo de 60.000€ anuales, siempre y cuando se cumplieran los requisitos fijados en este mismo artículo. Dichos

requisitos que eran de objeto de cumplimiento eran específicos tanto para la entidad como para el inversor.

En relación a la entidad, los requisitos cuyo cumplimiento se exigía eran los siguientes:

- La entidad ha de ser una Sociedad Anónima, una Sociedad de Responsabilidad Limitada, Sociedad Anónima Laboral o Sociedad de Responsabilidad Limitada Laboral. Además no debe estar admitida a negociación en ningún mercado organizado.
- Ha de desarrollar una actividad económica real y disponer de los medios necesario para llevar a cabo dicha actividad.
- El importe de sus fondos propios no debe ser superior a 400.000€ en el momento de la inversión.

Respecto a los inversores, las condiciones objeto de cumplimiento eran:

- Las acciones o participaciones han de adquirirse en el momento de constitución de la empresa o en los tres años siguientes. Hay que destacar además que el inversor ha de mantener, durante un mínimo de 3 años y un máximo de 12, las acciones en su patrimonio. No obstante, puede ocurrir que el inversor proceda a vender las acciones o participaciones antes de cumplir los 3 años mínimos en los que ha de tenerlas en su patrimonio por razón de fracaso de la Startup u otros motivos. En este supuesto, el inversor ha de devolver la totalidad de la deducción aplicada por venderlas antes del plazo mínimo de tenencia.
- La participación no debe ser superior al 40% del capital social o de los derechos de voto.
- El inversor, para gozar de la deducción, no puede invertir en una empresa que realice la misma actividad que aquella en la que haya invertido con anterioridad.

Cabe traer a colación, en este momento, la CV0302-20 de la DGT relativa a inversiones realizadas en entidades diferentes que realizan la misma actividad económica. La DGT resuelve reconociendo que *“por el solo hecho de que ambas sociedades desarrollen el mismo tipo de actividad, por coincidir en el mismo Código de Clasificación Nacional de Actividad Económicas, no implica que se incumpla el requisito, no impidiendo por tanto dicha circunstancia la aplicación de la deducción”*

Es decir, si se invierte en una empresa que ejerce una determinada actividad económica y posteriormente se invierte en otra entidad que desarrolla la misma actividad se aplicaría la deducción prevista en este artículo. No obstante, es preciso que la nueva inversión se ejerza sobre una entidad que desarrolle su actividad de

forma independiente y autónoma, que cumpla el requisito de continuidad en su actividad.

En definitiva, esta medida se planteaba con “*la finalidad de favorecer la captación de empresas, de nueva o reciente creación, de fondos propios procedentes de contribuyente, que además de capital financiero, deseen aportar sus conocimientos (...), o también de aquellos contribuyentes que solo estén interesados en aportar capital.*”⁵⁹

Tras el análisis individualizado de las principales medidas fiscales del ecosistema emprendedor y mencionando los principales problemas originados por la implementación de estas, se puede observar que, aunque en la teoría resultan positivas, en la práctica podían llegar a presentar deficiencias o dificultades debido a que no se tenían en cuenta las peculiares características de este tipo de empresas.

Los diferentes textos normativos mencionados, en ocasiones no entraban de lleno en las cuestiones a tratar, ofreciendo en algunos casos regulaciones escasas, siendo necesaria una regulación plena que completara, corrigiera y mejorara las medidas vigentes. Por tanto, todo indicaba que no era suficiente con los textos normativos regulados hasta este momento.

La Asociación Española de Startups manifestaba con plena certeza, en 2021, la necesidad de una ley propia así como la importancia de la elaboración de un texto mejor.

6. LA LEY 28/2022, DE 21 DE DICIEMBRE, DE FOMENTO DEL ECOSISTEMA DE LAS EMPRESAS EMERGENTES Y SUS CAMBIOS EN LA FISCALIDAD DEL EMPRENDIMIENTO.

Como se ha introducido previamente, el Plan de Consolidación del ecosistema emprendedor con la estrategia España Nación Emprendedora manifestó, entre numerosas medidas más, la necesidad de contar con un texto legal que recogiera la regulación completa de los principales sujetos beneficiarios de esta Ley. Dada la situación, se aprobó una Ley en 2022 por parte del Gobierno de España: La Ley 28/2022, de 21 de diciembre, *de fomento del ecosistema de las empresas* o “Ley de Startups”.

⁵⁹ Agencia Tributaria: Deducción por inversión en empresas de nueva o reciente creación. (2023, 16 marzo). <https://sede.agenciatributaria.gob.es/Sede/ayuda/manuales-videos-folleto/manuales-practicos/irpf-2022/c16-deducciones-generales-cuota/deduccin-inversion-empresas-nueva-reciente-creacion.html>

La aprobación de esta legislación se había convertido en ineludible, por causa de que a sabiendas de la necesidad de contar con un texto normativo, era indispensable la adopción de una serie de directrices eficaces relativas al sector, que serán objeto de análisis en los siguientes apartados.

Pese a ser una normativa pionera (siendo la primera Ley europea aprobada en el sector, según la propia nota de prensa emitida por Moncloa al efecto de su aprobación) y teniendo presente la idea de influir de forma positiva en la promoción y refuerzo del ecosistema español, no se pueden obviar las inevitables críticas que persiguen a la Ley. En esta perspectiva se encuentran numerosos expertos que afirman la relevancia de esta nueva Ley, pero en este mismo sentido la consideran insuficiente e incluso en ocasiones contradictoria.

6.1 Introducción, objetivos o propósitos de la ley y concepto.

La legislación, cuyo propósito se centra en potenciar y fomentar el ecosistema emprendedor español, exhibe en su Preámbulo la situación emprendedora acontecida en España, al igual que los fundamentos que justifican la adopción en un mismo texto normativo de un conjunto de medidas cuyo objetivo es la seguridad de las Startups en un entorno positivo para su formación y posterior desarrollo.

España, ante esta situación, se presenta como uno de los países óptimos y prósperos para que las empresas se asienten y comiencen con su actividad emprendedora, es decir, se proclama como un país cuyo entorno emprendedor es adecuado para el asentamiento y desarrollo de empresas consideradas, según sus características, como Startups.

A estos efectos este país de la Unión Europea va ganando, a medida que transcurren los años, espacio en el mundo emprendedor a consecuencia de la obtención de éxito en empresas digitales cuyo origen es innovador, asimismo de los avances de conocimiento en determinadas áreas. Estos dos factores, entre otros, perfilan el crecimiento y prosperidad del entorno.

Al considerarse el territorio español como un territorio proclive al establecimiento de las principales empresas del ecosistema emprendedor, la ley de Startup basada en la atracción de talento e inversión, propone fomentar las zonas rurales o periféricas como núcleo adecuado y positivo para el desarrollo de estas empresas.

Como consecuencia de todo ello, uno de los objetivos principales de la legislación vigente es que esta norma regule un entorno prospero para estas empresas.

En este mismo sentido, la ley también se establece con el fin de reducir trámites burocráticos, igualmente de obstáculos que afectan al nacimiento y desarrollo de las mismas. A su modo, también contempla beneficios o incentivos fiscales y sociales.

La pluralidad de medidas reguladas en este texto normativo se complementa con la Ley 18/2022, de 28 de septiembre, *de creación y crecimiento de empresas* o también conocida como “*Ley Crea y Crece*”, y con la Reforma de la Ley Concursal.

Este entorno adecuado se centra en potenciar empresas emprendedoras que, por su peculiar naturaleza, no pueden sujetarse al modelo tradicional. Las razones por las que no encajan en patrones tradicionales son, entre otras:

- Empresas que asumen grandes riesgos como consecuencia del factor innovador que las caracteriza.
- Además, soportan grandes retos de incertidumbre en relación a su modelo de negocio.
- La financiación en este entorno es complicada. En este sentido la consecución de financiación en fases iniciales es compleja.
- Son empresas con un crecimiento exponencial que requieren inversiones potentes.

En base a estos motivos, estas empresas no han de tratarse del mismo modo que las empresas tradicionales, y bajo esta premisa han de contar con su propia regulación de igual modo que con su propio ecosistema.

La primera toma de contacto con la Ley ofrece el objeto y objetivo de la ley, así como el ámbito de aplicación y la definición de empresa emergente.

Si bien la Ley no menciona a las Startups, hace referencia a que las destinatarias de la misma son las *empresas emergentes*. Esto implica que dentro del amplio concepto de *empresas emergentes* se pueda inferir que las Startups se incluyen dentro de esta categoría.

Por tanto, se puede observar una primera inconsistencia en la referida Ley debido a la carencia de una concreta definición de Startups

Por consiguiente, por empresa emergente se entiende, a los efectos de la Ley: Toda persona jurídica que reúne las características siguientes:

“a. Ser de nueva creación o, no siendo de nueva creación, cuando no hayan transcurrido más de cinco años desde la fecha de inscripción (...), o de siete en el caso de empresas de biotecnología, energía, industriales y de otros sectores estratégicos o que hayan desarrollado tecnología propia, diseñada íntegramente en España, (...).

b. No haber surgido de una operación de fusión, escisión o transformación de empresas que no tengan consideración de empresa emergente. Los términos de concentración o segregación se consideran incluidos en las anteriores operaciones.

c. No distribuir ni haber distribuido dividendos, o retornos en el caso de cooperativas.

d. No cotizar en un mercado regulatorio.

e. Tener su sede social, domicilio social o establecimiento permanente en España.

f. Tener al 60% de la plantilla con contrato laboral en España (...).

g. Desarrollar un proyecto de emprendimiento innovador que cuente con un modelo de negocio escalable, (...).”

No obstante lo anterior, ha de añadirse que la empresa emergente ha de estar al corriente de las obligaciones tributarias y con la Seguridad Social, así como no haber sido condenada en virtud de sentencia firme por alguno de los delitos mencionados en el artículo.

En definitiva, una empresa adquirirá la condición de emergente cuando, una vez sumergida en el proceso en virtud del cual se evalúa el cumplimiento de dichos atributos, supera dicho proceso, validando y certificando por parte de la Empresa Nacional de Innovación S.A la consideración de tal.

Al considerarse *empresa emergente* se beneficiara de la Ley, sin embargo cuando dejen de cumplir los requisitos y, en todo caso al termino de los cinco o siete años desde su creación dejaran de estar sujetas a esta ley por considerarse que no son empresas emergentes. Igualmente ocurrirá cuando la empresa se extinga, cuando sea adquirida por otra empresa no definida como emergente, cuando esta empresa supere los diez millones de euros de facturación. Así mismo, cuando su actividad perjudique al medioambiente y cuando sus socios titulares de al menos el 5% hayan sido condenado en virtud de una sentencia firme.

6.2 Medidas previstas en la ley de startups.

Este apartado tiene como objetivo el desarrollo de las principales medidas fiscales aprobadas por la Ley.

6.2.1 *Medidas aplicables a las Startups*

1- Tipo de gravamen

Por lo general, y como ya se ha expuesto, el tipo impositivo aplicado a los contribuyentes es el 25%. Sin embargo, las Startups, según el art. 7 de la Ley de Startups, van a tributar por el tipo reducido del 15% regulado en el art. 29 LIS durante los primeros 4 años en los que obtengan base imponible positiva y siempre que cumplan las condiciones establecidas en el art. 3 de la Ley de Startup.

Si comparamos este art. 7 con el art. 29 LIS se puede observar como, a consecuencia de la aprobación de la Ley de Startups, se produce una ampliación del plazo en el que se aplica el tipo reducido de 2 a 4 años siempre que se produzca el mantenimiento de la condición de empresas emergente. Una vez superados estos 4 años, la entidad tributará al 23% en caso de que su cifra de negocios sea inferior a 1 millón de euros o por el 25% si es superior a ese millón de euros.

Pese a la reducción porcentual y a la ampliación del periodo, que a efectos teóricos favorece el fomento del emprendimiento, sigue presente el problema planteado con anterioridad: no se beneficiarían del tipo reducido aquellas entidades que hubieran realizado con carácter previo la actividad económica bajo otra titularidad (como ocurre en el caso de autónomos que comienzan su actividad bajo el régimen de tributación de actividades económicas previsto para las personas físicas para, a continuación, constituirse como sociedad). Es decir, esta Ley no ofrece una clara solución a uno de los principales problemas a los que se enfrentan las Startups que tratan de aplicar esta medida, sino que simplemente se amplía el plazo en el que estas entidades pueden beneficiarse del tipo reducido.

2- Aplazamiento de pagos fraccionados y eliminación de dicha obligación.

Como consecuencia de la aplicación de los Impuestos se origina la relación jurídica-tributaria. Esta relación es definida en el art. 17.1 LGT como “*el conjunto de obligaciones y deberes, derechos y potestades originados por la aplicación de los tributos*”.

Dentro de esta relación pueden derivarse, según el art. 17.2 LGT, “*obligaciones materiales y formales para el obligado tributario y para la Administración*”.

Dentro de las obligaciones materiales se identifica la obligación tributaria principal y la obligación tributaria a cuenta donde podemos reconocer la realización de pagos fraccionados. Por consiguiente, podemos definir estos pagos como la obligación que tiene el sujeto pasivo de ingresar de forma trimestral determinadas cantidades con ocasión de su futura obligación tributaria principal.

La Ley de Startups, frente a la obligación prevista en el art. 40 LIS de realizar pagos fraccionados en los primeros veinte días de abril, octubre y diciembre, establece la posibilidad de aplazar el pago de la deuda tributaria en los dos primeros años sin intereses de demora ni garantías. El aplazamiento será concedido por la Administración Tributaria por un periodo entre 12 y 6 meses respectivamente desde la finalización del período voluntario de ingreso. Resulta necesario, para poder beneficiarse de la medida, que la entidad se encuentre al corriente de las obligaciones tributarias.

Por tanto, el art. 8 Ley de Startups, en su apartado 1, introduce como novedad el aplazamiento de los pagos fraccionados.

Por su parte, el apartado 2 de este mismo artículo, elimina la obligación de realizar estos pagos a aquellos contribuyentes del IS y del IRNR que obtengan rentas mediante establecimiento permanente situado en España y siempre que estas empresas mantengan la condición de emergente.

Esta medida implica, por tanto, que en el supuesto de que las Startups no puedan realizar los pagos en el momento fijado en la LIS, tengan la posibilidad de aplazarlos para hacer frente a los mismos.

6.2.2 Medidas destinadas a los trabajadores.

1- Mejora del régimen de impatriados.

La aprobación de la Ley de Startups conlleva una mejora en el régimen de trabajadores desplazados a territorio español regulado en la LIRPF. La Disposición Final Tercera de esta ley modifica el art. 93 LIRPF con el fin de introducir nuevos matices a los beneficios para los trabajadores desplazados que, habiendo sido no residentes durante un determinado período, vuelvan a España con motivo de un contrato de trabajo.

Esta disposición, como se ha explicado anteriormente, establece que los trabajadores que desplacen su residencia fiscal a territorio español podrán optar por tributar en el IRNR manteniendo su condición de contribuyentes por el IRPF. Para beneficiarse de esta medida, se reduce con carácter general (y no solo para el caso de empresas emergentes) el tiempo en que es preciso que el trabajador no resida en España con anterioridad al cambio de residencia, pasado este de los diez períodos impositivos establecidos previamente, a cinco.

Además con esta disposición, se amplían las causas de cambio de residencia previstas anteriormente. Las dos nuevas causas son:

- La realización de una actividad económica calificada como actividad emprendedora.
- Así como la realización por parte de un profesional altamente cualificado de actividades económicas.

Además con la regulación de la Disposición Final Tercera se añade un punto relevante a destacar. Este régimen de impatriados, en la actualidad, puede ser objeto de aplicación tanto al cónyuge del contribuyente como a los hijos (menores de 25 años o cualquiera que sea la edad en caso de discapacidad), o al progenitor de los mismos en caso de inexistencia de vínculo matrimonial.

Para poder aprovecharse del citado régimen es preciso el cumplimiento de los siguientes requisitos:

- El desplazamiento de estos a territorio español ha de hacerse con el contribuyente, o en un momento posterior siempre que no finalice el periodo impositivo en el que resulte de aplicación el régimen.
- Adquisición, por su parte, de la residencia fiscal en España.
- No haber sido residentes en territorio español en los 5 años anteriores al cambio de residencia, y que el cambio de residencia se produzca por alguna de las causas anteriormente mencionadas.
- La suma de las bases liquidables de estos ha de ser inferior a la base liquidable del contribuyente.

En definitiva, la Ley de Startups, con las mejoras introducidas, origina un avance significativo en el régimen de impatriados regulado en la LIRPF puesto que implica un mayor atracción y retención del talento en territorio español, mejorando por consiguiente el ecosistema.

2- Mejora de la tributación de las Stock Options.

Fijado en el epígrafe anterior el concepto y funcionamiento de las Stock Options, resulta necesario destacar que el art. 42.3 f) ha experimentado una modificación relevante a consecuencia de la Disposición Final Tercera de la Ley de Startups.

Con dicha modificación, se eleva la reducción de 12.000€ anuales a 50.000€ en el caso de entregar a los trabajadores de las empresas emergentes acciones o participaciones sin exigir la condición de que la oferta se realice para todos los trabajadores en términos igualitarios, solucionándose por tanto uno de los principales problemas relativos a la no aplicación de las *Stock Options*.

En el supuesto de que la concesión de acciones sea previa a la publicación de la ley, para beneficiarse de su modificación es preciso que la empresa cumpla el requisito de ser una Startup en el momento de la concesión de las Stock Options.

Gracias a esta modificación se conceden a las empresas más libertades a la hora de entregar opciones sobre acciones. El hecho de aumentar la reducción amplía el margen de recompensar a sus trabajadores de manera más competitiva y, sobre todo, mediante la eliminación de la condición igualitaria la empresa puede adaptarse a las necesidades de cada trabajador así como a sus circunstancias.

6.2.3 *Medidas destinadas a los inversores.*

1- Rendimientos del trabajo obtenidos por la gestión de fondos vinculados al emprendimiento, a la innovación y al desarrollo de la actividad económica.

Con la Ley de Startups se introduce como novedad una disposición adicional en la LIRPF, la Disposición Adicional quincuagésima tercera.

Esta disposición adicional considera que son rendimientos de trabajo los derivados de participaciones, acciones u otros derechos, incluidos los *carried interest*, que otorguen derechos económicos especiales en Fondos de Inversión Alternativa así como organismos análogos. Una cuestión planteada y resuelta por la CV2295-23 de la DGT es la de incluir en la categoría de organismos análogos a las entidades extranjeras del art. 14.2 LECR. La DGT resuelve entendiendo que “*no cabe efectuar una generalización sobre qué tipo de organismos de inversión extranjeros pueden considerarse análogos a estos efectos*”, por tanto será preciso un análisis individual sobre la analogía de cada entidad.

Los *carried interest* o también conocidas como comisiones de éxito son “una retribución que corresponde al equipo gestor de un fondo de capital riesgo sujeto al cumplimiento de la condición de devolver a los inversores del fondo su inversión inicial más una tasa de retorno establecida de antemano denominada *hurdle rate*.”⁶⁰

Se trata de una forma de incentivar a los gestores de fondos de inversión que se implican en la obtención de un rendimiento positivo para sus inversores. Es decir, es una prima de éxito que reciben los gestores una vez lograda la obtención de rendimientos superiores.

Con la nueva Ley, estos rendimientos pueden gozar de una bonificación del 50% de su importe siempre y cuando se cumplan los siguientes requisitos:

- Que los derechos económicos especiales estén condicionados a que las restantes inversiones en la entidad obtengan una rentabilidad mínima definida en el reglamento.
- Las participaciones, acciones o derechos se mantengan durante un periodo mínimo de 5 años. Salvo las transmisiones mortis causa, las liquidaciones anticipadas o los cambios de entidad gestora que habrán de mantener de forma interrumpida hasta que se produzca la circunstancia.

2- Reducción por inversión en empresas de nueva o reciente creación.

El art. 68 LIRPF relativo a las reducciones por inversiones en empresas de reciente creación ha experimentado una mejora con ocasión de la Ley de Startups. La mejora versa sobre una ampliación del porcentaje y la base máxima de deducción para los inversores de este tipo de empresas.

Si bien la regulación anterior establecía una reducción del 30% con una base máxima de deducción de 60.000€, con esta ley el porcentaje de deducción se amplía al 50% de las cantidades satisfechas por la suscripción de acciones o participaciones. Es decir, pueden gozar de una deducción de hasta el 50% de las cantidades invertidas, en ese período fiscal, en sociedades de nueva creación

Asimismo, la base máxima también ha aumentado pasando a ser de 100.000€ anuales.

Respecto a los requisitos exigidos a los inversores cabe destacar:

- Que las acciones deben adquirirse o bien en la constitución de la sociedad o bien a través de ampliación de capital en los 5 o 7 años siguientes.

⁶⁰ *carried interest*. (s. f.). <https://www.expansion.com/diccionario-economico/carried-interest.html>

- Dichas acciones han de permanecer más de 3 años y menos de 12 desde la adquisición.
- La actividad no tiene que haber sido ejercida bajo otra titularidad.

Esta mejora proporciona un mayor incentivo para los inversores interesados en las primeras etapas del ciclo de vida de las empresas del ecosistema emprendedor.

A continuación, y tras el análisis de las principales medidas, se adjunta un cuadro comparativo donde se recogen las medidas tanto anteriores como posteriores a la Ley de Startup, reflejando, por tanto, los principales cambios y mejoras.

Figura 7. Tabla comparativa de las medidas fiscales anteriores y posteriores a la Ley de Startup

TIPO DE MEDIDA	ANTES DE LA LEY DE STARTUP	DESPUÉS DE LA LEY DE STARTUP
Tipo de gravamen	Tipo reducido del 15% en los 2 primeros años con base imponible positiva.	Tipo reducido del 15% durante los 4 primeros años con base imponible positiva.
Pagos fraccionados	Obligación de realizar pagos fraccionados.	Aplazamiento y eliminación de pagos fraccionados durante los 2 primeros años de actividad.
Deducción por inversión	Reducción del 30%. Base máxima de deducción: 60.000€.	Reducción del 50%. Ampliación de la base máxima a 100.000€.
Stock Options	Exención hasta 12.000€ por año en ingresos originados por la entrega de acciones o participaciones de la empresa a los trabajadores. Exigencia de la condición igualitaria.	Se eleva la exención a 50.000€ en el caso de entregar a los trabajadores de las empresas acciones o participaciones sin exigir la condición de que la oferta se realice para todos los trabajadores en términos igualitarios.
Régimen de impatriados	No residencia en España durante los 10 años previos. Causas de aplicación más reducidas.	No residencia en España durante los 5 años previos. Se amplían las causas de aplicación. El régimen se extiende a conyugues, hijos y progenitores

Fuente: *elaboración propia*

7. CONCLUSIÓN.

Tras la investigación y análisis realizado en el presente trabajo de las principales medidas fiscales, se han encontrado las siguientes dificultades que, en la actualidad, no han sido objeto de resolución:

En primer lugar y en relación al concepto de Startup, la Ley prevé que estas dejan de considerarse como tal a los 5 o 7 años. Sin embargo, el ciclo de vida de las Startups puede ser temporalmente diferente (puesto que no todas las Startups son iguales y funcionan igual) conllevando por tanto que, aunque a efectos legales dejen de considerarse Startups, estas sigan funcionando como tal. Por tanto, si dejan de considerarse, según la Ley, Startups pero siguen funcionando como tal, ¿no se van a poder beneficiar de las medidas fiscales previstas en la Ley de Startups una vez transcurridos los 5 o 7 años? Esta cuestión no ha sido objeto de resolución puesto que la Ley aprobada en 2022 no ha incidido en ello, quedando en la actualidad en estado de suspense.

Este primer obstáculo se enlaza con las características que reúnen estas empresas, la Ley no ofrece unos atributos propios sino que simplemente establece las condiciones para considerarse empresa emergente lo que puede conllevar la exclusión de empresas que funcionan como Startups pero que no cumplen todas las condiciones previstas en la legislación.

En segundo lugar y relativo a las medidas previstas en la Ley de Startups, se plantea la cuestión relativa de si esta ley y sus medidas son o no suficientes. Como se ha mencionado anteriormente, la Ley de Startups se aprobó en 2022 con el propósito de mejorar e introducir cambios que beneficiarían a este tipo de empresas emergentes, así como a los demás actores del ecosistema. En la teoría, como se ha reiterado en ocasiones, resultaban beneficiosas puesto que en la mayoría de ocasiones introducían avances significativos respecto a la reguladas con anterioridad, pero en la práctica la mayoría de ellas se encontraban con dificultades que la Ley no logra solventar y que incluso ignora.

Cuestiones como la no aplicación del tipo impositivo reducido en caso de haber ejercido, con carácter previo, una actividad bajo otra titularidad o cuestiones como la exigencia de numerosos trámites para la obtención de las ventajas hace que en la mayoría de ocasiones no se beneficien de las medidas propuestas por la Ley.

Por tanto, el presente trabajo, además de como instrumentos de análisis y recopilación de las principales medidas aplicable a los actores del ecosistema del emprendimiento en España, se presenta como un punto de partida cuyo objetivo es la identificación de retos y obstáculos con el fin de un posterior estudio detallado así como la resolución de los mismos. Es decir, este trabajo ha sido elaborado para la identificación de los desafíos existentes y el posterior desarrollo de soluciones efectivas.

8. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

¿Cómo funciona una startup? Guía con todo lo que debes saber. (s. f.). <https://www.uelzpay.com/blog-es/como-funciona-startup#caracteristicas-de-una-startup>

Qué es una startup: origen y características | Portal del Emprendedor. (s. f.). <https://www.sumutua.com/es/actualidad/que-es-una-startup-origen-y-caracteristicas#:~:text=En%20este%20art%C3%ADculo%20te%20contamos,odr%C3%ADa%20traducir%20como%20empresa%20emergente>.

Tramón, L. (2018, 30 abril). ¿Qué es una startup? Más allá del concepto y su desarrollo. *Todostartups*. <https://www.todostartups.com/52/155175/startup-all-concepto-desarrollo>

Admin. (2020, 29 octubre). *Cuáles son las características de las startups*. 1MIB - Incubadora de Proyectos Digitales y Venture Builder. <https://1mib.com/blog/caracteristicas-de-las-startups/>

El valor del feedback para las startups - FasterCapital. (s. f.). FasterCapital. <https://fastercapital.com/es/contenido/El-valor-del-feedback-para-las-startups.html>

¿Qué es una startup? | Cámara de España. (s. f.). Cámara de España. <https://www.camara.es/blog/creacion-de-empresas/que-es-una-startup>

Socialab, C. (2019, 30 enero). *El ciclo de vida de una startup* - Blog Socialab. Blog Socialab. <https://blog.socialab.com/el-ciclo-de-vida-de-una-startup/>

Fernández, J. R. (2021, 16 diciembre). *La forma jurídica de la Startup (GJ)*. El Blog de J. Raúl Fernández. Abogado. <https://www.jraulfernandez.es/forma-juridica-startup/>

Lawants. (2024, 27 marzo). *Crear una startup en España: Financiación, forma jurídica y asesoramiento legal*. Lawants. <https://www.lawants.com/es/crear-startup-en-espana/>

Order, S. (2023, 22 agosto). *Forma Jurídica: qué es, tipos y cuál elegir* - STEL Order. STEL Order. <https://www.stelorder.com/blog/forma-juridica/>

- Empresa, S. I. (2023, 7 noviembre). *Formas jurídicas de una empresa: cuál elegir para tu startup*. Banco Santander Impulsa Empresas. <https://www.impulsa-empresa.es/elegir-forma-juridica-startup/>
- GONZÁLEZ, R. (2023, 24 febrero). En que beneficia la ley de startups a los autónomos. *Cinco días*. https://cincodias.elpais.com/cincodias/2023/02/20/autonomos/1676926851_473705.html
- Díaz, C. (2022, 24 febrero). *Las 5 fases de una startup de éxito*. Lean Finance. <https://leanfinance.es/fases-startup/>
- Innova, A. (2020, 19 junio). *Las 5 etapas de una startup, explicadas con detalle - ABANCA innova*. ABANCA Innova. <https://abancainnova.com/opinion/las-5-fases-una-startup-explicadas-detalle/>
- Communications. (2023, 11 octubre). ¿Cuáles son las fases o etapas por las que pasa una startup? *BBVA NOTICIAS*. <https://www.bbva.com/es/innovacion/cuales-son-las-fases-o-etapas-por-las-que-pasa-una-startup/>
- Intelectium > El Break Even o el momento en que una start-up comienza a obtener beneficios. ¿Cómo alcanzarlo?* (s. f.). <https://www.intelectium.com/es/post/el-break-even>
- S, J., & S, J. (2023, 15 noviembre). *Break even point o punto muerto: ¿Qué es, cómo se calcula y para qué sirve?* Economía3. <https://economia3.com/break-even/>
- Admin, M. (2022, 27 diciembre). *Break Even de una empresa ¿Qué es?, ¿por qué es importante?, ¿cómo calcularlo?* Modelandum. <https://modelandum.com/break-even-empresa/>
- Communications. (2023a, agosto 22). ¿Qué es la fase «pre-seed» o presemilla de una startup? *BBVA NOTICIAS*. <https://www.bbva.com/es/innovacion/que-es-la-fase-pre-seed-o-presemilla-de-una-startup/>
- Oasis, S. (2023, 12 agosto). *Fases de una Startup | Inversores y fuentes de financiación por fase en España*. Startup's Oasis. <https://startupsoasis.com/fases-de-una-startup/>
- Novoa, J. (2013, 30 mayo). *¿Qué es el capital semilla?* El Blog Salmón. <https://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/que-es-el-capital-semilla>
- TICPymes, R., & TICPymes, R. (2023, 18 diciembre). *Aceleradora startup, qué son y cómo funcionan*. TicPymes. <https://www.ticpymes.es/a-fondo/aceleradora-startup-que-son-y-como-funcionan/>
- Obando, R. (2023, 21 enero). *Aceleradora de empresas: qué es, cómo funciona y principales ejemplos*. Hubspot. <https://blog.hubspot.es/sales/aceleradora-de-empresas>

- Aitor. (2023, 11 diciembre). *Aceleradoras de startups: qué son y cómo funcionan*. Reale Blog. <https://blog.reale.es/aceleradoras-de-startups-que-son/>
- Communications. (2023c, octubre 31). ¿A qué ayudas y subvenciones pueden optar las startups? BBVA NOTICIAS. <https://www.bbva.com/es/innovacion/a-que-ayudas-y-subvenciones-pueden-optar-las-startups/>
- Communications. (2023b, octubre 2). ¿Qué tipos de subvenciones existen para las empresas en España? BBVA NOTICIAS. <https://www.bbva.com/es/innovacion/que-tipos-de-subvenciones-existen-para-las-empresas-en-espana/>
- Sabadell, B. (s. f.). *¿A qué ayudas europeas puede optar mi 'startup'?* Banco Sabadell. https://www.bancsabadell.com/bsnacional/es/blog/a-que-ayudas-europeas-puede-optar-mi-startup/?site_name=movi&lang_name=es&d=Any
- Ep, F. /., & Ep, F. / . (2023, 16 octubre). *El ecosistema emprendedor gana madurez y empleabilidad, según South Summit*. Forbes España. <https://forbes.es/ultima-hora/351036/el-ecosistema-emprendedor-gana-madurez-y-empleabilidad-segun-south-summit/>
- Emprendedores. (2021, 4 febrero). *¿Qué debe caracterizarnos para que seamos un buen ecosistema emprendedor?* - Emprendedores UCA. Emprendedores UCA. <https://emprendedores.uca.es/caracteristicas-ecosistemaemprendedor/>
- González, R., González, R., & González, R. (2023, 14 marzo). España: cuarto país de Europa con más startups. Cinco Días. https://cincodias.elpais.com/cincodias/2023/03/08/pyme/1678310804_312013.html
- ¿Qué es la estrategia para España Nación Emprendedora?* (s. f.). Gobierno de España. <https://nacionemprendedora.gob.es/estrategia-espana-nacion-emprendedora>
- Ramos, D. (2024b, febrero 12). ¿Hacia dónde va el ecosistema emprendedor español? - Emprendedores: La revista líder en economía de empresa. Emprendedores. <https://emprendedores.es/startups/tendencias-ecosistema-emprendedor/>
- Ventures, M. (2023, 20 diciembre). *Europa supera a Estados Unidos en creación de startups tecnológicas*. <https://es.linkedin.com/pulse/europa-supera-estados-unidos-en-creaci%C3%B3n-de-startups-tecnol%C3%B3gicas-ffx6f>
- Horizonte Europa. (s. f.). Consilium. <https://www.consilium.europa.eu/es/policies/horizon-europe/>
- Horizonte Europa: nuevo Programa Marco de la UE | Horizonte Europa. (s. f.). <https://www.horizonteeuropa.es/que-es>

Ecosistemas europeos de innovación | Horizonte Europa. (s. f.). <https://www.horizonteeuropa.es/ecosistemas-europeos-de-innovacion>

Vicente-Arche Coloma, P., Martínez Muñoz, Y., MARTÍN LÓPEZ, J., Martínez Giner, L. A., Ribes Ribes, A., & Navarro Faure, A. (2022). Manual de Derecho Financiero y Tributario Parte General 5a Edición. Tirant lo Blanch. (PAGS 199-202)

Romero Flor, Luis María. Manual de Derecho financiero y tributario: parte especial. UNIVERSIDAD DE CASTILLA-LA MANCHA, 2023. Print.

Incentivos fiscales en renta y sociedades para las startups. (s. f.).
<https://elconsultor.laley.es/Content/DocumentoHac.aspx?params=H4sIAAAAAAAAAEAMtMSbF1jTAAAKNzUzNzI7Wy1KLizPw8WyMDIyNDIyOwQGZapUt-ckhlQaptWmJOcSoAFTf9MjUAAAA=WKE>

Dirección General de Tributos.

Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y de modificación parcial de las leyes de los Impuestos sobre Sociedades, sobre la Renta de no Residentes y sobre el Patrimonio

Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades.

Ley 28/2022, de 21 de diciembre, de fomento del ecosistema de las empresas emergentes.

Real Decreto Legislativo 5/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Impuesto sobre la Renta de no Residentes,

Ley 22/2014, de 12 de noviembre, por la que se regulan las entidades de capital-riesgo, otras entidades de inversión colectiva de tipo cerrado y las sociedades gestoras de entidades de inversión colectiva de tipo cerrado, y por la que se modifica la Ley 35/2003, de 4 de noviembre, de Instituciones de Inversión Colectiva.

Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria.

Deducciones fiscales en I+D+i, cálculo y límites de aplicación - Asesorías. (2020, 24 abril). Asesorías.
<https://asesorias.com/empresas/sociedades/impuesto/gastos-deducibles/i-d-i/>