

**ECOSISTEMA INVERSOR PARA EL
SECTOR TECNOLOGÍA**

ESPAÑA

JUNIO 2017

**Embajada Argentina ante el reino de
ESPAÑA**

eespa@cancilleria.gob.ar





EMPRENDER EN ESPAÑA

Guía para el Emprendedor Argentino.



Octubre de 2015

ÍNDICE

Introducción.....	3
UE en el contexto global de la revolución digital.....	4
Pero... ¿Por qué España y no otro país de la U.E?.....	8
La competitividad de España en materia digital.....	9
Emprender en España.....	14
Cómo constituir una sociedad en España en 10 pasos.....	20
Ecosistema inversor en España.....	23
Ecosistema emprendedor: aceleradoras.....	33
Business Angels.....	39
Ayuda por parte de las Comunidades Autónomas.....	39
Ayudas de las cinco ciudades más importantes de España.....	40
Conclusiones para las Startups argentinas.....	41
Caso de éxito de un emprendedor argentino.....	43
Fuentes.....	48
Guía de incentivos.....	50

INTRODUCCIÓN

Las empresas de base tecnológica se encuentran en entornos muy competitivos y dinámicos que requieren de mercados a escala global para rentabilizar su negocio. Quienes lideran este tipo de empresas se encuentran en la búsqueda permanente de oportunidades que puedan potenciar su internacionalización, ya que si no lo hacen, la viabilidad de la iniciativa puede correr el riesgo de verse superada por otra similar.

Es sabido que el éxito de un emprendimiento de base tecnológica depende, entre otras cosas, de su flexibilidad para llevar adelante el proyecto allí donde se presenten las mejores oportunidades.

Atento a lo anterior, este trabajo ha sido diseñado pensando que información podría resultar útil para ser utilizada por un emprendedor argentino que desea conocer las características principales del ecosistema inversor y emprendedor español.

Dentro de esta lógica, hemos detectado que existen numerosos emprendedores argentinos cuyos proyectos cuentan con un enorme potencial de crecimiento, sus negocios ya son exitosos a en nuestro país y/o en la región y, en estos momentos, se hallan en la búsqueda de un mercado catalizador de su crecimiento en la UE. Para aquellos que se encuentren en esta situación, este documento puede acercar una nueva visión sobre las oportunidades que ofrece España para potenciar la escalabilidad internacional de sus proyectos en Europa.

A través de una estructura práctica y de fácil lectura se realizará una breve introducción acerca de lo que entendemos forma el marco económico, político y social de por qué la Unión Europea y España están apostando fuertemente en formar una renovada cultura emprendedora de base digital que les permita cerrar la brecha con los países líderes en este campo.

Luego, nos centraremos en lo que está sucediendo en España más concretamente. Para ello, presentaremos las herramientas que puso a disposición del emprendedor local y/o extranjero la llamada **LEY DE EMPRENDEDORES**¹.

Luego describiremos el entorno emprendedor e inversor, sus actores principales, evolución y situación actual. En la parte destinada a inversiones incluiremos una comparativa sobre la evolución de las cifras invertidas en el mercado antes de la sanción de esta ley (2013) y luego de su sanción (2014), de forma de constatar cuales han sido los efectos de su implementación.

Seguidamente, presentaremos una serie de condiciones que entendemos debería tener el proyecto emprendedor que piense en radicarse en España, y las conclusiones principales de porqué España puede transformarse en una oportunidad para el emprendedor argentino.

A continuación, presentaremos el caso de una emprendedora argentina que se ha radicado con éxito en España y finalizaremos con un apartado de información adicional que pudiera ser de interés para el emprendedor.

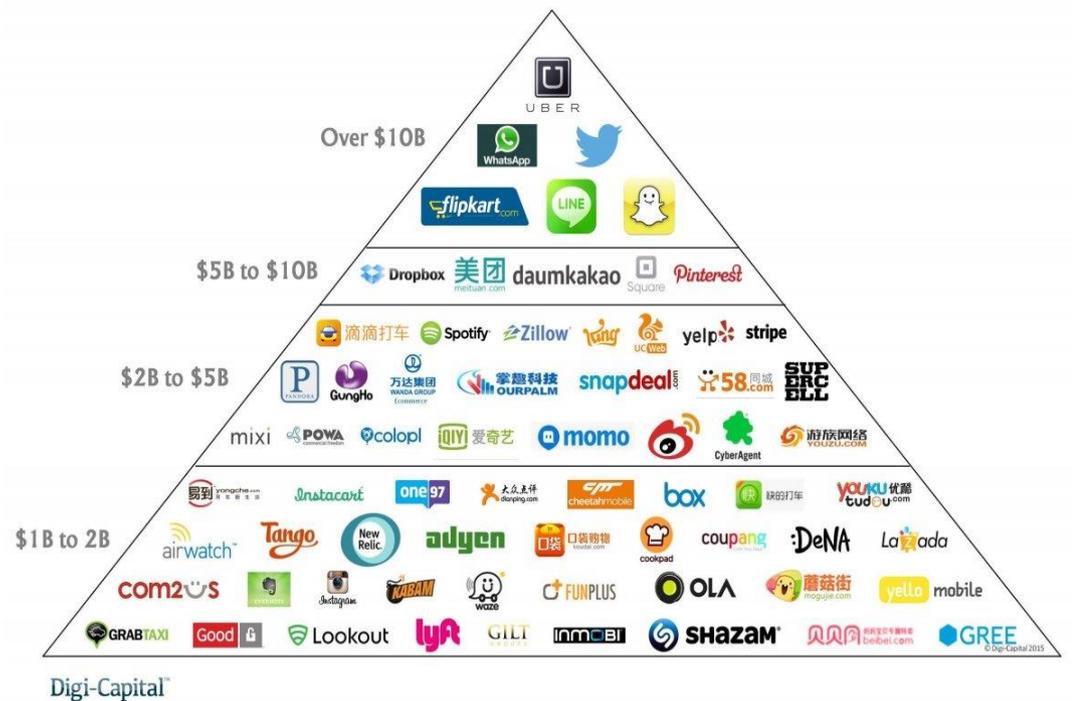
¹ [Ley de Emprendedores](http://www.ipyme.org/NormativaPYME/LeyEmprendedores.pdf) - <http://www.ipyme.org/NormativaPYME/LeyEmprendedores.pdf>

LA UE EN EL CONTEXTO GLOBAL DE LA REVOLUCION DIGITAL

¿Qué sucede a nivel global?

El término “UNICORNS” refiere a aquellas empresas de base tecnológica que han logrado una capitalización superior a los 1.000 millones de dólares. Actualmente existe una nueva clasificación para aquellas empresas que cuentan con una valuación superior a los 10.000 millones de dólares, denominado “DECACORNS”².

Seguidamente presentamos un gráfico donde podemos observar a las principales empresas de tecnologías divididas por rangos de valuación:



Fuente: Digi-Capital

Para cifrar el mercado de las startups más disruptivas de la economía digital, debemos considerar que, la valuación de las startups norteamericanas más exitosas del mundo, alcanzó la suma record de 144 millones de dólares sobre un total a nivel global 268 millones de dólares en 2014. Sin embargo, la novedad que muestra el siguiente gráfico es que, de un total de 100 startups globales, 38 de éstas provenían de países del sudeste asiático, principalmente de China (27).

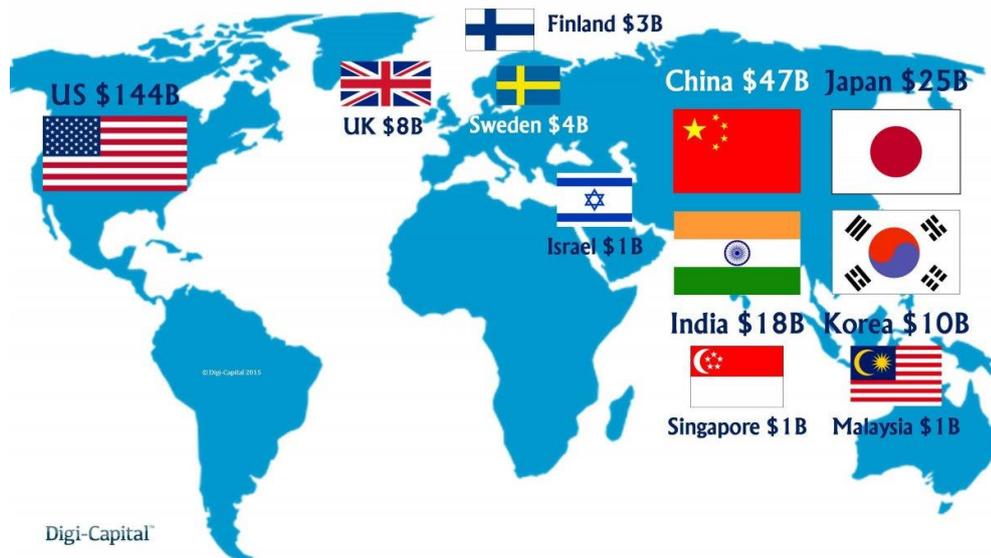
La tendencia a nivel global indica que la innovación estará mucho más dispersa en las próximas décadas, y producto de ello, asistiremos a la creación de empresas de estas características en cualquier lugar del mundo donde el talento, local y/o extranjero, tengan un marco regulatorio capaz de incentivarlo y potenciarlo³.

² 'The Unicorsn List', FORTUNE <http://fortune.com/unicorns/dji-15/>

³ 'Average mobile unicorn now worth over \$9 billion' August 2015. Digi-Capital <http://www.digi-capital.com/news/2015/08/average-mobile-unicorn-now-worth-over-9-billion/#.VglkRNltlBc>

³ Un ejemplo de esto fue el anuncio de China para la creación de un "Venture Capital" dotado de 5.700 millones de euros para invertir en las mejores startups del mundo.

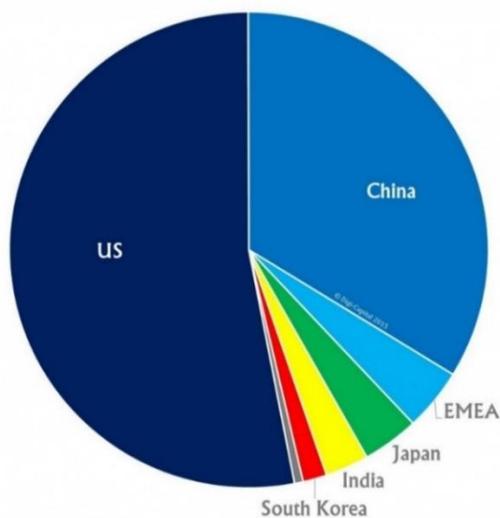
Por otro lado, los países del sudeste asiático continuarán migrando sus economías hacia las “killers apps”⁴, lo que les ha hecho ganar mucha competitividad en materia de economía digital, al apostar muy fuertemente por la construcción de entornos altamente competitivos basados en la innovación y la educación de sus recientes generaciones. En ese selecto club figuran, aparte de los Estados Unidos, países que han generado grandes empresas de base tecnológica y un fuerte crecimiento en el sector IT en sus economías, como son: China, Corea del Sur, Japón, India, Singapur y Malasia.



Fuente: Digi-Capital

Silicon Valley seguirá siendo referencia de la industria ya que es cuna de 6 de las top 10, cuenta con un entorno altamente competitivo, existe inversión en I+D+i y las personas más talentosas de las mejores universidades de los Estados Unidos y del resto del mundo quieren trabajar allí, pero no será el único.

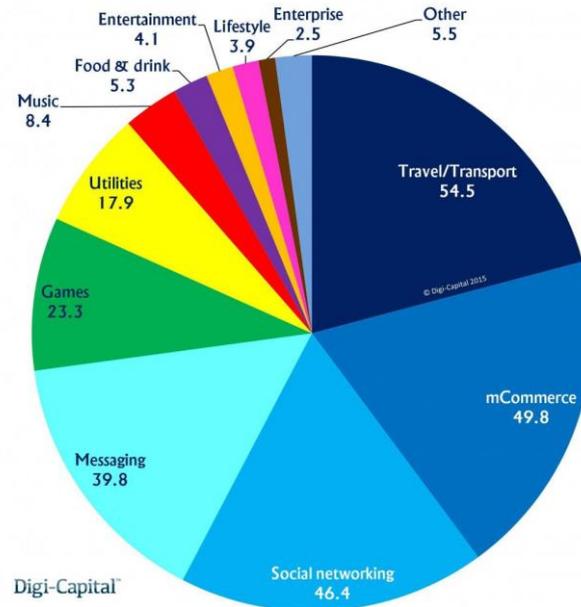
Digi-Capital[™] Mobile Internet Unicorn Country Value



Fuente: Digi-Capital

⁴ El Término Killer Apps hace referencia a una aplicación revolucionaria, que por su adopción cambia hábitos o patrones de conducta en los usuarios ej: Facebook, Twitter, Instagram, WhatsApp, etc.

Billion dollar mobile internet sector value Q4 2014 (\$B)



Fuente: Digi-Capital

¿Por qué el emprendimiento de base tecnológica no ha prosperado en la UE?

Los países de la UE, como sociedad industrial, estuvieron fuertemente ligados a la actividad emprendedora. Sin embargo, en los últimos años las industrias disruptivas de tecnologías no han tenido el mismo impulso emprendedor que en otros rincones del mundo. Esto ha tenido un impacto negativo en su cultura emprendedora de base tecnológica, hecho que se corresponde con el retraso en la carrera digital frente a otros países.

Al día de hoy, **la UE no ha generado ninguna empresa de base tecnológica que cuente con una capitalización superior a los 10.000 millones de euros.**

Las causas seguramente son múltiples y complejas y no es objeto de este documento analizarlas en profundidad. En contraposición, sí describiremos cual es el desafío que se han planteado los países europeos de cara al futuro: **Lograr que los jóvenes talentos emprendan y se incorporen a la economía digital.**

El emprendimiento de alto impacto puede transformar positivamente sus sociedades y convertirlas en una vía muy atractiva para que los "Millennials" canalicen sus intereses y conocimientos en una actividad productiva autónoma. Paralelamente, estos pueden evolucionar como un potente motor de crecimiento del mercado laboral y construir una sociedad digital.

Por todo ello, existe desde la órbita de la UE una clara decisión política de proveer de fondos a los países más afectados por esta situación (el desempleo) para ser destinados a proyectos que potencien la cultura emprendedora. Han entendido que Europa se ha quedado francamente retrasada en la carrera de formar una cultura emprendedora de base tecnológica entre sus jóvenes.

Atento a ello, han enfocado sus esfuerzos en generar políticas y programas que incentiven la generación de una economía digital que impulse creación de startups, y a través de ellas, de empleo.

Estos programas y propuestas tienen por objetivo solventar las debilidades estructurales que muestra el mercado europeo en cuanto al impulso emprendedor, frente a los ambientes más dinámicos de otros mercados. En el diagnóstico se han identificado tres causas comunes, entre muchas otras:

A) Los ambientes dinámicos y competitivos atraen talento.

Si bien la UE, hasta hace relativamente pocos años, no era un centro de atracción de emprendedores de todo el mundo como sí lo era Silicon Valley, actualmente ha implementado una serie de medidas que han generado regímenes más amigables para favorecer y retener el talento⁵. Ciudades como París, Londres, Estocolmo, Berlín y, más recientemente, Madrid y Barcelona han apostado por generar comunidades locales de emprendedores.

B) Existe un gran temor social al fracaso.

En estas culturas existe una baja estima por los emprendedores, el fracaso es penalizado económicamente y visto como una condición negativa socialmente. En cambio, en aquellas sociedades que privilegian a los que apuestan por sus ideas, el fracaso es visto como una mera circunstancia de cara a un aprendizaje, pero que de ninguna manera debería desalentar al emprendedor en su idea de continuar emprendiendo. A su vez, los marcos regulatorios favorecen la llamada segunda oportunidad, es decir, que si un proyecto no resulto el resultado esperado no se convierta en un peso para el futuro. Para ello se requiere una serie de medidas que permitan terminar un proyecto fácilmente cuando no funciona y comenzar otro.

C) Ecosistema emprendedor e inversor que se retroalimenten y potencien mutuamente.

Uno se retroalimenta del otro y entre ambos se generan las sinergias necesarias para crear un marco adecuado. Sin un ambiente emprendedor atractivo tampoco existirá uno inversor que se encuentre dispuesto a inyectar fondos, y viceversa. Ambos son esenciales y deben desarrollarse de forma similar.

Si existen proyectos atractivos y de calidad que se generen sistemáticamente, también se desarrollarán esquemas viables de financiamiento de esa idea o negocio.

Lo fundamental es generar un marco adecuado para que ambos ecosistemas prosperen y se expandan.

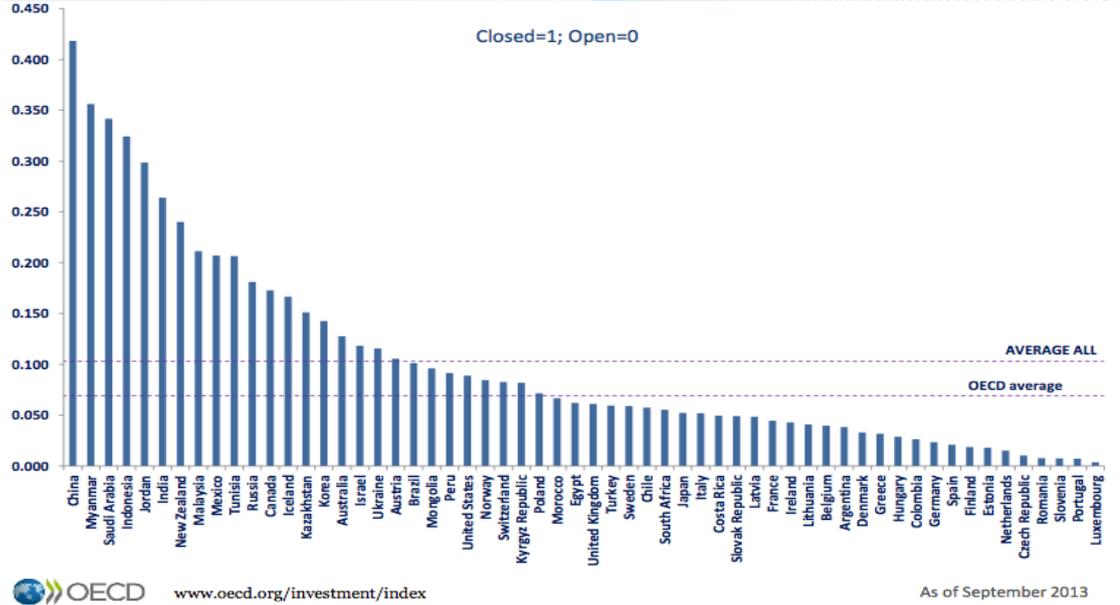
PERO... ¿POR QUÉ ESPAÑA Y NO OTRO PAÍS DE LA UE?

- De acuerdo con el 2013 **FDI Restrictiveness Index** de la OCDE ⁶, España es el noveno país del mundo con menos restricciones regulatorias a la inversión extranjera.

⁵ Ver una interesante comparativa entre las tres principales ciudades de Europa en cuanto a su ecosistema emprendedor en: **BERLÍN, LONDRES, ESTOCOLMO**: <http://www.slideshare.net/ciaranboleary/numbers-crunched-on-3-key-european-tech-ecosystems-berlin-london-stockholm>.

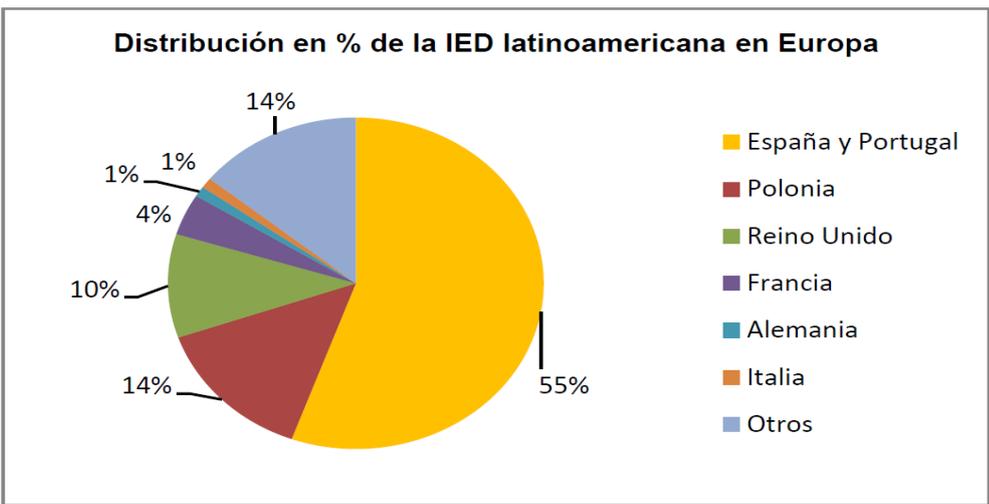
⁶ FDI Restrictiveness Index , OCDE. <http://www.oecd.org/investment/fdiindex.htm>

FDI regulatory restrictiveness index, 2013



Fuente: OECD

- Posee un importante mercado de más de 46,9 millones de consumidores, al que hay que sumar los más de 65 millones de turistas que visitan cada año este país.
- España da acceso a uno de los mayores mercados del mundo, la Unión Europea, que cuenta con 500 millones de consumidores, pero su mercado ampliado suma cerca de 1.800 millones.
- Cuenta con una gran cercanía geográfica a los países del MAGREB que en su conjunto forman un mercado de 180 millones de potenciales consumidores. Una alta frecuencia de vuelos entre las capitales de estos países y Madrid, líneas marítimas regulares. Fuertes lazos históricos, institucionales y económicos son otros de los aspectos a resaltar de la posición estratégica de España con esta región.



Fuente: CEPAL, 2013

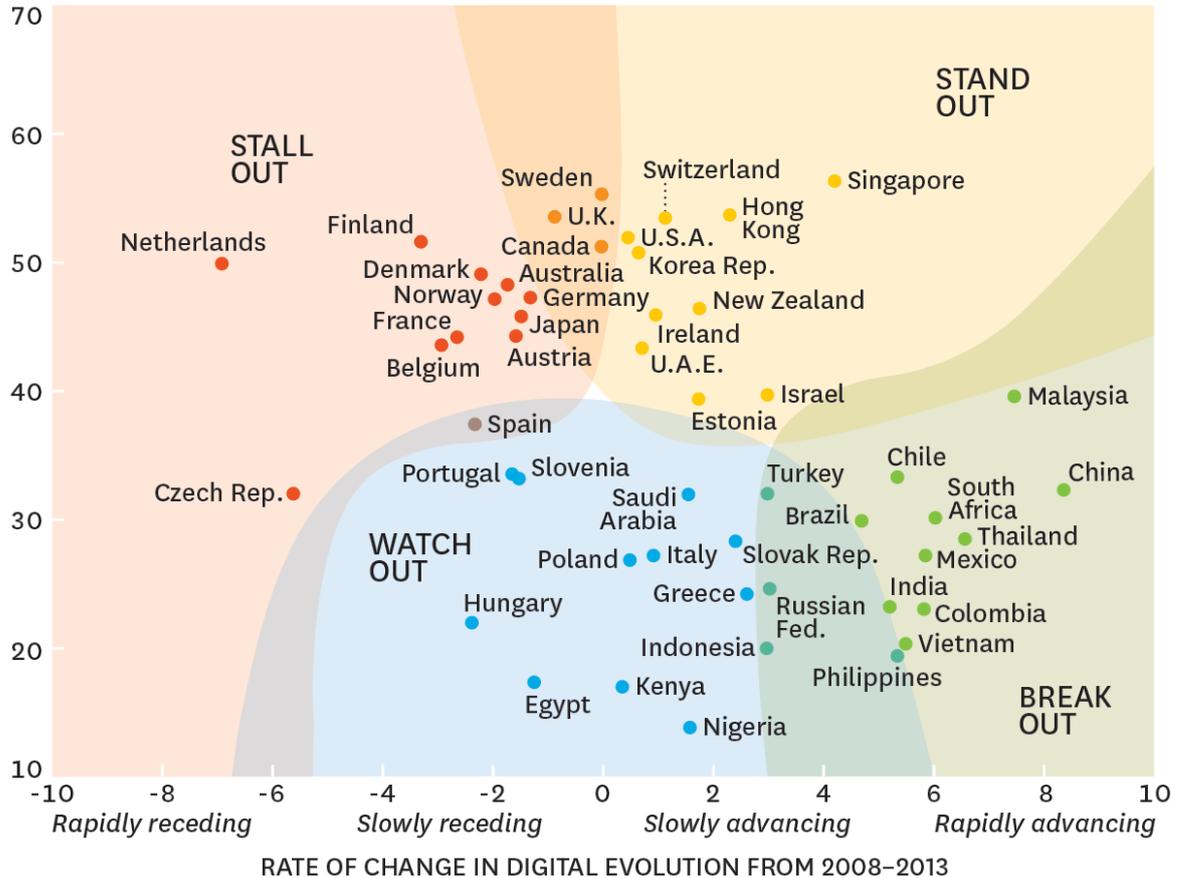
- Es la puerta de ingreso de la IED de Latinoamérica en Europa. Más del 50% de las inversiones en greenfield se radica en España. Las ventajas son varias, pero las principales aquellas vinculadas con una baja barrera idiomática y cultural, excelente conectividad con Latinoamérica.

LA COMPETITIVIDAD DE ESPAÑA EN MATERIA DIGITAL

COUNTRIES ARE BUILDING DIGITAL CAPACITY AT UNEVEN RATES

A group of 50 countries reveals four main areas of digital readiness.

HOW COUNTRIES SCORED ACROSS FOUR FACTORS ON THE DIGITAL EVOLUTION INDEX (OUT OF 100)



SOURCE DIGITAL EVOLUTION INDEX, THE FLETCHER SCHOOL AT TUFTS UNIVERSITY

HBR.ORG

Fuente: The Fletcher School & Tufts University

De acuerdo al trabajo realizado por The Flecher School de la Universidad Tufts, España está en la frontera de los países de la UE que, desde hace un par de décadas, construyen ciertas capacidades dentro de la economía digital pero que en los últimos años han frenado considerablemente su avance.

Asimismo, esta economía presenta algunas características que conviene señalar: a) su población está envejeciendo, b) requieren de jóvenes talentos que suplan esa falta de recursos humanos para reactivar la innovación rápidamente, c) tiene un índice de desempleo juvenil muy elevado (50%) ⁷ a pesar de contar con la generación de jóvenes más educada de la historia reciente de España.

Se estima que la UE tiene un déficit de talentos vinculados con la innovación tecnológica cifrado en unos 700.000 jóvenes, que al no tener oportunidades han decidido moverse hacia ambientes más competitivos y dinámicos. De estos, se calcula que España tiene un déficit de unos 85.000 jóvenes por cubrir.

⁷ Ministerio de Empleo y Seguridad Social <http://www.empleo.gob.es/index.htm>

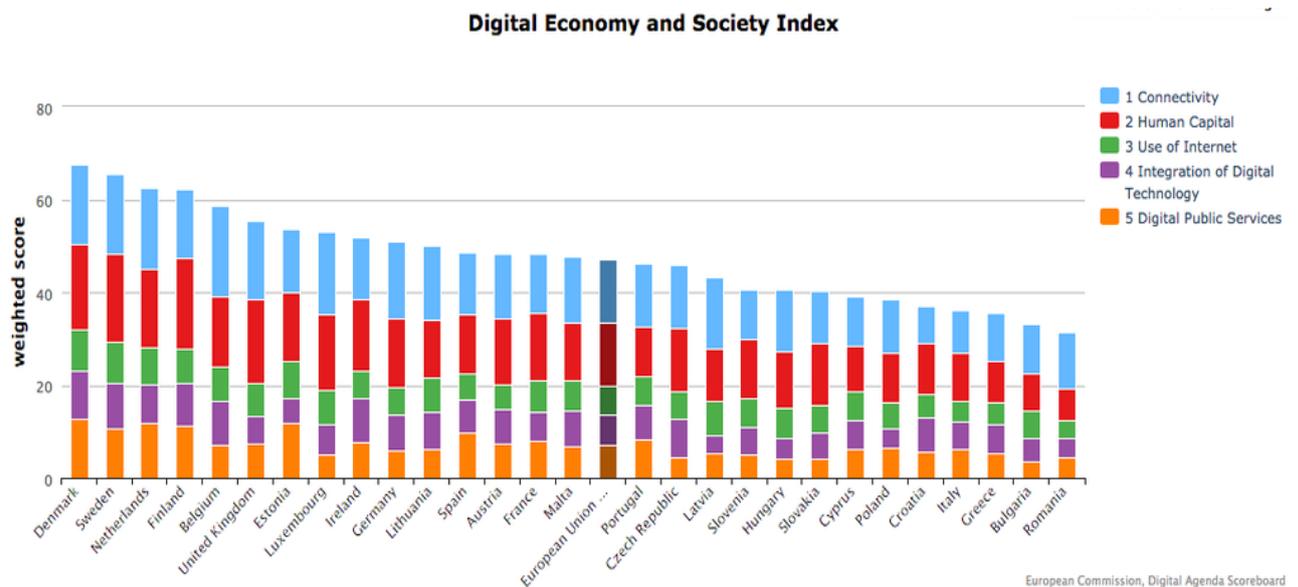
Sin embargo, no todas las noticias son desalentadoras, de acuerdo al Digital Evolution Index ⁸ creado por The Fletcher School & Tufts University y que está volcado en el cuadro anterior, existen 4 clases de países en términos de cómo se comportan en relación a los desafíos y oportunidades que presenta la economía digital.

Los países como España, que a su vez son la mayoría de los países de la U.E., están en una encrucijada entre:

- A) **Superar las limitaciones actuales con innovaciones inteligentes y medidas que promuevan nuevos ecosistemas empresariales de base tecnológica** a través de modificar la percepción hacia el emprendimiento, incorporar modelos de financiación alternativos, fomentar una mayor cultura y mentalidad emprendedora de base tecnológica, aplicar las mejores prácticas del buen gobierno en las administraciones públicas y mejorar el ambiente de los negocios a través de leyes y reglamentos que favorezcan el emprendimiento y la promoción del ecosistema digital.
- B) **O simplemente continuar retrasándose frente a aquellos países que han tomado la agenda digital como una herramienta para el desarrollo de sus sociedades y un vehículo que mejore las posibilidades de inserción en las economías digitales de las próximas generaciones.**

Según este informe, en los próximos años se incorporarán 1 billón de nuevos clientes al e-commerce, básicamente a través de sus dispositivos móviles, hecho que modificará sustancialmente nuestros hábitos de compra y comportamiento social. Hasta ahora, los más activos parecen ser los países de sudeste asiático, juntos con algunos latinoamericanos.

La UE también ha desarrollado un índice, el **Digital Economy & Society Index (DESI)** ⁹, cuyo objetivo es evaluar los avances de los países de la E.U. hacia una economía y sociedad digital. Este índice agrega una serie de indicadores en base a cinco dimensiones: conectividad, capital humano, uso de internet, integración de la tecnología digital y servicios públicos digitales.



Fuente: European Commission

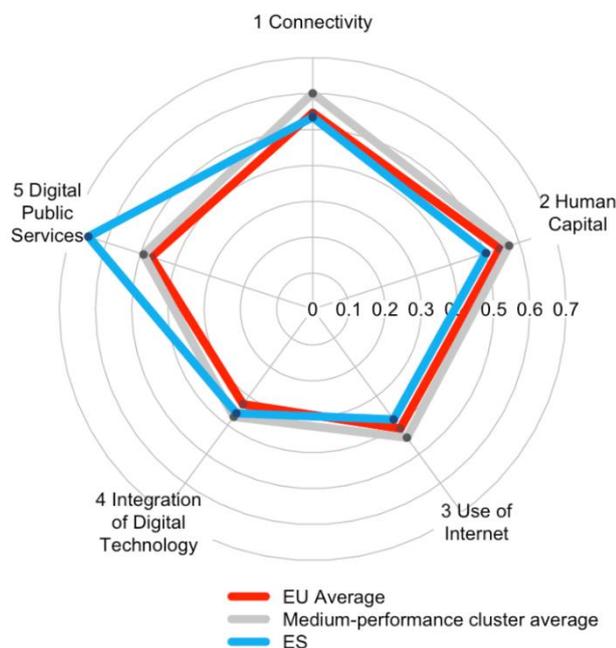
⁸ Digital Evolution Index. The Fletcher School & Tufts University. <http://fletcher.tufts.edu/eBiz/Index>

⁹ Digital Economy & Society Index (DESI) <http://ec.europa.eu/digital-agenda/en/desi>

En la reciente publicación, **España ocupa el puesto 12 de 28 países evaluados con una puntuación de 0.49** (las notas van de 0 a 1, de manera que cuanto más alta la puntuación mejores son los resultados), que lo ubica levemente por encima de la media europea (0.47). A la cabeza de este índice está Dinamarca con 0.68 por ser el que más desarrollos muestra en las 5 áreas, mientras que el que menos desarrollo en esta temática ostenta es Rumania con (0.31). Además, este gráfico muestra que existe una fuerte dispersión acerca de las realidades digitales que viven y experimentan los países miembros de la U.E.

Centrándonos en el desempeño de España, se observa una mejora de un año a otro en todos los ámbitos examinados, lo cual es alentador, al haber avanzado del puesto 15 (2014) al puesto 12 actual.

Dimensión por dimensión, España se comporta mejor que la media de la UE en integración digital y en servicios públicos digitales, está en una situación similar en materia de conectividad y por debajo de la media europea en uso de internet y capital humano (talento).



Fuente: Digital Economy & Society Index (DESI)

1.- CONECTIVIDAD:

1 Conectividad	España		Grupo puntuación	UE puntuación
	puesto	puntuación		
DESI 2015	17	0,53	0,6	0,55
DESI 2014	18	0,46	0,54	0,51

Fuente: Digital Economy & Society Index (DESI)

La adopción de la “Agenda Digital para España”¹⁰ en 2013 aceleró el despliegue de la banda ancha móvil y fija de alta velocidad. En términos generales, el país tiene una buena cobertura pero con gran

¹⁰ Agenda Digital para España <http://www.agendadigital.gob.es>

disparidad entre las Comunidades Autónomas; y a su vez, dentro de ellas. También observa necesario mejorar la adopción y uso de las bandas anchas por parte de la población.

2.- CAPITAL HUMANO

2 Capital humano	España		Grupo puntuación	UE puntuación
	pues to	puntu ación		
DESI 2015	16	0,5	0,57	0,54
DESI 2014	17	0,47	0,54	0,52

Fuente: Digital Economy & Society Index (DESI)

Para desarrollar plenamente una sociedad digital, “debe conseguir que sean más los ciudadanos que utilicen internet y adquieran competencias digitales”¹¹. Hasta el momento los progresos en este punto han sido demasiado lentos como para reducir la brecha con los más avanzados. No obstante, afirma el informe, un número creciente de personas sin competencias digitales básicas comenzó a conectarse y el uso de internet se ha acelerado.

3.- USO DE INTERNET

3 Uso de internet	España		Grupo puntuación	UE puntuación
	pues to	puntu ación		
DESI 2015	22	0,38	0,44	0,41
DESI 2014	23	0,34	0,42	0,39

Fuente: Digital Economy & Society Index (DESI)

Esta es la dimensión con mayor debilidad, dado que si bien los españoles se embarcan en distintas actividades en línea, usan menos IPTV, video llamadas y *video on demand* que el resto de la U.E. Esto se puede deber a una baja disponibilidad de banda ancha de alta velocidad o al uso de canales alternativos. Otro dato interesante es que aquellos que efectivamente usan internet, son muy activos en las redes sociales, sin embargo, en los servicios bancarios y compras on line los niveles de utilización son bastante pobres.

En este punto el informe concluyo que en términos generales el uso de internet en España es relativamente bajo.

4.- INTEGRACION DE LA TECNOLOGIA DIGITAL

4 Integración de la tecnología digital	España		Grupo puntuación	UE puntuación
	pues to	puntu ación		
DESI 2015	14	0,36	0,37	0,33
DESI 2014	15	0,32	0,34	0,3

Fuente: Digital Economy & Society Index (DESI)

¹¹ Digital Economy & Society Index (DESI) <http://ec.europa.eu/digital-agenda/en/desi>

En esta dimensión, España tiene un buen desempeño y avanza más aprisa que la media europea. Las empresas han integrado rápidamente el uso de internet para el desarrollo de sus negocios, y la proporción de Pymes que utilizan el e-commerce ha cobrado un fuerte impulso en los últimos tiempos. La facturación electrónica está progresando rápidamente, toda vez que están obligado en aquellas operaciones superiores a los € 5.000. Sin embargo, el uso de los medios sociales como canales es bajo y se explota escasamente el potencial de ventas transfronterizas.

5.- SERVICIOS PUBLICOS DIGITALES

5 Servicios públicos digitales	España		Grupo puntuación	UE puntuación
	pues to	puntu ación		
DESI 2015	6	0,65	0,49	0,47
DESI 2014	6	0,61	0,45	0,45

Fuente: Digital Economy & Society Index (DESI)

Los avances en esta dimensión derivan en su mayor parte de un aumento significativo del número de usuarios activos de la administración electrónica. La digitalización de los servicios públicos ha sido un disparador de la reforma y modernización de la administración pública española.

En cuanto a la sanidad en línea, España muestra buenos registros, incluso superiores a los de la U.E. pero lejos de los líderes nórdicos. Aquí existe un fuerte potencial de mejora.

Como balance general, el documento afirma que España continúa avanzando hacia una sociedad digital aunque no tan rápido como para reducir la brecha que existe con los países líderes de la región.

Veremos cómo reacciona el resto de los países de la UE, por lo pronto España parece estar dando los pasos en la dirección correcta, generando un marco de acción adecuado que regule el emprendimiento y la inversión. Por otro lado, y a consecuencia de lo anterior, se evidencia una mayor presencia de aceleradoras, incubadoras y viveros, que, a su vez, sea han convertido en un mecanismo activo para generar empleo joven y de alto impacto.

EMPRENDER EN ESPAÑA



Desde la Embajada Argentina, se viene estudiando en profundidad los avances generados por el gobierno español para incentivar la actividad emprendedora, con vistas a que nuestros emprendedores que así lo requieran aprovechen el contexto favorable.

El resultado de la interacción de todas las partes involucradas para crear un marco acorde a las mejores prácticas mundiales fue la sanción de la Ley 14/2013 relativa al **“Apoyo a los emprendedores y su internacionalización”**¹². Comúnmente denominada **“Ley de Emprendedores”**, es un conjunto de medidas destinadas a promover y facilitar la creación de empresas en España y su posterior internacionalización. Aunque no se puede considerar un sector como tal, los emprendimientos de base tecnológica están creciendo en España muy rápidamente. El objetivo es contar con un ambiente de negocios amigable para la generación de proyectos de alto impacto.

Según el GEM 2012 (Global Entrepreneurship Monitor) ¹³ la tasa emprendedora en España supera la media de los países del entorno Europeo con un 5,7% de la población con proyectos propios en el mercado desde hace menos de 3 años y medio. La tasa de emprendedores potenciales se sitúa en el 12,05% de la población adulta. El 25,6 % de las iniciativas creadas en el año 2011 fueron por necesidad o falta de empleo frente al 72,3% que lo fueron por oportunidad de negocio.

No obstante, pese a estos datos alentadores, el sector todavía no genera emprendimientos de alto impacto en el mercado laboral, económico o financiero. Sin embargo, el Gobierno español aspira a que

¹² Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización. <http://www.boe.es/boe/dias/2013/09/28/pdfs/BOE-A-2013-10074.pdf>

¹³ Global Entrepreneurship Monitor <http://www.gem-spain.com/>

se genere un ecosistema emprendedor e inversor lo suficientemente potente como para reducir los niveles de desempleo de los jóvenes (18 a 35 años) que en la actualidad tiene un promedio superior al 30% con picos geográficos cercanos al 50% ¹⁴.

Por esta razón, se ha legislado buscando favorecer la creación de nuevos proyectos, mediante exenciones fiscales principalmente, pero también al no penalizar el fracaso del proyecto emprendedor, fomentar la segunda oportunidad para que el emprendedor vuelva a intentar generar riquezas por su cuenta.

La Ley de Emprendedores se puede resumir en la siguiente infografía¹⁵:



Fuente: Iuris Online

Se crean los **Puntos de Atención al Emprendedor (PAE)** que se encargarán de facilitar la creación de **nuevas empresas, el inicio efectivo de su actividad y su desarrollo, a través de la prestación de servicios de información, tramitación de documentación, asesoramiento, formación y apoyo a la financiación empresarial.**

¹⁴ Ministerio de Empleo y Seguridad Social <http://www.empleo.gob.es/index.htm>

¹⁵ Infografía creada por el portal Iuris Online. <http://www.iurisonline.com/blog/ley-emprendedores/>

A continuación se detallan las principales novedades que aporta esta ley al emprendedor que decide establecer su negocio en España:

1.- **EMPRENDEDOR DE RESPONSABILIDAD LIMITADA:** La figura llega al rescate de los pequeños empresarios y autónomos, que, hasta ahora, respondían a sus posibles deudas con su propio patrimonio personal. Con la nueva ley, por ejemplo, un pequeño empresario nunca perderá su casa (siempre que no supere los 300.000 euros de valor) a causa de las deudas. De este modo, sus atribuciones se asimilan a las de una Sociedad Limitada.

2.- **MONTAR UNA EMPRESA POR CERO EUROS:** Inspirado en las políticas existentes en Alemania o Bélgica, el Gobierno español crea la figura de la Sociedad Limitada de Formación Sucesiva, un tipo de empresa muy similar a la tradicional Sociedad Limitada, pero con ciertas restricciones en las retribuciones a los socios (no podrán superar el 20% del patrimonio neto de la empresa) y en el reparto de dividendos (solo se podrán repartir si el patrimonio neto restante no es inferior al 60% del mínimo legal).

Desarrollo:

- Las sociedades limitadas de formación sucesiva se crearán sin necesidad de realizar la aportación de la totalidad del capital social. ***Sigue siendo obligatorio que éstas tengan un capital social mínimo de tres mil euros, pero en el momento de constituirse podrán hacerlo con una cantidad inferior.*** Eso sí, en caso de liquidación, voluntaria o forzosa, si el patrimonio de la sociedad fuera insuficiente para atender al pago de sus obligaciones, los socios y los administradores de la sociedad responderán solidariamente del desembolso del capital mínimo.
- Mientras no se alcance el capital social mínimo, estas sociedades deberán dotar como reserva legal un mínimo del 20% del beneficio del ejercicio sin límite de cuantía. Una vez cubiertas las atenciones legales o estatutarias, sólo podrán repartirse dividendos a los socios si el valor del patrimonio neto, a consecuencia del reparto, no resultare inferior al 60% del capital legal mínimo.
- En este tipo de sociedades la suma anual de las retribuciones satisfechas a los socios y administradores por el desempeño de tales cargos durante esos ejercicios no superara el 20% del patrimonio neto del correspondiente ejercicio. Sin perjuicio de la retribución que les pueda corresponder como trabajador por cuenta ajena de la sociedad o a través de la prestación de servicios profesionales que la propia sociedad concierte con dichos socios y administradores.

3.- **SEGUNDA OPORTUNIDAD:** Debido a las quejas de diversos sectores de autónomos, que aseguraban que cuando un empresario fracasa en un negocio es imposible intentarlo de nuevo por las deudas contraídas con el anterior, **el nuevo Estatuto del Trabajador Autónomo** amplía hasta en dos años el plazo para asumir las deudas en caso de que se enfrente a un posible embargo. La medida viene apoyada por autoridades como el comisario de Industria y Emprendimiento de la UE, Antonio Tajani, para quien el fracaso de un emprendedor no debe ser una condena a muerte.

4.- **CUOTA REDUCIDA PARA TODOS LOS NUEVOS AUTÓNOMOS:** En su momento se aprobó la cuota hiperreducida de 50 euros al mes para los nuevos autónomos menores de 30 años. Con la nueva ley, y como ya adelantó la Ministra de Empleo y Seguridad Social del gobierno de España, Fátima Báñez, este verano, este descuento se aplica a todos los nuevos autónomos, sea cual sea su edad. También podrán adherirse a esta medida los trabajadores que en su momento fuesen autónomos pero lleven más de cinco años dados de baja.

5.- **CRITERIO IVA DE CAJA:** Sin duda, la medida más reclamada. Mientras que antes, una empresa debía liquidar trimestralmente el IVA de las facturas independientemente de si las había cobrado o no, a partir del 1 de enero de 2014 se puede posponer dicha liquidación al momento en que la factura sea efectivamente cobrada.

Desarrollo

- Se establece **el sistema por el cual se podrá declarar el IVA según el criterio de caja, al cobro y pago de las facturas y no según la fecha de emisión.** Este sistema será voluntario, entró en vigor el 1 de enero de 2014 y los que quieran acogerse al mismo deben comunicarlo como fecha límite el 31 de diciembre del ejercicio anterior, aquellos que opten por este régimen deberán permanecer en él durante tres ejercicios.
- **Sólo podrán acogerse al régimen de caja las empresas con un volumen de negocio inferior a 2 millones de euros anuales y siempre que sus cobros en efectivo respecto de un mismo destinatario y durante el año natural no superen los 100.000 euros.** Quienes opten por este sistema deberán incluir en los libros de registro de facturas emitidas y recibidas las fechas del cobro o pago, parcial o total, de la operación, con indicación por separado del importe correspondiente, en cada caso y la cuenta bancaria o del medio de cobro utilizado, que pueda acreditar el cobro o pago parcial o total de la operación.

6.- **DEDUCCIONES FISCALES PARA BUSINESS ANGELS:** Con la intención de apoyar a las pequeñas empresas en etapas iniciales, los pequeños inversores obtendrán una deducción en la cuota anual del IRPF. Además, si al desinvertir en la empresa destinan los beneficios a invertir en una nueva compañía, su ganancia patrimonial podrá declararse exenta. Esta medida de apoyo a la inversión se suma a la iniciativa del Instituto de Crédito Oficial (ICO) de crear un fondo público de inversión en entidades de capital riesgo (se desarrolla en profundidad en las siguientes páginas con un capítulo sobre incentivos).

Desarrollo:

- **Las empresas podrán aplicar una deducción del 10% en el Impuesto de Sociedades por los beneficios reinvertidos en la actividad,** esta reinversión deberá realizarse adquiriendo elementos nuevos del inmovilizado material o inversiones inmobiliarias afectos a actividades económicas.
- Aquellos que realicen una aportación temporal al capital de empresas de nueva o reciente creación podrán beneficiarse de una **deducción del 20% de las cantidades aportadas,** siendo la base máxima de la deducción de 50.000 euros. Las empresas que reciban estas aportaciones no podrán tener unos fondos propios superiores a 400.000 euros y deberán realizar alguna actividad económica (no servirán sociedades que se dedique a la gestión de patrimonios), la sociedad no podrá tener una antigüedad superior a tres años y el inversor deberá permanecer en la sociedad entre tres y doce años, no pudiendo ser su participación superior al 40%.

7.- **VISADO DE EMPRENDEDORES:** Al estilo de lo que ya sucede en Canadá, Reino Unido o Chile, España ha instaurado el popularmente conocido como “visado de emprendedores”, una autorización especial de residencia y permanencia durante un periodo mínimo de un año para aquellas personas extranjeras que inicien una actividad empresarial en España.

Desarrollo:

- La Ley se dirige a los inversores, emprendedores, profesionales altamente cualificados, investigadores y trabajadores que efectúen movimientos intraempresariales, así como a los cónyuges e hijos menores de 18 años.

Se crea un procedimiento para la concesión de permisos de residencia, por razones de interés económico, a inversores que realicen una aportación económica significativa o destinada a proyectos empresariales considerados y acreditados como de interés general. También a emprendedores que promuevan una actividad de carácter innovador con especial interés económico, que ayuden a la creación de empleo o cuando el perfil profesional del solicitante o el plan de negocio supongan un valor añadido para la economía española.

La ley contempla una agilización de la tramitación, estableciendo con carácter general un plazo de resolución de 10 días para todos los visados que se incluyen en la ley. El procedimiento para solicitar este tipo de Visado y autorización de residencia para emprendedores es el siguiente:

- Si el emprendedor se encuentra fuera de España:
 - Solicitud de un visado para entrar y residir en España por un periodo de hasta un año de duración.
 - Solicitud de una autorización de residencia, de dos años de duración, renovables.
- Si el emprendedor se encuentra en España, con una autorización de estancia o residencia:
 - Solicitud de una autorización de residencia, de dos años de duración, renovables.

El visado de residencia que se expida al amparo de la presente Ley constituye título suficiente para residir en España durante un año sin necesidad de tramitar la tarjeta de identidad de extranjero (NIE). La renovación de la residencia podrá efectuarse aun existiendo ausencias superiores a seis meses al año en el caso de visados de residencia y autorizaciones para inversores extranjeros o trabajadores extranjeros de empresas que realizando actividades en el extranjero tengan fijada su base de operaciones en España.

REQUISITOS GENERALES:

- No encontrarse irregularmente en suelo español.
- Ser mayor de 18 años.
- Carecer de antecedentes penales en España y en los países donde haya residido en los últimos 5 años, por delitos previstos en el ordenamiento jurídico español.
- No figurar como rechazable en el espacio territorial de países con los que España tenga firmado un convenio en tal sentido.
- Contar con un seguro público o un seguro privado de enfermedad concertado con una Entidad aseguradora autorizada para operar en España.
- Contar con recursos económicos suficientes para sí y para los miembros de su familia durante su período de residencia en España (2.130€ mensuales para el interesado y 532€ por cada familiar que esté a su cargo).
- Abonar la tasa por la tramitación del visado.
- Resulta importante señalar que la posibilidad de tramitar el visado de residencia se extiende al cónyuge y a los hijos menores de 18 años, o mayores de edad que no sean capaces de proveer sus

propias necesidades debido a su estado de salud, cuando se reúnan o acompañen a los solicitantes. En consecuencia, los mismos podrán solicitar, conjunta y simultánea o sucesivamente un visado de residencia familiar, previa acreditación del cumplimiento de los requisitos señalados anteriormente.

- No se requiere la presencia del solicitante del visado, podrán solicitar y recoger el visado de residencia a través de representante debidamente acreditado. No se requiere la toma de datos biométricos.
- Para mayor información o detalle al respecto, podrá consultar los siguientes documentos sobre visados y autorizaciones de residencia para inversores: [documento 1](#), [documento 2](#).

8.- INCENTIVOS POR INVERSIÓN DE BENEFICIOS: A partir de ahora, los beneficios obtenidos en una actividad empresarial obtendrán una deducción fiscal íntegra del 10% siempre que ese dinero sea reinvertido en la propia empresa.

9.- CONTRATACIÓN DE TALENTO EXTRANJERO: Muchas empresas españolas (sobre todo tecnológicas) se venían quejando de los tediosos trámites a la hora de contratar a un trabajador extranjero. Con la nueva ley se podrá solicitar un permiso especial de residencia para estos empleados siempre que la empresa supere los 50 millones de euros de facturación anual, entre otros requisitos.

10.- EMPRENDIMIENTO EN LA EDUCACIÓN: La nueva ley no crea ninguna asignatura similar, aunque ordena que los centros de educación primaria y secundaria incentiven el espíritu emprendedor. Además, regula las llamadas 'miniempresas' o 'empresas de estudiantes', que podrán durar hasta dos años y se adscribirán a un seguro de responsabilidad civil.

CÓMO CONSTITUIR UNA SOCIEDAD EN ESPAÑA EN 10 PASOS

Los trámites necesarios para la constitución de una sociedad en España se pueden resumir en diez pasos:

1. El fundador/es otorga(n) un poder de representación a quien se vaya a encargar de la constitución.
2. Solicitud del Número de Identificación Fiscal o de Extranjero N.I.F./N.I.E. de los socios y administradores no residentes.
3. Se solicita una Certificación Negativa de Denominación.
4. Se abre una cuenta corriente para la realización de aportaciones dinerarias y obtención de la Certificación Bancaria.
5. Constitución ante notario público español.
6. Se solicita el Número de Identificación Fiscal provisional de la sociedad.
7. Liquidación del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales.
8. Inscripción en el Registro Mercantil.
9. Legalización de los Libros Oficiales de Comercio.
10. Trámites fiscales y laborales.

En el documento, “**Establecimiento de una sociedad en España**”¹⁶, elaborado por el Ministerio de Economía y Competitividad de España, encontrará información detallada sobre cada uno de estos pasos. Además, podrá consultar la información requerida en caso de querer establecer una sucursal o una oficina de representación.

TIPOS DE SOCIEDADES MERCANTILES

Establecer una empresa en España es sencillo. El inversor extranjero dispone de varias alternativas para invertir. Vamos a centrarnos en la constitución de una sociedad española.

Las dos opciones más utilizadas son la Sociedad Anónima (S.A.) y la Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.L.). Ambos tipos de sociedades mercantiles están reguladas por el Real Decreto Legislativo 1/2010 de 2 de julio¹⁷, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital¹⁸

En ambas sociedades la responsabilidad de los accionistas y socios está generalmente limitada a la cifra de capital aportada por cada uno de ellos.

Sin embargo, en circunstancias excepcionales, puede exigirse responsabilidad a los accionistas y a los socios para proteger intereses de terceros. En estos casos excepcionales, el criterio de los tribunales ha sido el del “levantamiento del velo” de la personalidad jurídica de la sociedad. Esta doctrina representa la reacción de los tribunales contra los abusos cometidos por los socios escudándose en la personalidad jurídica de la sociedad. Si dicha personalidad jurídica se utiliza con fines fraudulentos, los tribunales pueden obviarla y no distinguir entre el patrimonio social el de cada uno de los socios en el momento del establecimiento de responsabilidades.

DIFERENCIAS ENTRE S.A. Y S.L.

	SOCIEDAD ANÓNIMA	SOCIEDAD LIMITADA
CAPITAL SOCIAL MÍNIMO	60.000€	3.000€
DESEMBOLSO EN LA CONSTITUCIÓN	Mínimo 25% y la prima de emisión si la hubiera	En su totalidad
APORTACIONES	Se requiere el informe de experto independiente sobre las aportaciones no dinerarias	No se requiere de experto independiente sobre las aportaciones no dinerarias, si bien los fundadores y socios responden solidariamente de la autenticidad de las aportaciones no dinerarias realizadas
ACCIONES/PARTICIPACIONES SOCIALES	Son valores mobiliarios. Se pueden emitir obligaciones y otros valores	No son valores mobiliarios. No se pueden emitir obligaciones y otros valores
ACCIONES/PARTICIPACIONES SOCIALES TRANSMISIÓN DE	Depende de su representación (anotaciones en cuenta, libros talonarios, etc.) y de su naturaleza (nominativas o al portador). En principio, son libremente transmisibles, salvo disposición estatutaria	Debe constar en documento público. Generalmente las participaciones no serán libremente transmisibles (a menos que sean adquiridas por otros socios, ascendientes, descendientes o compañías del mismo grupo). Así, salvo previsión estatutaria en contrario, la Ley prevé un derecho de adquisición preferente a favor de los restantes socios o de la

¹⁶ “Establecimiento de una sociedad en España”, Ministerio de Economía y Competitividad de España
<http://www.investinspain.org/invest/wcm/idc/groups/public/documents/documento/mda0/mjuw/~edisp/4250789.pdf>

¹⁷ Real Decreto Legislativo 1/2010 de 2 de julio
<http://www.mjusticia.gob.es/cs/Satellite/1292347054696?blobheader=..QjCNEAZo3cXVnD3gbbhkfEerft1CnRdW>

¹⁸ Ley de Sociedades de Capital
<http://www.boe.es/buscar/pdf/2010/BOE-A-2010-10544-consolidado.pdf>

		sociedad misma en caso de transmisión de las participaciones sociales a persona distinta de las señaladas
MODIFICACIÓN DE ESTATUTOS	Requiere informe del órgano de administración o de los accionistas que, en su caso, proponen la modificación	No requiere informe
LUGAR DE CELEBRACIÓN DE LA JUNTA GENERAL	Rigen los estatutos sociales (en cualquier caso, siempre que se celebre en España). En su defecto en el término municipal del domicilio social	Rigen los estatutos sociales (en cualquier caso, siempre que se celebre en España). En su defecto en el término municipal del domicilio social
QUORUM DE ASISTENCIA A LA JUNTA GENERAL Y MAYORÍAS	Se establecen diferentes quórum y mayorías en función de que se trate de primera o segunda convocatoria y del contenido de los acuerdos. éstos podrán ser elevados por los estatutos	Se establecen distintas mayorías según el contenido de los acuerdos, que podrán ser elevados por los estatutos
	Se puede exigir un número mínimo de acciones para asistir a la Junta general	No se puede restringir este derecho
NÚMERO DE MIEMBROS DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN	Mínimo 3. No hay límite máximo	Mínimo 3. Un máximo de 12 miembros
DURACIÓN DEL CARGO DE ADMINISTRADOR	Máximo 6 años. Reelegible por períodos de igual duración máxima	Puede ser indefinido
EMISIÓN DE LAS OBLIGACIONES	Las emisiones de obligaciones puedan utilizarse como medio para la recaudación de fondos	Las S.L. no pueden emitir obligaciones

Para la constitución los accionistas y socios (o sus representantes) deben comparecer ante notario con el fin de otorgar la escritura pública de constitución de una S.A. o S.L. Posteriormente, la escritura pública de constitución ha de inscribirse en el Registro Mercantil, tras lo cual la compañía adquiere personalidad jurídica y capacidad legal.

Una S.L. y una S.A. están reguladas por la Ley de Sociedades de Capital y por los estatutos sociales. Por consiguiente, los estatutos deberán elaborarse de conformidad con los requisitos de dicha Ley y que deberán incluir, como mínimo, las siguientes menciones:

DENOMINACIÓN SOCIAL	Debe incluirse la denominación social
OBJETO SOCIAL	Debe expresarse de manera concreta y precisa dado que: Sirve para determinar el marco general de las actividades de la sociedad. El cumplimiento del objeto declarado deriva automáticamente en la disolución de la compañía, a menos que los estatutos prevean una duración indefinida. Si el objeto social se modificara de tal forma que se sustituyese, los accionistas/socios que no hayan votado a favor y los accionistas sin voto, en su caso, podrán separarse de la sociedad, teniendo derecho a que les sea reembolsado el importe de sus acciones/participaciones.
DOMICILIO SOCIAL	Deberá indicar el capital social y las acciones/participaciones sociales en que está dividido. En el supuesto de sociedad limitada de formación sucesiva, los estatutos deberán expresar tal condición.
CAPITAL SOCIAL	Deberá indicar el capital social y las acciones/participaciones sociales en que está dividido.
ORGANO DE ADMINISTRACIÓN	Se podrá confiar a un administrador único, a varios administradores que actúen de forma solidaria o de forma conjunta o a un consejo de administración. Los estatutos sociales podrán establecer distintos modos de organizar la administración atribuyendo a la junta la facultad de optar alternativamente por cualquiera de ellos sin necesidad de modificación estatutaria. En caso de órganos colegiados de administración, deberá especificarse el procedimiento de debate de adopción de acuerdos y el sistema de retribución de los administradores, si la tuvieren.

ECOSISTEMA INVERSOR EN ESPAÑA

CAPITAL RIESGO: COMPARATIVA 2013-2014

Las sociedades de capital riesgo están recogidas dentro de la CNMV¹⁹ que es el organismo que las supervisa.

Merece la pena mencionar a la Asociación Española de Entidades de Capital Riesgo (ASCRI)²⁰ que tiene por objeto la representación, gestión y defensa de los intereses profesionales de sus socios. También estimula la promoción y el impulso de la creación de entidades que tomen participaciones temporales en el capital de empresas no financieras cuyos valores no coticen en el primer mercado de las Bolsas de Valores.



En el 2013, volvió a registrarse el máximo histórico del número de operaciones de *Venture Capital* (VC), incluyéndose tanto las nuevas como las ampliaciones, por un monto superior a los 1.275 millones de euros, lo que supuso un aumento del 9,6% con respecto a las cifras del año anterior. Un 45,8% (584 millones de euros) fueron préstamos públicos concedidos por Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI)²¹, empresa pública dependiente del Ministerio de Industria, Energía y Turismo que financia proyectos de I+D+i; **un 30% (377 millones de euros) operaciones de**

¹⁹ CNMV <https://www.cnmv.es/portal/consultas/MostrarListados.aspx?id=0>

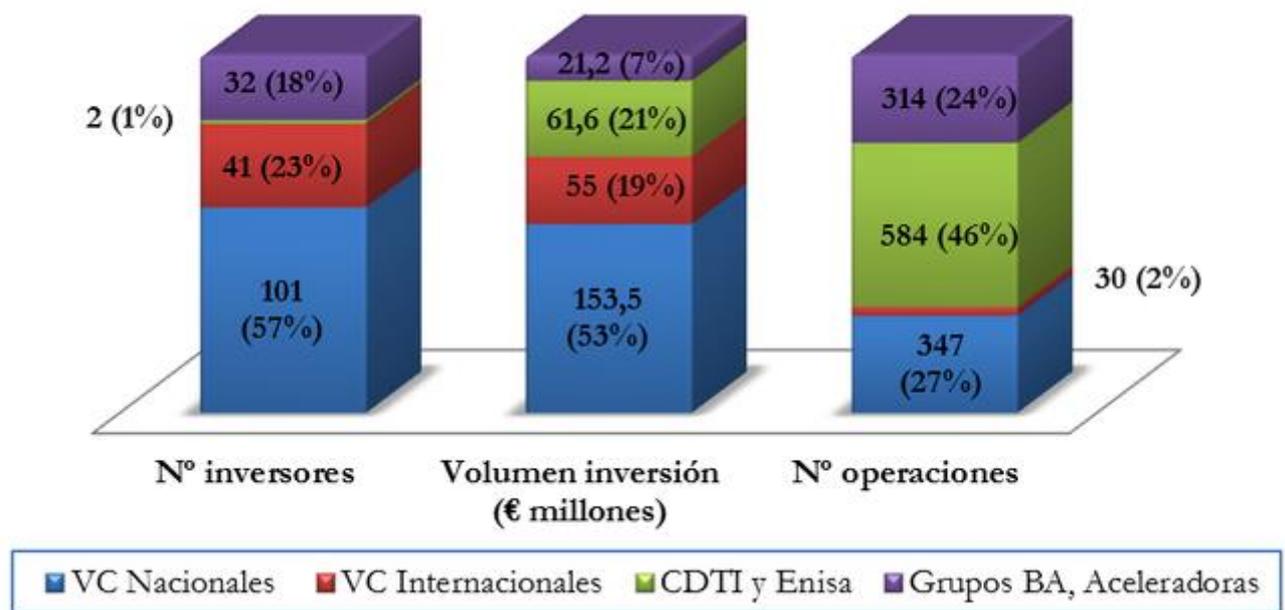
²⁰ Asociación Española de Entidades de Capital Riesgo (ASCRI) <http://www.ascrri.org/>

²¹ Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI) <http://www.cdti.es/>

inversores de VC nacionales e internacionales; y el 24,6% restante (314 millones de euros), de grupos de Business Angels (BA) y aceleradoras.

La inversión total de VC ascendió a 291,3 millones de euros en 2013, lo que supuso una ligera caída del 1,6% con respecto al año anterior. De este importe, el 72% provino de inversores de VC nacionales e internacionales, distribuyéndose así: 42 operaciones de VC nacionales, 18 internacionales, 28 grupos de BA y aceleradoras, además de CDTI y Enisa, que realizaron al menos una nueva operación durante el 2013.

La inversión de VC representó el 9% del conjunto de inversión de Capital Riesgo en España y el 69% del número de operaciones en 2013.



Fuente: Web Capital Riesgo

ACTIVIDAD DE FONDOS DE VENTURE CAPITAL NACIONALES E INTERNACIONALES

Los fondos de VC nacionales e internacionales invirtieron 208,5 millones de euros (-5,5%), destacándose el aumento del 8% en los recursos destinados a nuevas inversiones. El número total de nuevas operaciones (209) se mantuvo en línea con las cerradas en 2012. La principal operación del año fue la última ronda llevada a cabo en AlienVault, como ya sucediera en 2012. Otras operaciones destacables fueron Stat Diagnóstica, Volotea, o peerTransfer, entre otras.

Se triplicó el número de fondos internacionales que se involucraron en operaciones, sumando 18.

Los fondos nacionales más activos fueron Caixa Capital Risc, con 42 nuevas operaciones, Sinensis Seed Capital (12) y Cabiedes & Partners (10); mientras que entre los inversores públicos destacaron Extremadura Avante, con trece (13) nuevas operaciones y Xesgalicia, con siete (7).

Las empresas de base tecnológica recibieron el 81,5% del volumen total invertido en 2013 (170 millones de euros) en un total de 323 operaciones (85,7%).

La **captación de nuevos fondos** de VC aumentó un 27,5% hasta 328,5 millones de euros, lo que supone un peso del 14% sobre la cifra global de fondos atraídos por el Capital Riesgo en España en 2013. De este importe, 273,5 millones de euros, o el 83% correspondió a fondos nacionales. Destacaron los primeros cierres de los nuevos fondos levantados por **Adara Venture Partners, Seaya Capital, Axon Amérigo Ventures y Grupo Perseo (Iberdrola)**, que pondrán en circulación cerca de 200 millones de euros. Las aportaciones de FOND-ICO Global a fondos de VC se materializarán en 2014.

El volumen a precio de coste de las **desinversiones** se redujo un 12% hasta 138 millones de euros, mientras que atendiendo al número de desinversiones la caída fue del 16%, hasta 206. De ellas, 159 supusieron la salida definitiva del inversor y 47 fueron desinversiones parciales.

Según el mecanismo utilizado en las desinversiones definitivas, el elevado riesgo asumido en estas operaciones se pone de manifiesto con el 54,1% de las desinversiones que concluyeron con la pérdida de la inversión realizada. Sin embargo, debe destacarse que se alcanzó el máximo histórico de ventas a terceros, con treinta (30) que representan un 18,9% del total. Aquí se destacan las ventas de Indisys, Endosense, Telemedicine Clinic o la venta parcial de Carbures en el Mercado Alternativo Bursátil (MAB).

La **cartera acumulada** de fondos de VC nacionales e internacionales ascendió a 1.598,8 millones de euros, repartidos en 1.325 empresas, lo que supone una inversión media de 1,2 millones de euros por empresa. En el caso de grupos *Business Angels*, aceleradoras-incubadoras y otros ascendió a 48,7 millones de euros (584 empresas); mientras que el total de préstamos vivos otorgados por CDTI y Enisa acumuló 329,7 millones de euros en 2.211 compañías²².

En el 2014, de acuerdo al informe publicado por la firma [Venture Watch](#)²³, se produjeron las siguientes cifras en el ecosistema emprendedor español.

De acuerdo a sus consideraciones generales, se observa la existencia de un ecosistema de VC's que está creciendo rápidamente y eso ha hecho que muchos inversores europeos comiencen a posar sus "ojos" en los países del sur de Europa para entender como la evolución del mercado de cara a futuras inversiones.

	Jan 2014 - Dec 2014	Jan 2013 - Dec 2013	Difference (%)
Deals	158	138	14.49 %
Invested	320.1	247.35	29.41 %
Average round size	26.68	20.61	29.45 %
Median round size	20.54	13.01	57.88%
Standard deviation	20.62	24.24	-14.93 %

Fuente: Venture Watch Research

En el 2014, se produjeron 158 operaciones por un monto de 320 millones de euros, lo que represento un aumento próximo al 30% en relación a las inversiones del 2013 y un 14% en cuanto al número de

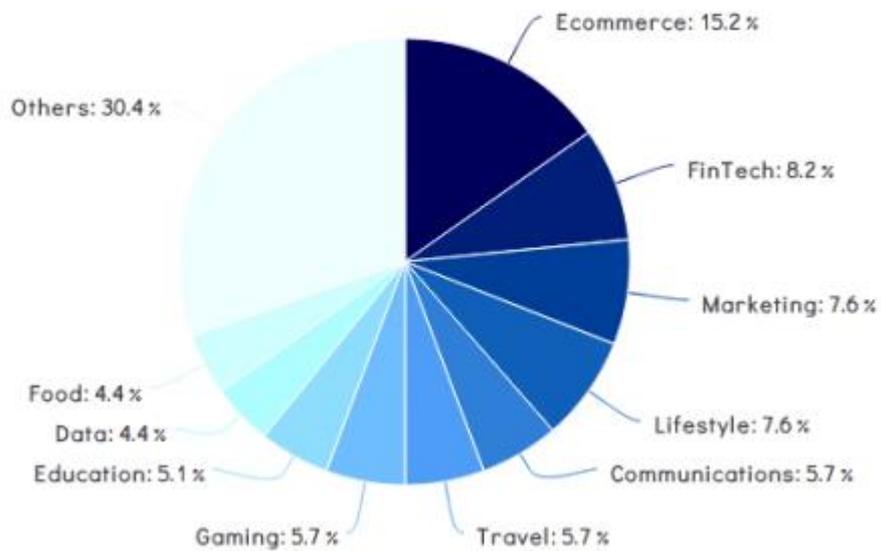
²² Fuente: Informe "El Venture Capital en España en 2013". Informe elaborado por Capital Riesgo https://www.webcapitalriesgo.com/venture_capital_2013_es.php

²³ Si es de su interés puede consultar el informe aquí: <http://tech.eu/features/3584/spanish-vc-investments-data-analysis-2014/>

operaciones. Tanto promedio de las rondas como el monto medio también aumentaron considerablemente durante el año pasado.

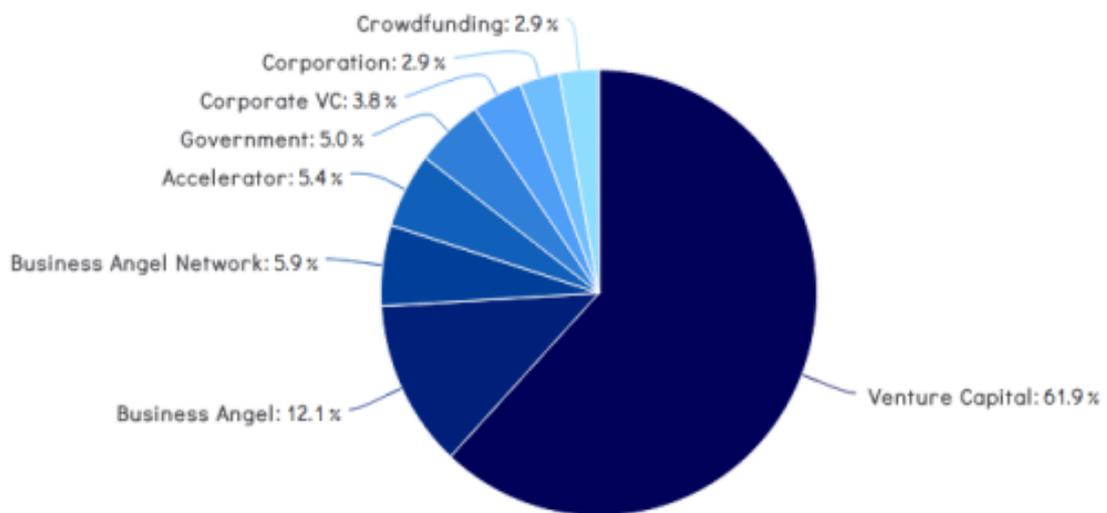
Top 10 industry sectors by frequency (Jan 2014 - Dec 2014)

Source: Venture Watch Research



Fuente: Venture Watch Research

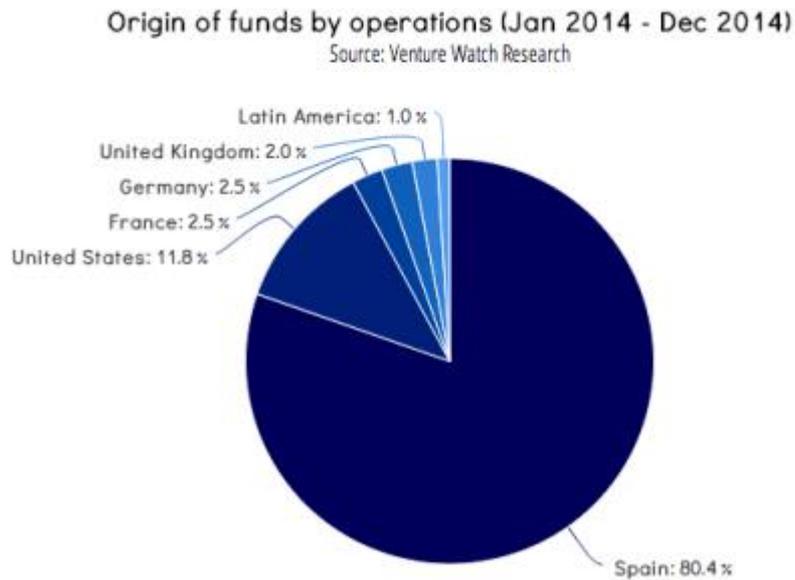
Se produjeron menos operaciones en ecommerce y más en finetech. Los años anteriores las firmas de ecommerce eran las que captaban mayores fondos, sin embargo este año las dedicadas a finetech, comunicaciones, B2B, hardware mostraron un desempeño muy activo, hecho que podría significar que el panorama en España podría estar comenzando a cambiar.



Fuente: Venture Watch Research

De acuerdo al informe, **la nueva ley de Crowdfunding ha colaborado activamente a canalizar capitales de VC, BA y aceleradoras que se han incorporado al ecosistema inversor local.** Además el capital

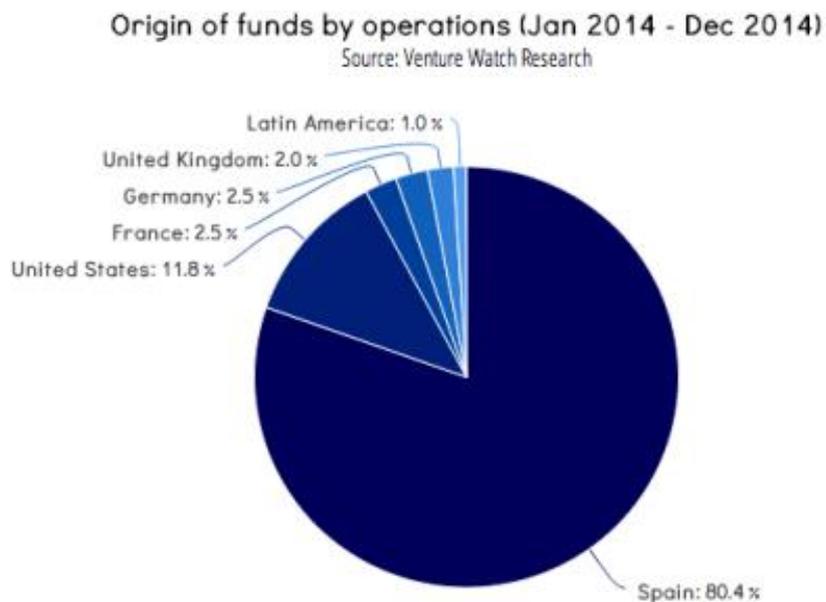
público, a partir de la creación de un fondo de fondos (**FOND-ICO GLOBAL**) ha inyectado una buena cantidad dinero en el circuito.



Fuente: Venture Watch Research

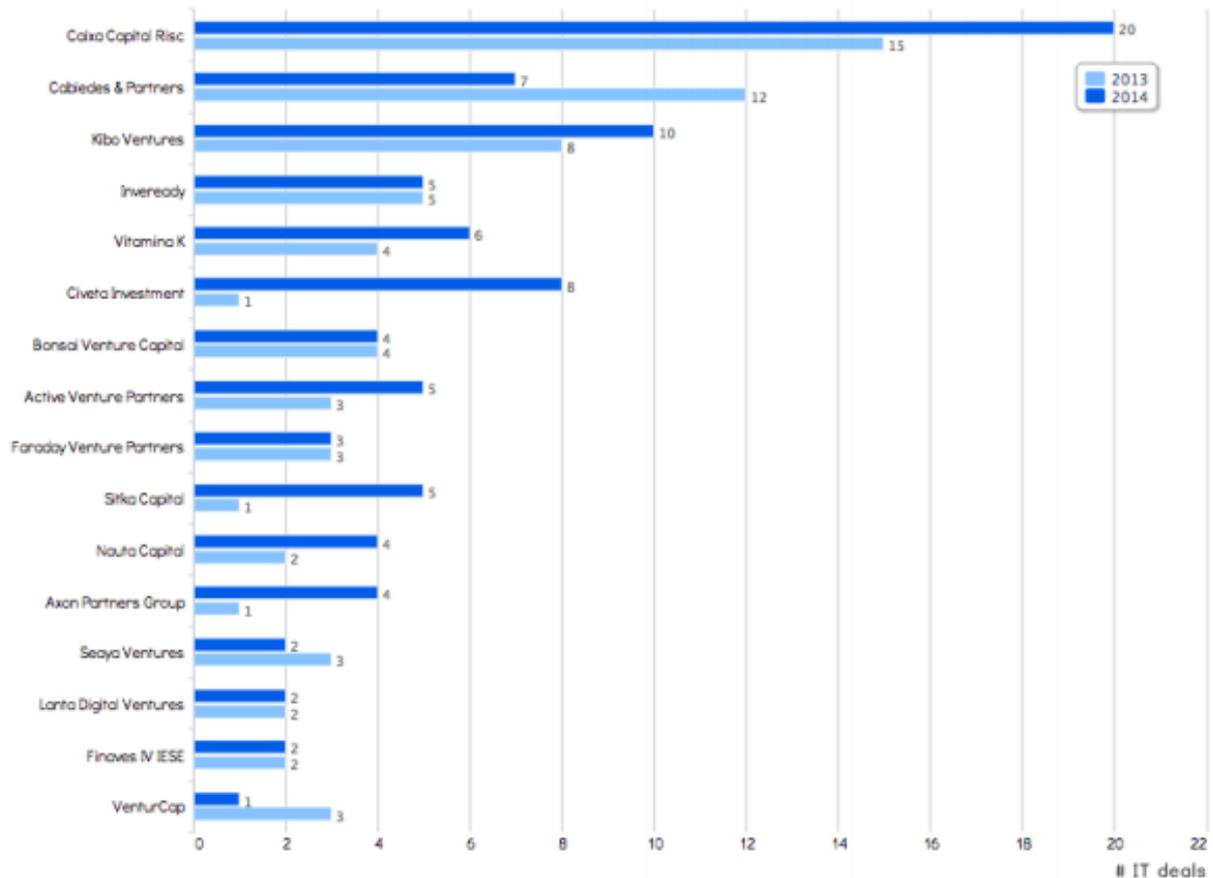
En números de operaciones, 8 de cada 10 inversiones correspondieron a VCs, BA o aceleradoras españolas. Solo el 20% de las operaciones provino del extranjero.

Sin embargo, si nos concentramos en los montos de dichas operaciones las cifras tienden a modificarse sustancialmente, porque cuando las rondas de financiamiento requieren mayor volumen los VC's norteamericanos fueron los que se destacaron en las operaciones de las firmas ScytI, Socialpoint, FON o Redbooth.



Fuente: Venture Watch Research

Top VCs by number of IT operations (Dec 2014 - Dec 2013)
Source: Venture Watch Research



Fuente: Venture Watch Research

Caixa Capital Risk y Kibo Ventures, fueron los VC's más activos durante todo el año, aunque existe cierta expectativa respecto a lo que harán Vitamina K, Active Venture Partners o Axon Partners durante el 2015.

Como nota hay que mencionar que muchos VCs piensan que las valuaciones de las STARTUPS españolas son demasiado alto en las primeras etapas, por lo que están considerando salir fuera del mercado español en búsqueda de oportunidades.

Según la ASCRI el 2014 marcó un punto de inflexión en el ámbito del capital riesgo en España, superando los 3.000 millones de euros. En materia de Venture Capital, los registros la ubican por encima de los 300 millones de euros para el 2014.

A su vez, este año se caracterizó por fuertes inyecciones en el sector tecnológico de Start-Ups españolas por lo que se estima que el ecosistema emprendedor español continuará creciendo y consolidándose en los próximos años.

Los proyectos deberán ser atractivos y liderados por equipos cualificados. Desde la perspectiva inversora el acceso a las mejores oportunidades dependerá cada vez más de la capacidad para agregar valor más allá del capital. A su vez, todos coinciden en observar una cierta tendencia alcista que se está produciendo en las valoraciones de las compañías que se encuentran en sus fases tempranas de desarrollo. Según ellos, el mercado español tiende a aproximar el valor de las compañías al de otros mercados más maduros, grandes y activos, generando una “inflación en las expectativas de valoración” que tienen los emprendedores.

Existe un círculo virtuoso en el ecosistema, tanto a nivel mundial como en España, que está madurando a pasos acelerados su ecosistema, donde cada vez está más claro cuál es el modelo de negocio que prosperará y existen más inversores dispuestos a compartir el riesgo.

Otro elemento que se destaca es el interés de los fondos extranjeros en operaciones en España, la mayoría coincide en señalar que aumentarán su presencia durante el 2015. Los segmentos que a priori podrían atraer más inversión son: la publicidad en el entorno on-line, los Fin-Tech, e-Health, Social Analytics, Wellnes, SaaS, Marketplace, hardware, Big Data y la internet de las cosas (IoT).

Sin embargo, algunos especialistas van más allá y solicitan atraer talento a través de las **Stock Options** y bajar los impuestos a los autónomos que emprenden. También señalan la falta de “exits” como otro desafío a futuro y la incorporación de soluciones tecnológicas por parte de las compañías españolas, lo que impulsaría fuertemente los proyectos B2B. **Un ejemplo positivo es el de Telefónica que ha creado procesos “fast track” para empresas innovadoras.**

A los desafíos planteados habría que añadirle que el Ministerio de Hacienda acaba de presentar el nuevo proyecto de reforma del Impuesto sobre las Rentas de las Personas Físicas (IRPF) que introduce el concepto de “*Tax Exit*” o impuesto de salida que podría penalizar gravemente el ecosistema emprendedor español.

De acuerdo a este proyecto, si tienes un 25% de participación en una Start-Up y levantas una ronda de capital en la que captas 1 millón de euros y tu empresa sea valuada en 4 millones o más, si estás pensando en mudarte a otro mercado para ampliar las posibilidades de tu negocios, deberás previamente pagar por una plusvalía latente como si hubieras vendido tu compañía. Este concepto que busca a los que evaden impuestos a través del cambio de domicilio fiscal, no tuvo en cuenta este impacto negativo.

Los principales referentes del ecosistema inversor español coinciden en señalar que la mencionada puede tener un efecto perverso en el crecimiento y la internacionalización de proyectos. A su vez, puede ahuyentar el talento en vez de atraerlo. Recordemos que países que lastran con impuestos a los emprendedores por norma general no tienen un desempeño destacado, señalan los especialistas.

Por eso, otro punto en la agenda del 2015 es lograr menos trabas y más incentivos fiscales para inversiones que generen un marco legal y fiscal lo suficientemente atractivo como para que la inversión y los emprendedores generen proyectos de base tecnológica en España. La inversión de capital inicial es una inversión de riesgo, pero que si prospera genera valor económico y social donde se implante. Por eso, el que arriesga debe tener un tratamiento fiscal beneficioso.

Para la Asociación Española de Capital Riesgo (ASCRI) la regulación de los incentivos debe ser eficiente sin ser demasiado compleja. En ese punto centra sus críticas sobre la reciente Ley de Entidades de Capital Riesgo que introduce requisitos y obligaciones que desincentivan la generación de este tipo de vehículos para atraer capital para inversión en Start-Up.

FINANCIAMIENTO AL EMPRENDEDOR

En el mes de octubre de 2014 se aprobó el [Proyecto de Ley de Fomento de la Financiación Empresarial](#).

*Este Proyecto de Ley influye en los emprendedores por que regula, entre otros temas, **el crowdfunding**. Establece un marco con el objetivo de garantizar, de manera equilibrada, la correcta protección de los inversores y de impulsar, al mismo tiempo, esta nueva herramienta de financiación directa.*

Distingue entre inversores acreditados e inversores no acreditados. Los primeros son los institucionales, las empresas que superen determinados niveles de activos (un millón de euros), cifra de negocio (dos millones) o recursos propios (trescientos mil euros) y todas las personas físicas o jurídicas cuyos niveles de renta superen los cincuenta mil euros al año o tengan un patrimonio superior a cien mil euros y soliciten expresamente este tratamiento.

Los inversores acreditados podrán invertir sin límite mientras que los no acreditados (todos los demás), por su carácter minorista, tendrán límites anuales a la inversión (tres mil euros por proyecto y diez mil euros en el conjunto de plataformas) y deberán requerir la firma manuscrita por la que manifiestan, antes de adquirir ningún compromiso de pago, haber sido advertidos de los riesgos de este tipo de inversiones.

Podemos distinguir los siguientes tipos de financiación para el mercado emprendedor:

BANCARIA: Hoy en día es complicado el acceso a este tipo de financiación. El acceso a crédito a través de entidades bancarias exige gran cantidad de requisitos, entre otros la garantía con bienes. Los principales bancos españoles son:

Ranking	Banco	Activos	Cap. Bursátil*	Beneficio en 2013
1	Banco Santander	1.281.698	73.655	4.370
2	Bbva	633.073	50.540	2.228
3	Caixabank S.A	333.453	22.579	503
4	Bankia Sa	328.277	16.988	509
5	Banco Popular	159.936	10.491	325,3
6	Banco Sabadell	161.430	93.19	247,8
7	Unicaja banco	80.679	No cotiza	72
8	Catalunya banc	80.534	No cotiza	532
9	Banco Mare Nostrum	63.936	No cotiza	23
10	Ibercaja	63.118	No cotiza	-29
11	NovaGalicia Banco	59.889	No cotiza	18
12	Bankinter	57.756	5.094	215,4
13	Kutxabank	54.411	No cotiza	108,3
14	Cajas rurales unidas	42.168	No cotiza	15,35
15	Liberbank	30.412	1.255	48
16	Banca March	13.883	No cotiza	57,8

* Datos del 4 de Marzo de 2014. Todos los datos están en millones de euros

Fuente: Banco de España

FOND-ICO GLOBAL: Es un “Fondo de Fondos” público de capital riesgo creado por el ICO ²⁴ y administrado por Axis, empresa del grupo. Actualmente está dotado con 1.200 millones de euros y su objetivo es promover la creación de fondos de capital riesgo de gestión privada, que realicen inversiones en empresas españolas en todas sus fases de desarrollo.

A su vez, este fondo será el catalizador de más de 40 nuevos fondos privados de Capital Riesgo que totalizaran unos 5.000 millones de euros al cabo de 4 años. Sin duda, la puesta en marcha de este tipo de iniciativa busca dinamizar el sector de “Capital Riesgo” en España, y según las cifras publicadas, parecería que se está llevando a cabo esa meta.

Pero no solo eso, sino que fondos privados de Europa están comenzando a mirar el mercado español con cierto interés. Por lo pronto, según los especialistas locales, las start-ups con buenos proyectos, capacidad para escalar rápidamente a nivel internacional y buenos equipos de trabajo no tendrán mayores inconvenientes en encontrar la financiación deseada.

Categoría Venture Capital:

[Axon Capital e Inversiones](#)

[Caixa Capital Risc](#)

[Forbion III Management](#)

[Seaya Capital Gestión](#)

[Cabiedes & Partners](#)

[Inveready Asset Management](#)

Capital Expansión:

[Espiga Equity Partners](#)

[Oquendo Management](#)

[PAI Partners](#)

[Trilantic Capital](#)

[Bridgepoint Advisers](#)

[MCH Private Equity Investment](#)

[Talde Gestión](#)

Fondos de Incubación:

[Clave Mayor](#)

[Suanfarma Biotech](#)

²⁴ ICO <http://www.ico.es/web/ico/lineas-ico>

ENISA: ENISA es una empresa pública –dependiente del Ministerio de Industria, Energía y Turismo, a través de la Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa– que, desde 1982, participa activamente en la financiación de proyectos empresariales viables e innovadores. Desde su creación, ENISA ha concedido 3.778 préstamos por un importe total de casi 638,8 millones de euros.

En 2014 se aprobaron 588 operaciones por valor de 75 millones de euros. Para el ejercicio 2015 ENISA dispone de 113,3 millones de euros.

Podemos destacar la línea emprendedores ²⁵.

Objetivo

Apoyar financieramente en las primeras fases de vida a las PYMES promovidas por emprendedores, sin límite de edad, para que acometan las inversiones necesarias y lleven a cabo su proyecto.

Beneficiarios

Emprendedores que quieran crear empresas con una ventaja competitiva clara.

ECOSISTEMA EMPRENDEDOR: ACELERADORAS



Fuente: European Accelerator Report de 2014

De acuerdo con el European Accelerator Report de 2014 ²⁶, existen unas 100 aceleradoras en toda Europa. Estas aceleradoras encuentran su origen en el modelo de incubadoras aunque con ciertas particularidades que conviene resaltar:

1. Es un proceso de aplicación abierto, pero muy competitivo.

²⁵ Línea emprendedores <http://www.enisa.es/es/financiacion/info/lineas-enisa/emprendedores>

²⁶ European Accelerator Report de 2014 <http://www.fundacity.com/european-accelerator-report-2014>

2. Aporte de capital semilla (seed capital) a cambio de acciones dentro de las startup (en general entre un 5% y un 10%).
3. Hay un enfoque en los equipos y no en los socios fundadores.
4. Hay un programa de apoyo limitado en el tiempo, que incluyen mentoría intensiva y eventos programados.
5. Hay “clases” de startups en vez de compañías individuales.

Actualmente, existen unas 76 aceleradoras²⁷ que han invertido cerca de 40 millones de euros en 1.588 proyectos de startups. Lidera el ranking por país el Reino Unido con casi 600 emprendimientos invertidos por más de 13 millones euros, España aparece segundo no tanto en cantidad de proyectos invertidos 101, sino en montos, más de 6 millones de euros. Si escogemos la variable de números de proyectos acelerados por país, Francia ocupa el segundo lugar con 212 y Portugal tercero con 123. Luego de ellos figura España con los mencionados 101.

Entre las aceleradoras que más invirtieron en toda Europa aparecen primera y segunda dos españolas. Primero Wayra (Grupo Telefónica) con más de 4.5 millones de euros y segunda Lanzadera (de Juan Roig el dueño de Mercadona) con 4.2 millones de euros.

Si hacemos la división por número de proyectos invertidos por aceleradoras, primero se encuentra Entrepreneurial Spark con más de 380 startups aceleradas y segunda Wayra Europa²⁸ con 89. Los sectores donde se concentran estas inversiones son: Apps, big data, internet de las cosas, servicios en la nube, educación, salud, todas éstas con más del 50% del total, mientras que, por ejemplo, biotecnología o drones y bienes raíces cierran con un 20% de participación promedio.

²⁷ 76 aceleradoras participaron a esta encuesta, de un total de 128 aceleradoras contactadas en toda Europa. 41% de las aceleradoras contactadas decidieron no responder a la encuesta por motivos de privacidad o porque estuvieron inactivas el año pasado. Incluimos aceleradoras corporativas, públicas y aceleradoras verticales al igual que aceleradoras estadounidenses con operaciones en Europa.

²⁸ Wayra Europa <http://wayra.co/>

¿PERO QUÉ SUCEDE EN ESPAÑA?

ACELERADORAS E INCUBADORAS EN ESPAÑA

En euros.

No incluidas aceleradoras de ámbito público, solo privadas.

Compañía	Fases de la 'start up'	Localización	Duración	Espacio de 'coworking'	Presentación de candidaturas	'Equity'	Capital, en euros
LANZADERA	● ●	Valencia	11 meses	✗	● Nov. ● Feb.	✗	Hasta 200.000
PNP SPAIN	●	Valencia	4 meses	✓	Agosto	5-10%	25-50.000
Wayra	●	Madrid	6 meses	✓	Abril	7-10%	50.000
SeedRocket	●	Barcelona y Madrid	3-6 meses	✓	2 veces al año: primavera y otoño	✗	'Investor's day' hasta 200.000
Conector	● ● ●	Valencia	4 meses	✓	De abril a junio	Depende del proyecto	Hasta 50.000
orbit	●	Pamplona	6 meses	✓	Abril	9%	20.000 'cash', 10.000 serv., 80.000 préstamo
Ship2B	● ● ●	Barcelona	3-12 meses	✗	Todo el año	> 20%	Hasta 75.000
BStartup	●	Barcelona	6 meses	✗	2 veces al año: marzo y noviembre	5-15%	70.000 'cash' 30.000 servicios
DEMIUM startups	●	Valencia	4 meses+2 meses	✓	Septiembre	15%	✗
Zarpamos	●	A Coruña	6-7 meses	✓	Septiembre	10%	10-130.000
incubio	●	Barcelona	Hasta 18 meses	✓	Abril	Hasta el 25%	Hasta 38.000
Startup Camp	●	Madrid	5 meses	✓	Septiembre	10-15%	20.000 'cash' 30.000 servicios
Startup Weekcamp	●	Barcelona	6 meses	✓	De julio a octubre	8%	15.000 'cash' 450.000 servicios
BERRUP	●	San Sebastián	4 semanas	✓	2 veces al año: marzo y octubre	10%	50.000
Conector Startup Accelerator	● ●	Madrid y Barcelona	4-6 meses	✓	Agosto	10-25%	✗
Sprita	●	Málaga	6 meses (prorrogables a 12)	✓	En cualquier momento	20-30%	15.000 'cash' 20.000 servicios
exputmix	●	Badajoz	6 meses	✓	De septiembre a diciembre	5-10%	20.000
IMPACT	● ● ●	Madrid y Barcelona	6 meses	✗	Octubre	✗	90.000 'cash' 10.000 servicios
GAME BCN	●	Barcelona	8 meses	✓	Septiembre	10%	100.000
b-ventures	● ● ●	Madrid	9 meses	✓	Todo el año	10%	30.000

● **Presemilla:** concepción de la idea del producto o servicio. No existe un plan de negocio. el equipo de trabajo se pone en marcha y da forma al primer boceto de la 'start up'. ● **Semilla:** el producto o servicio está en el mercado y empieza a haber una masa crítica de clientes que lo están adquiriendo. ● **Crecimiento:** la 'start up' está construida, tiene una posición en el mercado y uno beneficios estables.

Fuente: StartupXplore

Expansión

En España hay identificadas más de 50 aceleradoras o programas de ayuda al arranque de startups. Por orden de importancia, antigüedad y repercusión podemos citar a SeedRocket, Wayra, Plug & Play, Lanzadera o Conector como las principales. Pero recientemente se han sumado otras que tienen buenas repercusiones: Business Booster, Tetuan Valley, Cink Emprende, Bolt o Zarpamos.

Luego podemos citar programas de pre-aceleración o ayuda en las fases iniciales y conceptuales del proyecto como Link to Start (Inlea), Startup Weekend, Yuzz, además de programas formativos que ayudan al arranque de un startup como IMBS (antiguo Internet Startup Camp) o Founder Institute.

Seguidamente les presentamos a las más importantes:

Es el ecosistema de entrepreneurship e inversión el Grupo Telefónica otro de los programas de Telefónica. Incluye iniciativas/fondos/empresa como:

1. Wayra (aceleración);
2. Fondos Amérigo (VC's entre los que se incluyen Kibo, Active, Axon, Inversur, Investech),
3. Telefónica Ventures (fondo corporativo)
4. Crowworkings (espacios de co-working para emprendedores, en España tenemos en Sevilla, Santiago de Compostela, Cáseres, Tarragona)
5. Otros como becas Talentum, Think Big, etc

También dispone de información sobre sus fondos de Capital Riesgo conformados por Telefónica Ventures, Amérigo y Telefónica Open Fund.

En una reciente entrevista en el diario El Mundo, Mariano Amartino, Director Global de Wayra explicaba que no solo “hay un beneficio financiero cuando se invierte en startups, sino también un beneficio de innovación corporativa que les costaría mucho más adquirir (...). El objetivo es apoyar el talento y las ideas innovadoras allá donde se producen”.

Según Amartino, el modelo de aceleradoras es “clave” para España, dado el elevado número de parados de su economía. “Nosotros hemos logrado crear 7000 empleos directos a través de nuestras startups, sin una aceleradora detrás esto hubiera sido mucho más difícil”.

Es una aceleradora creada por Juan Roig, el fundador de Mercadona. Sus programas tienen una duración de un año.

Roig, es uno de los empresarios más respetado y admirado de España. “Él no solo respalda las iniciativas con su capital privado, sino que muchas veces se implica personalmente asesorando a los participantes del programa. En Lanzadera ofrecemos un modelo de gestión, además de un sitio en el que trabajar: nuestras instalaciones en Valencia. También reciben asesoramiento y financiación por un monto máximo de 200.000 euros, y la posibilidad de recibir mayores recursos una vez finalizado el programa, que dura 11 meses”, afirma su director general, Javier Jimenez.

“Se han presentado 27 startups y actualmente cuentan con otras 32 participando del programa. Solo dos de las 27 han tenido que cerrar, el resto sigue funcionando y la gran mayoría ha recibido financiación para seguir creciendo. Buscamos líderes capaces de llevar adelante las ideas que son planteadas” concluye Jimenez.

BStartup

Es un Proyecto del BANCO SABADELL que recientemente llegó a un acuerdo con la aceleradora Conector para financiar proyectos de emprendedores locales y formarlos en áreas específicas de finanzas.

BBVA OPEN TALENT

BBVA tiene su centro de innovación del cual depende su programa de apoyo a emprendedores "Open Talent", además de colaborar con Spain Start Up en la selección de los proyectos ganadores.

Es dirigida por un argentino, Gustavo Vinacua, muy reconocido en el ámbito emprendedor e inversor local. Cuenta con uno de los espacios más codiciados por los emprendedores en el centro de Madrid. Colabora activamente con los emprendedores argentinos y de otras nacionalidades, y mantiene una estrecha vinculación con Latinoamérica.

Se sugiere visitar regularmente su web para conocer actividades y calendario de presentación a los concursos por países.

GRUPO INTERCOM

Se trata de la incubadora más importante en España. De ella han salido proyectos como Infojobs, Softonic o Niumba.

MOLA

Es una incubadora que tiene también determinadas iniciativas de inversión sobre algunos de los proyectos que incuba. Su promotor es Enrique Dubois. Según su web afirma haber invertido 4 millones de euros en 70 proyectos de Start-Ups en los últimos 4 años. Se define como aceleradora e incubadora, aunque aclara no está buscando nuevos proyectos y redirige a los emprendedores a las webs de Wayra, SeedRocket, Lanzadera, Conector y Plug & Play.

SEEDROCKET

Es incubadora y aceleradora. Tiene programas especiales de formación y de mentoring con emprendedores de largo recorrido y acceso a una comunidad de inversores en proyectos tecnológicos. Se especializa en el sector TIC y sobre todo en proyectos que estén en su fase inicial. Afirman haber invertido más de 20 millones de euros en no menos de 120 proyectos de alto impacto. Cuentan con dos Campus de Emprendedores anuales en las ciudades de Barcelona y Madrid.

KIBO VENTURES

Aceleradora de empresas, invierten desde 500.000 hasta 1 millón de euros, pudiendo llegar a 5 millones de forma escalonada, pero nunca superando el 20% del total. Proyectos en fases iniciales pero no son capital semilla o F&F.

YUZZ

Se trata de la iniciativa de la Fundación Banesto para la aceleración de proyectos de base tecnológica desarrollados por jóvenes emprendedores. 43 centros en España, 500 empresas creadas, 200 expertos trabajando en el mentoring y capacitación, 900 plazas anuales. Los premios incluyen 45 viajes a Silicon Valley.

TETUAN VALLEY

Es uno de los programas de aceleración más veteranos y con una comunidad de emprendedores nutrida y amplia. Cuenta con un curso de emprendedores que dura 6 semanas dictado en inglés únicamente. Se sugiere ver su web.

CHAMBERY VALLEY

Es una aceleradora al estilo de la anterior concentrada en el barrio de Chamberi de Madrid, uno de los más tradicionales y con mayor energía de la ciudad.

BBOOSTER

Se definen a sí mismos como una Startup Factory. En su programa también se incluye el acceso a la inversión después de un proceso de aceleración. Otorgan hasta 50.000 euros al final del programa como seed capital. Restan 37 días para cerrar la inscripción al mismo.

CINK EMPRENDE

Promovida por Raúl del Pozo, cuenta con tres programas distintos de aceleración, y ofrece al mismo tiempo un espacio de coworking. Los proyectos deben estar en la fase inicial y poseer un componente innovador. Ver el método de trabajo que proponen.

SONARVENTURES

Fundada por Álvaro Cuesta, tiene una motivación muy comprometida con la aceleración de startups. Se han propuesto el reto de acelerar 100 startups en cinco años.

DAD

Incubadora liderada por Rodolfo Carpintier que aportan una inversión inicial de capital, además de orientar a los emprendedores en materia de gestión, de las sucesivas etapas de financiación, y de captación de primeros clientes. Afirma tener presencia en China, Latinoamérica, USA y Europa.

GRUPO ITNET

Es una incubadora de proyectos digitales especializada en ocio digital que también invierte en startups del sector Internet. Cuentan con más de 10 compañías incubadas y más de 32 compañías invertidas.

CONECTOR

Es una aceleradora de startups impulsada por algunos de los emprendedores más destacados del ámbito tecnológico en Barcelona, como Carlos Blanco (Akamon Entertainment y Grupo ITNet), Xavier Verdaguer (Innovalloy, Imagine), Marc Vidal (Idodi), Gerard Olivé (BeRepublic), Miguel Vicente (fundador de Letsbonus), Marc Ros, y Risto Mejide (Aftershare.TV y 60 dB). Buscan proyectos dentro de los ámbitos de Internet, móvil y nuevas tecnologías, todas con una clara vocación internacional, a los que ayudan durante los 6 meses que dura el programa de aceleración.

PLUGANDPLAY SPAIN

Ubicada en el corazón de Silicon Valley, Plug and Play es una comunidad de más de 350 startups tecnológicas. Desde su nacimiento en enero de 2006, el centro ha ayudado al crecimiento de cientos de startups con inversiones de más de 1.200 millones de dólares.

Centrada en los emprendedores, con fuertes relaciones con algunas de las firmas de capital de riesgo más influyentes de Silicon Valley y con las mejores universidades de Estados Unidos, PlugandPlay-

Techcenter.com se ha convertido en el lugar perfecto para lanzar y desarrollar nuevas y prometedoras tecnologías.

Durante casi tres décadas, la gestión de Plug and Play ha tenido un papel directo y decisivo en la creación de empresas de éxito en Silicon Valley y en todo el mundo.

EUREKA



<https://youtu.be/yELgJZT54Tk>

BUSINESS ANGELS

La manera más eficaz de ponerse en contacto con el ecosistema de BA de España es a través de la Asociación Española de Business Angels, AEBAN ²⁹.

AEBAN es la Asociación de redes de Business Angels de España. Constituida en noviembre del año 2008 al amparo de la Ley 1/2002, AEBAN tiene como misión principal promocionar la actividad de los Business Angels y de redes de Business Angels en el territorio español.

En la actualidad AEBAN asocia un total de 34 redes de Business Angels con sede principal en 11 Comunidades Autónomas. Estas redes a su vez asocian cerca de 2.000 inversores que en último año movilizaron recursos por valor de 40 millones de €.

Los objetivos de AEBAN son los siguientes:

- Aglutinar redes de Business Angels de España.
- Servir de foro de intercambio de información, experiencias y proyectos entre representantes de redes de Business Angels, Administraciones Públicas, instituciones de enseñanza y cualesquiera otras entidades o instituciones interesadas en los fines de la Asociación.
- Colaborar en la promoción e intercambio de proyectos de inversión.
- Ejercicio de un papel de interlocutor de las redes de Business Angels con instituciones públicas o privadas, así como Administraciones Públicas en relación a la promoción de la actividad de los Business Angels.
- Relacionarse con otras asociaciones y redes en ámbitos internacionales y, en especial, con EBAN.
- Identificar, promover y compartir las “mejores prácticas” en el desarrollo de las actividades de redes de Business Angels y en los procesos de inversión.
- Fomentar el aprendizaje y la actualización constante de conocimientos entre los socios de la Asociación.
- Promover la reflexión sobre cuestiones específicas que afectan a los Business Angels.
- Difundir información sobre los Business Angels y las redes de Business Angels.
- Promover la realización de estudios periódicos sobre el mercado de la inversión privada.

²⁹ Asociación Española de Business Angels, AEBAN <http://www.aeban.es/>

AYUDAS POR PARTE DE LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS

Las Comunidades Autónomas están haciendo un esfuerzo muy importante por fomentar el espíritu emprendedor dentro de las diferentes regiones. El objetivo es crear una nueva cultura empresarial que permita crear nuevos modelos de crecimiento.

Las ayudas son de todo tipo, desde aceleradoras, pago de menores impuestos, soft landing,... A continuación aparece un listado donde encontrar los diferentes programas de ayuda de las diferentes comunidades:

<u>COMUNIDAD DE MADRID</u>	<u>CATALUÑA</u>	<u>CASTILLA Y LEON</u>	<u>CASTILLA LA MANCHA</u>
<u>EXTREMADURA</u>	<u>ANDALUCIA</u>	<u>GALICIA</u>	<u>ASTURIAS</u>
<u>CANTABRIA</u>	<u>PAIS VASCO</u>	<u>ARAGÓN</u>	<u>LA RIOJA</u>
<u>COMUNIDAD VALENCIANA</u>	<u>MURCIA</u>	<u>CANARIAS</u>	<u>BALEARES</u>

AYUDAS POR PARTE DE LAS AYUNTAMIENTOS DE LAS CINCO CIUDADES MÁS GRANDES DE ESPAÑA

Los Ayuntamientos están muy orientados también al fomento de los emprendedores en sus ciudades. A continuación aparecen los programas orientados a los emprendedores por parte de los 5 ayuntamientos más grandes de España:

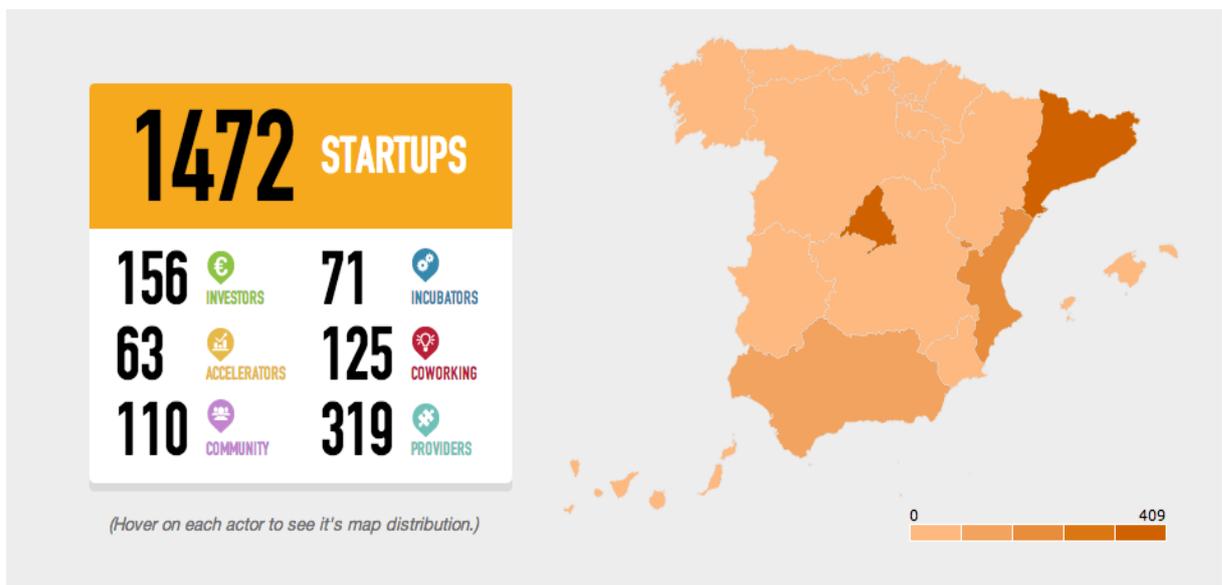
<u>MADRID</u>	<u>BARCELONA</u>
<u>ZARAGOZA</u>	<u>VALENCIA</u>
<u>SEVILLA</u>	

A modo de conclusión de este capítulo podríamos afirmar, de acuerdo a lo señalado por el Director de Wayra España, Andrés Saborido, la siguiente observación:

“Si bien el ecosistema europeo y español tienen mucho camino por recorrer, si lo comparamos con Latinoamérica observaremos que disponen de mayor cantidad de fondos y, so-

bre todo, están siendo mucho más activos en el mercado. Además, existe una gran cantidad de aceleradoras, fondos privados y públicos que hacen que el porcentaje de startups que consiguen inversión y el monto que éstas obtienen sea muy superior en España frente a Latinoamérica”.

CONCLUSIONES PARA LAS STARTUPS ARGENTINAS: CÓMO APROVECHAR EL ECOSISTEMA EMPRENDEDOR E INVERSOR ESPAÑOL PARA CRECER



Como afirma el especialista español en economía digital, Javier Santiso en su libro *“España 3.0”*³⁰, los países europeos han dejado de alinear a las grandes empresas disruptivas de internet y de las industrias creativas digitales. A raíz de esta situación, muchos jóvenes europeos y españoles altamente capacitados habían tomado la decisión de emigrar hacia países que ofrecían entornos más competitivos e inspiradores para llevar adelante sus emprendimientos laborales³¹.

En este contexto, España, que ostenta una de las tasas más elevadas de desempleo (en torno al 23.5% de su PEA, pero con registros alcanzan el 50% en el caso del paro juvenil)³² ha dado señales positivas en la dirección de generar un marco atractivo para la actividad emprendedora.

En primer lugar, a través de la sanción de la llamada Ley de Emprendedores³³ se pretende encuadrar y facilitar el proceso de creación de empresas de base tecnológica a través de una ventanilla única por donde se canalicen estas demandas.

³⁰ SANTISO, Javier. “España 3.0: Una propuesta de Futuro para España acentuada en 4 puntales: Educación, Innovación, Digitalización e Internacionalización”. Grupo Planeta, 2015.

³¹ Los especialistas coinciden en afirmar que encuentran frente a la generación de jóvenes españoles más educados de toda su historia que sin embargo, no logran empleos acordes con su formación. El emprendimiento puede llegar a constituirse en un vehículo adecuado donde canalizar tanto talento y conocimiento.

³² Ministerio de Empleo y Seguridad Social <http://www.empleo.gob.es/index.htm>

³³ Ley 14/2013. <http://www.ipyme.org/NormativaPYME/LeyEmprendedores.pdf>

En segundo lugar, se aprobó el Proyecto de Ley de Fomento de la Financiación Empresarial³⁴. Este Proyecto de Ley influye en los emprendedores por que regula, entre otros temas, **el crowdfunding**. Establece un marco con el objetivo de garantizar, de manera equilibrada, la correcta protección de los inversores y de impulsar, al mismo tiempo, esta nueva herramienta de financiación directa.

Si bien esta situación precede a todos los países de la UE, en España se verifica con mayor intensidad. Hasta hace unos años la cultura emprendedora no tenía lugar en la agenda de los principales partidos políticos. Sin embargo, eso parece haber cambiado en los últimos tiempos.

Una prueba de lo anterior, es el reciente anuncio de la apertura del Campus Madrid de Google, y es uno de los seis campus mundiales que tiene Google. Ya cuenta con dos en marcha, Londres y Tel Aviv y el año que viene se sumarán San Pablo, Varsovia y Seúl. Se trata de un espacio abierto de coworking con el objetivo de impulsar la innovación y el emprendimiento, a su vez, el Campus ayudará a la internacionalización de proyectos desde España y formará parte de los 24 hubs tecnológicos que dirigen los socios de Google.

En este contexto, la Embajada Argentina en España ha observado que existen una serie de oportunidades para el emprendedor argentino, que reúna ciertas características, y tenga por objetivo implantar su emprendimiento en Madrid y/o Barcelona.

Las condiciones mínimas que debería cumplir el proyecto son:

- Que el proyecto emprendedor sea escalable internacionalmente.
- Que el proyecto tenga como objetivo el mercado global, pero que a su vez, esté muy enfocado hacia los clientes de la UE
- Que el proyecto aporte una innovación de alto impacto que lo haga atractivo frente a los círculos de inversores locales.
- Que el proyecto sea algo “novedoso”, un enfoque nuevo pero que, a la vez, ya tenga éxito en el mercado en Argentina y/o la región
- Es conveniente que venga avalado por una aceleradora o entidad reconocida localmente o regionalmente y, principalmente, que tenga presencia en España.
- Que genere un vínculo de negocios con Argentina, y desde nuestro país hacia América Latina.

En contrapartida, según se desprenden de nuestros análisis, España puede ofrecer los siguientes atractivos al emprendedor argentino:

1. Un marco legal que promueve la creación de emprendimientos con ciertas facilidades de orden fiscal.
2. Una ventanilla única para la creación de una Start-Ups en España.
3. Un ambiente de los negocios “amigable” con el emprendedor.
4. Un consenso político de la importancia de promover la creación de nuevas empresas.

³⁴ Proyecto de Ley de Fomento de la Financiación Empresarial
http://www.mineco.gob.es/stfls/mineco/prensa/noticias/2014/proyecto_de_ley_de_fomento_de_la_financiacion_empresarial.pdf

5. Un creciente interés por parte de Business Angels, Ventures Capitals y Aceleradores Privados en las oportunidades del mercado.
6. Existencia de programas, tanto públicos como privados, a nivel nacional para fomentar la creación de Start-Ups en todas sus etapas.
7. Existencia de oficinas nacionales o regionales que proveen de servicios de soft landing a aquellos emprendedores que decidan radicarse en este mercado, como ser: Provisión de oficinas a costo cero por un período de tiempo (en general 6 meses), contactos con aceleradoras, incubadoras, centros de I+D y Business Angels locales.
8. En los círculos de emprendedores y de inversores locales existe un gran reconocimiento al emprendedor argentino atento se conocen casos de éxitos muy potentes y que han tenido repercusión en el ámbito local.
9. Con respecto a los inversores, se reconoce al inversor argentino por estar muy vinculado con los principales círculos inversores de los Estados Unidos, gran ventaja frente a España.
10. Que el emprendedor colabore para que otros proyectos puedan desembarcar de forma exitosa formándose una especie de “red de emprendedores argentinos en España”.

Para concluir, es nuestra intención dejar claro el siguiente mensaje:

- **LA IDEA DE REALIZAR ESTE TRABAJO DEBE TOMARSE COMO UN APORTE DE LA EMBAJADA ARGENTINA HACIA AQUELLOS EMPRENDIMIENTOS QUE ESTAN EN LA BUSQUEDA DE UN LUGAR DESDE DONDE ESCALAR SU NEGOCIO INTERNACIONAL.**
- **SI SU MERCADO OBJETIVO ES LA UE, DESDE LA EMBAJADA ENTENDEMOS QUE ESPAÑA PRESENTA UNA SERIE DE VENTAJAS PARA QUE DESDE AQUÍ SE GENERE EL ABORDAJE AL MERCADO EUROPEO.**
- **DESDE NUESTRA OPTICA, EL PROYECTO DEBE EXISTIR EN ARGENTINA Y SER EXITOSO. AQUÍ SE PLANTEA LA POSIBILIDAD DE CONTINUAR SU CRECIMIENTO INTERNACIONAL DESDE ESPAÑA SIN DEJAR DE CREAR VALOR EN NUESTRO PAIS.**
- **DESDE ESPAÑA SE CONTINUARA APUNTALANDO EL CRECIMIENTO DE UNA IDEA QUE NACIO EN NUESTRO PAIS, SE CONSOLIDO EN LA REGION Y AHORA REQUIERE SER GLOBAL PARA CONTINUAR SU EXPANSION INTERNACIONAL.**

CASO DE UN EMPRENDEDOR ARGENTINO

GEARTRANSLATIONS.COM

Hemos escogido el caso de esta empresa por varias razones que a continuación resumiremos:

1. Fue la única startup argentina seleccionada dentro de las 100 finalistas de la edición anterior de [The South Summit](#). Lourdes Rivas, CEO de la firma, tomo contacto con esta Embajada para solicitar nuestra colaboración en su proceso de desembarco en el mercado.
2. Paralelamente, [Geartranslations.com](#) se apoyó en la estructura Wayra España, para completar su Soft landing a Madrid.

RECOMENDACIÓN DE LA EMPRENDEDORA: EN LA MEDIDA DE LO POSIBLE, CONTAR CON LA AYUDA DE ALGUNA ACELERADORA QUE DISPONGA DE UN PROGRAMA SIMILAR TANTO EN ARGENTINA COMO EN ESPAÑA. DE ESTA MANERA EL EMPRENDEDOR PODRÁ APALANCARSE LOS PRIMEROS MESES EN ESTA ACELERADORA HASTA COMPROBAR SI SU PLAN DE NEGOCIOS ES EL ADECUADO PARA ESTE MERCADO.

3. A través del networking de Wayra España, participó de una competición donde obtuvo el primer premio, que consistía en un aporte de dinero por parte de la aceleradora local [Bbooster](#). Como la competición de la aceleradora **BBooster** es itinerante, y esa edición tuvo lugar en Canarias, geartranslations.com debió radicarse allí. A su vez, estuvo apalancada en los inversores locales que se sumaron al proyecto y los beneficios fiscales que tuvo por estar localizada en Canarias.
4. Luego de una ronda de capital semilla con inversores locales, actualmente se encuentra fuertemente concentrada en apuntalar su negocio, esto es, potenciar las ventas a través de la captación de clientes locales.

RECOMENDACIÓN DE LA EMPRENDEDORA: HAZ UNA BUENA SELECCIÓN PREVIA DE CUÁLES SERÁN LOS EVENTOS DONDE TE CONVIENE PRESENTARTE PARA MOSTRAR LAS CUALIDADES DE TU PROYECTO, ESTO TE POSIBILITARA INSERTARTE RÁPIDAMENTE EN EL ÁMBITO EMPRENDEDOR E INVERSOR LOCAL.

Algunos puntos prácticos que destacamos a partir de la experiencia que nos comenta nuestra emprendedora de forma que aquellos que recorran el mismo camino puedan evitar o anticipar situaciones que pueden generar demoras o gastos extras.

a) **TRAMITAR EL NUMERO DE IDENTIDAD EXTRANJERO (NIE).**

Tramitación de solicitudes de N.I.E. (Número de Identidad del Extranjero): Los extranjeros que se relacionen con España por razón de sus intereses económicos, profesionales o sociales, y no se encuentren en territorio español en el momento de la solicitud, podrán solicitar la asignación del N.I.E., a través de las Oficinas Consulares de España en el exterior.

Presentar:

- Impreso de solicitud (Modelo EX 15) debidamente cumplimentado³⁵.

³⁵ <http://www.interior.gob.es>

- Fotocopia del pasaporte vigente (exhibir el original) en la que consten los datos del titular. Si se trata de ciudadanos de la Unión Europea se podrá aportar copia de la tarjeta de identidad.

RECOMENDACIÓN DE LA EMPRENDEDORA: ES CONVENIENTE REALIZAR EL TRÁMITE EN LAS DIFERENTES REPRESENTACIONES CONSULARES DE ESPAÑA EN NUESTRO PAÍS, PREVIO A SU LLEGADA A ESPAÑA DADO QUE EL NIE ES SIMILAR A NUESTRO CUIT/CUIL Y SIN ÉL ES PRACTICAMENTE IMPOSIBLE REALIZAR CUALQUIER TRÁMITE.

b) VISA DE EMPRENDEDOR

Los trámites de la residencia emprendedora tienen como elemento central el documento a presentar en el Ministerio de Economía y Comercio, en la Dirección de Comercio e Inversiones. También se puede consultar la web de www.investinspain.org

Una vez obtenido el visto bueno en esta documentación se podrá proseguir con todos los demás trámites.

RECOMENDACIÓN DE LA EMPRENDEDORA: UNA ACLARACIÓN IMPORTANTE, EL NIE ADEMÁS DE SERVIR COMO DOCUMENTO DE IDENTIFICACIÓN DE LA PERSONA, TIENE UN COMPONENTE DE IDENTIFICACIÓN FISCAL SIMILAR A NUESTRO CUIT. SIN ÉL, ES PRÁCTICAMENTE IMPOSIBLE REALIZAR CUALQUIER TRÁMITE EN ESPAÑA, POR ELLO SE RECOMIENDA TRAMITAR EL NIE PREVIO AL ARRIBO A ESPAÑA, DE ESTA FORMA EL EMPRENDEDOR SE AHORRARA TIEMPO Y DINERO.

La memoria a presentar debe contener datos específicos sobre cómo el emprendimiento agrega valor a la economía local: puestos de trabajo a generar, volumen de negocio, valor agregado del emprendimiento, plan de negocios, expectativas de fondeo o fondeo efectivo.

c) CONVIENE GENERAR UNA SL Y NO UNA SLU

Las acciones de una empresa argentina se pueden tomar como capital para la apertura de una SL en España. Pero además, hay que registrar esa sociedad en Argentina como parte del Artículo 123 de la Ley de Sociedades.

RECOMENDACIÓN DE LA EMPRENDEDORA: ES CONVENIENTE GENERAR UNA SL Y NO UNA SLU, YA QUE LUEGO ES NECESARIO UN AUMENTO DE CAPITAL CON EL RESTO DE LOS SOCIOS. SI BIEN LA SOCIEDAD UNIPERSONAL EXISTE EN LA LEY ESPAÑOLA, LOS INVERSORES REQUIEREN UNA SOCIEDAD DE MÁS DE UN SOCIO PARA INVERTIR.

ES IMPORTANTE SABER QUE LA MEJOR ÉPOCA PARA REALIZAR TRÁMITES ES DE FEBRERO A JULIO Y DE SEPTIEMBRE A NOVIEMBRE, YA QUE EN LAS FIESTAS Y LAS VACACIONES TODO SE RALENTIZA BASTANTE.

EL EMPRENDEDOR QUE CUENTA CON ACCIONES DE SU EMPRESA EN ARGENTINA PUEDE USAR ESAS ACCIONES PARA CONFECCIONAR EL CAPITAL MÍNIMO EXIGIBLE POR LEY. EL PROCEDIMIENTO ES SUMAMENTE SENCILLO, SOLO SE REQUIERE UN TÍTULO DECLARATORIO Y UNA COPIA DEL ESTATUTO DE LA EMPRESA EN ARGENTINA. SI EL APOORTE DE CAPI-

TAL EN ARGENTINA ALCANZA LOS € 3K, ESE MONTO SE TOMA COMO APOORTE DE CAPITAL Y NO ES NECESARIO DESEMBOLSAR DINERO EXTRA.

d) ORGANISMOS QUE PUEDEN POTENCIAR LA INTERNACIONALIZACION DE TU EMPRENDIMIENTO

España Exportación e Inversiones (ICEX) ³⁶ es una agencia pública que colabora con el empresario desde la creación de su negocio España hasta la implantación definitiva en otro mercado. Al establecer una sociedad española, la firma estará en condiciones de acceder a sus servicios. Es el punto de contacto con mayores posibilidades de generar sinergia. El ICEX ofrece ayuda a las empresas a través de programas de formación, promoción y apoyo para su internacionalización.

RECOMENDACIÓN DE LA EMPRENDEDORA: LA MAYORIA DE LOS SERVICIOS QUE BRINDA EL ICEX SON ARANCELADOS, AUNQUE A PRECIOS MENORES QUE LOS OFRECIDOS POR CONSULTORAS PRIVADAS EN EL MERCADO. SOLO UNA PARTE MUY PEQUEÑA Y BASICA NO TIENEN COSTOS

En cuanto a la oferta de bancos para abrir cuentas corporativas, recomiendo Sabadell, La Caixa, Santander y BBVA. Santander tiene un programa llamado [INTERNATIONAL DESK](#) que tiene por objetivo vincular el historial de un cliente entre las diversas filiales mundiales de forma que los procesos de apertura de cuentas y movimientos de capitales sean más ágiles.

e) REALIZACION DE TRAMITES PERSONALES EN LA RED DE CONSULADOS ARGENTINOS

Por trámites personales que pueden estar vinculados con documentos emitidos en Argentina que se requieran en España, es preciso dirigirse al Consulado argentino más próximo.

La red de Consulados Argentinos en España es fundamental para facilitar los trámites que requiere el ciudadano argentino en el exterior, dado que de otra manera, estos le insumirían tiempo y dinero extra. Consulte previamente la web de cada uno de ellos³⁷, allí encontrará los instructivos acerca de los trámites que se pueden realizar y de la documentación que deberá aportar previamente.

RECOMENDACIÓN DE LA EMPRENDEDORA: ES IMPORTANTE SABER QUE LOS PODERES DE REPRESENTACIÓN SE PUEDEN REALIZAR EN EL CONSULADO DE ARGENTINA EN ESPAÑA. ES PROBABLE QUE REQUIERAN UN CAMBIO DE DOMICILIO EN EL DNI QUE SE REALIZA EN EL MISMO CONSULADO.

f) VENTAJAS DE DESARROLLAR TU EMPRENDIMIENTO EN UNA ZEC

El objeto social debe incluir solo los códigos CNAE (Clasificación Nacional de Actividades Económicas) autorizados por la zona ZEC al momento de aplicar. En nuestro caso, asumimos que deberían estar incluidos pero no ser los únicos y eso llevó a tener que realizar una modificación de los estatutos previo a poder ser aprobado.

³⁶ ICEX www.icex.es

³⁷ Ver en el punto siguiente: "LA EMBAJADA ARGENTINA EN ESPAÑA Y SU RED DE CONSULADOS. SERVICIOS AL EMPRENDEDOR" las webs de cada uno de los consulados argentinos en España.

RECOMENDACIÓN DE LA EMPRENDEDORA: PARA LOS INTERESADOS EN INGRESAR EN LA ZONA ZEC, LO MÁS IMPORTANTE A TENER EN CUENTA ES LA REDACCIÓN DEL OBJETO SOCIAL Y QUE SEA UNA EMPRESA SIN ACTIVIDAD COMERCIAL EN ESPAÑA AL MOMENTO DEL ALTA. LA INFORMACIÓN DE TODOS LOS REQUERIMIENTOS PARA INGRESAR A LA ZONA ZEC SE ENCUENTRAN EN WWW.ZEC.ORG

g) CONFORMACION DE EQUIPOS DE TRABAJOS O FUERZA COMERCIAL

Nosotros generamos un acuerdo con la Universidad Europea de Canarias a través del cual estudiantes de distintas carreras pueden basar sus trabajos de fin de carrera en proyectos y luego continuar en la empresa creciendo. Además, las consultoras nos han sido de ayuda a la hora de buscar perfiles específicos y la mayoría tiene herramientas de entrevistas o videos online para empezar a hacer las entrevistas previas a realizar cualquier viaje.

RECOMENDACIÓN DE LA EMPRENDEDORA: AL MOMENTO DE COMENZAR LA ACTIVIDAD Y GENERAR UN EQUIPO COMERCIAL ES IMPORTANTE CONOCER ALGUNOS DE LOS MEDIOS DE CONTRATACIÓN EXISTENTES EN ESPAÑA. PARA LAS POSICIONES JUNIOR, LOS PROGRAMAS DE PASANTÍAS UNIVERSITARIAS SON UN GRAN RECURSO Y DE FÁCIL ACCESO. TODAS LAS CARRERAS TIENEN PERÍODOS DE PRÁCTICAS OBLIGATORIAS QUE LOS ESTUDIANTES DEBEN CUBRIR PARA OBTENER LA TITULACIÓN.

EN CUANTO A LAS OFICINAS Y ESPACIOS DE TRABAJO, LAS REDES DE ESPACIOS DE CO-WORKING SON EL LUGAR IDEAL Y SON MUY PROLÍFICOS EN TODA ESPAÑA.

h) SOBRE PRÉSTAMOS PARTICIPATIVOS.

Lo que hay que conocer sobre este aspecto es que, en los préstamos participativos, en general, el inversor privado está acostumbrado a capitalizar más rápido su inversión. En cambio, las aceleradoras sí realizan notas convertibles bajo el modelo americano (otorgan un préstamo que capitalizo dentro de un período de dos años con un descuento versus próximos inversores cuando tu valoración sea más alta).

RECOMENDACIÓN DE LA EMPRENDEDORA: ES IMPORTANTE PARA EL EMPRENDEDOR ENCONTRAR, JUNTO CON EL INVERSOR, CUAL ES EL VEHÍCULO DE INVERSIÓN EN EL QUE AMBOS SE SENTIRÁN MÁS CÓMODOS. SIEMPRE ES CONVENIENTE CONSULTAR AL POTENCIAL INVERSOR CUAL HA SIDO SU METODOLOGÍA HASTA AHORA.

LOS EMPRENDEDORES DE LATINOAMÉRICA ESTAMOS MÁS FAMILIARIZADOS CON EL MODELO AMERICANO Y MENOS CON EL ESPAÑOL O EUROPEO. AQUÍ, ESTÁN MÁS ACOSTUMBRADOS A LA INVERSIÓN INMOBILIARIA, CON LO CUAL, CUANDO ALGÚN INVERSOR ESPAÑOL APORTA DINERO QUIERE TENER ALGO A CAMBIO EN EL MOMENTO (TÍTULOS, VALORES, ACCIONES), MIENTRAS QUE EN LOS ESTADOS UNIDOS, CON SOLO UNA NOTA CONVERTIBLE SE ESTABLECE QUE LE VAS A OTORGAR ACCIONES DENTRO DE DOS AÑOS.

PARTICIPAR EN THE SOUTH SUMMIT & SPAIN START-UP

El evento más importante sobre emprendedores es [“The South Summit & Spain Startup”](#). Esta cita aglutina a los principales speakers del sector IT a nivel mundial, inversores globales, ventures capital, business angels, aceleradoras privadas y públicas y emprendedores de España, la UE y Latinoamérica.

Si bien, dicho encuentro tiene por organizadores a un grupo privado, cuentan con mucho apoyo oficial que se materializa en la presencia de Ministros del ejecutivo nacional, la presidente de la Comunidad de Madrid o la alcaldesa. El Rey Felipe VI es el Presidente de Honor del Comité y suele concurrir a los actos de apertura o clausura.

Desde este año está fuertemente orientado a los emprendimientos generados en Latinoamérica. Las start ups mayoritariamente son seleccionadas de países como Argentina, Chile, Brasil, México, Colombia y Perú, además de la fuerte presencia española. Aún resta que se expanda a nivel UE con presencia de emprendedores de los países miembros. El objetivo está muy claro, generar un puente entre el potente ambiente emprendedor e inversor en Latinoamérica y sus pares del Sur de Europa.

Paralelamente se desarrollan sesiones encabezadas por los principales líderes del mundo del emprendimiento, quienes explican su visión del sector y dan ciertas claves para hacer del emprendimiento un “éxito”. Además, están presentes las compañías norteamericanas y latinoamericanas, quienes presentan sus casos y realizan ejercicios de prospección hacia donde estiman irá la industria en los próximos años.

Junto a esto se desarrolla una fuerte agenda de networking con inversores de Europa, Asia, Estados Unidos y Latinoamérica. En este punto la Embajada Argentina pretende trabajar conjuntamente con los emprendedores argentinos de forma de generar un espacio para la canalización de proyectos de emprendimientos.

En este sentido, para la edición 2015 la Embajada Argentina en España logró incrementar la presencia de start ups argentinas en dicho evento. Para ello, coordinó con la Cancillería Argentina una misión a principios de octubre. Lo que nos convierte en el primer país en lograr una presencia coordinada y sistemática bajo el paraguas de nuestra Marca País.

Al igual que el sector público apuesta por desarrollar a los emprendedores el sector privado también. Grandes empresas dedican parte de sus fondos, a incubadoras, aceleradoras o directamente business angels o ventures capitals.

LA EMBAJADA ARGENTINA EN ESPAÑA Y SU RED DE CONSULADOS. SERVICIOS AL EMPRENDEDOR

La [Embajada Argentina en España](#) y su red de Consulados en las ciudades de [Madrid](#), [Barcelona](#) (Aragón, Andorra y Valencia), [Tenerife](#) (Islas Canarias), [Mallorca](#) (Islas Baleares), [Cádiz](#) (Andalucía) y [Vigo](#) (Galicia) suelen ofrecer al emprendedor una serie de servicios de “inteligencia comercial” que permiten conocer aspectos esenciales del mercado donde se planea llevar adelante el plan de negocio. Esta información se utiliza para determinar cuáles serán los primeros pasos a seguir, quienes son los líderes de mercado en el segmento que pretendemos atacar, quienes son los potenciales compradores y competidores, una lista de posibles contactos y demás información de utilidad.

Luego de esta etapa, la [Embajada Argentina en España](#) podrá elaborar una “Agenda de Negocios” particular para cada empresa solicitante en función del perfil de la empresa y los datos recogidos a través del informe de inteligencia comercial.

Si su intención fuera la creación de una startup, la Embajada puede colaborar con Ud. en la identificación de entidades o contrapartes que pueden ser de utilidad al momento de comenzar su andadura en este mercado.

En caso de requerir mayor información, no dude en consultarnos.



Teléfono: 00 34 91 771 05 19

E-mail: inversiones2@portalargentino.net

Att.: Sr. Darío Bengoechea

FUENTES

ORGANISMOS INTERNACIONALES

[CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE COMERCIO Y DESARROLLO \(UNCTAD\)](#)

[ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO \(OCDE\)](#)

[OFICINA FEDERAL DE ESTADÍSTICA DE ALEMANIA. DESTATIS](#)

[COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE \(CEPAL\)](#)

[OFICINA EUROPEA DE ESTADÍSTICA. EUROSTAT](#)

[FONDO MONETARIO INTERNACIONAL \(FMI\)](#)

[BANCO EUROPEO DE INVERSIONES \(BEI\)](#)

[FONDO EUROPEO DE INVERSIONES \(FEI\)](#)

[EXECUTIVE AGENCY FOR COMPETITIVENESS AND INNOVATION \(dependiente de la Comisión Europea\). EACI](#)

[COMISIÓN EUROPEA](#)

ORGANISMOS ESPAÑOLES

[MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD](#)

[MINISTERIO DE JUSTICIA](#)

[MINISTERIO DE HACIENDA Y ADMINISTRACIONES PÚBLICAS \(MINHAP\)](#)

[MINISTERIO DE INDUSTRIA, ENERGÍA Y TURISMO \(MINETUR\)](#)

[INVEST IN SPAIN](#)

[INSTITUTO DE CRÉDITO OFICIAL \(ICO\)](#)

[BOLETÍN OFICIAL DEL ESTADO \(BOE\)](#)

[PROMOCIÓN EXTERIOR DE CANARIAS \(PROEXCA\)](#)

[AXIS. Grupo ICO \(dependiente del MINECO\)](#)

[EMPRESA NACIONAL DE INNOVACIÓN S.A.\(ENISA\)](#)

[RED.ES](#)

[INSTITUTO PARA LA DIVERSIFICACIÓN Y EL AHORRO DE ENERGÍA \(IDAE\)](#)

[COMPAÑÍA ESPAÑOLA DE RE AFIANZAMIENTO S.A. \(CERSA\)](#)

[CENTRO PARA EL DESARROLLO TECNOLÓGICO INDUSTRIAL \(CDTI\)](#)

[FUNDACIÓN TRIPARTITA](#)

[CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCA \(CESGAR\)](#)

[COMISION NACIONAL DE MERCADO DE VALORES \(CNMV\)](#)

[ICEX](#)

MEDIOS DE COMUNICACIÓN

[FINANTIAL TIMES](#)

[AMERICA ECONOMÍA](#)

[FINANCIAL RED](#)

[CINCO DÍAS](#)

WEBS

[GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR \(GEM\)](#)

[WEB CAPITAL RIESGO](#)

[SPAIN STARTUP](#)

[CARLOS BLANCO](#)

[DIGI-CAPITAL](#)

[MARTIN VARSAVSKY](#)

[THE FLETCHER SCHOOL](#)

[VENTURE WATCH RESEARCH](#)

[ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE ENTIDADES DE CAPITAL RIESGO \(ASCRI\)](#)

[AEBAN](#)

ANEXOS

VISADO DE RESIDENCIA PARA EMPRENDEDORES Y ACTIVIDAD EMPRESARIAL

Ley 14/2013 de 27 de septiembre de apoyo a los emprendedores y su internacionalización.

CONCEPTO:

Destinado para dos clases de solicitantes:

- 1) Emprendedores: inversores que presenten un proyecto empresarial que vaya a ser desarrollado en España y sea considerado y acreditado como de interés general.
- 2) Las personas que tengan previsto entrar y permanecer en España por un periodo de un año con el fin único o principal de llevar a cabo los trámites previos para poder desarrollar una actividad emprendedora.

Para ambos tipos de solicitantes será necesario el informe favorable de la Oficina Económica y Comercial de España acreditada en el país donde presente la solicitud, debiendo ser:

- 1) Para Emprendedores (Proyecto Interés General): debe constatar que en el proyecto concurren razones de interés general.
- 2) Para Actividad Emprendedora (Actividad Emprendedora): debe constatar que sea de carácter innovador con especial interés económico para España.

PERSONAS QUE PUEDEN SOLICITARLO

Los interesados que cumplan con el concepto descrito, personalmente, o a través de representante debidamente acreditado.

Se hace constar que para el mismo tipo de actividad, el solicitante puede solicitarlo por esta vía, o por la vía del visado de residencia y trabajo por cuenta propia, a elegir por el solicitante.

IMPORTANTE

Todos los documentos extranjeros deben de presentarse traducidos al español y debidamente legalizados.

DOCUMENTOS REQUERIDOS:

- 1) Solicitud de visado nacional.
- 2) Pasaporte válido, con una vigencia preferiblemente de al menos un año. Más una fotocopia.
- 3) Dos fotos en color y recientes, entre 26-35mm de ancho y 32-45mm de alto, con fondo blanco.
- 5) Acreditar que cuenta con los medios económicos suficientes para sí y para los miembros de su familia durante su periodo de residencia en España (a título orientativo 2.130 euros mensuales para el interesado y 532 euros por cada familiar que esté a su cargo).
- 6) Prueba del vínculo familiar: certificado del registro familiar o libro de familia, legalizado por el Ministerio de Asuntos Exteriores del país emisor y traducido al español.

7) Certificado negativo de antecedentes penales expedido por las autoridades del país de origen o del país o países en que haya residido durante los últimos cinco años y en el que no deben constar condenas por delitos existentes en el ordenamiento español, traducido oficialmente al español y legalizado en el Ministerio de Asuntos Exteriores del país emisor.

8) Disponer de un seguro público o seguro privado de enfermedad concertado con una entidad aseguradora autorizada para operar en España.

9) Poseer o solicitar paralelamente el Número de Identidad de Extranjero.

10) Abonar la tasa de tramitación de visado (equivalente a 60 euros)

11) Para ambos tipos de solicitantes de visado les será necesario el informe favorable de la Oficina Económica y Comercial de España acreditada en el país donde se presente la solicitud, debiendo ser:

1) Para Emprendedores (Proyecto Interés General): debe constatar que en el proyecto concurren razones de interés general.

2) Para Actividad Emprendedora (Actividad Emprendedora): debe constatar que sea de carácter innovador con especial interés económico para España.

12) En el caso de solicitud de familiares:

Los miembros de la familia podrá solicitar visado de Residencia, debiendo de cumplir los requisitos aquí mencionados en los puntos que van del 1 al 10.

Se entiende como familiares que pueden acompañar o reunirse con el solicitante: 1) cónyuge. 2) hijos menores de 18 años, 3) hijos mayores de 18 años que sean dependientes debido a su estado de salud.

Islas Canarias

Perfil y características generales de Gran Canaria

Gran Canaria se encuentra integrada en la Unión Europea, con un marco político estable, ofreciendo seguridad jurídica para sus inversiones, una idónea localización estratégica, con excelentes infraestructuras y comunicaciones, que permiten conectarse con los continentes de Europa, África, y América.

Es un importante destino turístico consolidado en el mercado internacional, con una amplia oferta de alojamiento y de ocio, con un entorno muy atractivo y unas magníficas condiciones de vida, que proporciona oportunidades para desarrollar negocios vinculados a este sector.

La existencia de centros de investigación, de recursos humanos cualificados, de unas condiciones logísticas y de un atractivo marco de incentivos, favorece el desarrollo de actividades tecnológicas e innovadoras. Los sectores marinos y marítimos, los relacionados con las tecnologías de la información y los vinculados al medio ambiente presentan singulares oportunidades de desarrollo en la Isla.

Incentivos fiscales a la inversión en Canarias

En Gran Canaria, es de aplicación el sistema tributario español, aunque su “estatus especial” en la Unión Europea, le permite disponer de una tributación directa e indirecta reducida, así como de diversos incentivos fiscales y ayudas financieras a la inversión empresarial.

Tributación reducida:

- Zona Especial Canaria (ZEC). Zona de baja tributación en el Impuesto sobre Sociedades (4%) que incentiva el establecimiento de nuevas empresas condicionado a un mínimo de inversión y de creación de empleo.
- Bonificación por producción de bienes corporales. Incentivo que permite reducir el 50% del beneficio atribuido a actividades productivas e industriales.
- Impuesto General Indirecto Canario. Impuesto similar al IVA pero específico de las Islas Canarias y con tipos más reducidos que aquél. El tipo general es el 7%.
- Impuestos Especiales. Los tipos impositivos que gravan el consumo de combustibles, las bebidas alcohólicas y determinados tipos de transporte, son sensiblemente inferiores a los existentes en el resto de la Unión Europea.
- Zona Franca de Gran Canaria. Enclave aduanero libre, donde se puede, por tiempo ilimitado, almacenar, transformar y distribuir mercancías sin aplicación de aranceles, gravámenes ni impuestos indirectos.

Incentivos fiscales a la Inversión:

- Reserva para Inversiones en Canarias (RIC). Incentivo que disminuye el gravamen impositivo hasta el 90% del beneficio empresarial si se destina a determinadas inversiones vinculadas al crecimiento de la actividad.
- Deducción por inversiones en Activos Fijos. Incentivo que posibilita una deducción impositiva del 25% de la cuota por la realización de inversiones en activos fijos.
- Mayores deducciones, en relación al régimen general español, por las inversiones en actividades como I+D+i, formación profesional, exportación y Tecnologías de Información.

Direcciones de interés

En este apartado podrá encontrar todas aquellas direcciones que le podrán ser de utilidad a la hora de invertir en Gran Canaria, como instituciones oficiales, clusters, asociaciones empresariales, colegios profesionales, consulados, hospitales, colegios bilingües, residencias y otras direcciones de interés.

<http://www.spegc.org/es/menu/invertir-en-gran-canaria/por-que-en-gran-canaria/#>

<http://www.proexca.es/es-es/paises/canarias.aspx>

Sumaría incluso un apartado sobre el clima y el ritmo de vida. Está en los dos pdfs aclarado pero es un buen dato de color. Además, desde mi experiencia personal, vi mucho sistema emprendedor en crecimiento: espacios de co-working, eventos, concursos y algunas aceleradoras más pequeñas que se están haciendo presentes en la isla como [BBooster](#) (que son mis inversores).

ICEX

[ICEX Next](#) se dirige a pymes españolas que deseen internacionalizar su negocio y/o consolidar su presencia en el exterior.

REQUISITOS

- Contar con un producto o servicio propio
- Que su cifra de exportación no supere el 30% de la facturación total
- Contar con factores de competitividad diferenciales: de base tecnológica, intensivas en diseño, innovadores, etc...
- Contar con personal cualificado, motivado y comprometido con el proyecto internacional de la empresa.
- Disponer de capacidad financiera suficiente para abordar la internacionalización

ICEX Next combina asesoramiento personalizado y experto para diseñar y ejecutar un Plan de Negocio internacional con inteligencia de mercados y minimizando el riesgo de inversiones en el exterior, con apoyo económico para impulsar la promoción exterior de la empresa y su presencia en los mercados seleccionados.

El programa tiene una duración de 24 meses, pero sus servicios no finalizan ahí: desde que se inicia el programa y para siempre, se cuenta con las ventajas del Club ICEX Next: todo un abanico de descuentos y servicios exclusivos para las empresas PIPE e ICEX Next que acompañarán a la empresa a lo largo de toda su vida internacional.

El préstamo participativo es un instrumento de financiación intermedio entre el capital social y el préstamo a largo plazo que se caracteriza por la participación de la entidad que presta el dinero en la evolución del negocio de la empresa que es financiada. El vencimiento de los préstamos participativos es a largo plazo, por lo que sus fondos se destinan a financiar la inversión de una compañía. Habitualmente tienen un amplio período de carencia en la devolución del principal, lo que puede considerarse una de sus principales ventajas.

A la hora de remunerar este tipo de préstamos la entidad prestamista percibe un interés que varía en función de la evolución de la actividad de la empresa prestataria, de ahí que se denominen participativos. Dicha evolución se mide por un criterio determinado como puede ser el beneficio neto, el volumen de negocio o el patrimonio total. Lo normal es que se tome como referencia el beneficio o la cifra de negocios y que se fije un límite máximo a ese interés variable o de tipo participativo. Para asegurarse de que los datos son correctos, por regla general, la entidad prestamista exige información anual auditada de la contabilidad de la empresa. Además del interés variable suele pactarse uno mínimo, que se cobra de modo fijo con independencia de cuál sea la evolución de la actividad.

LOS PRÉSTAMOS PARTICIPATIVOS³⁸

Los préstamos participativos se encuentran regulados en España en el **Real Decreto-Ley 7/1996, de 7 de junio** de medidas urgentes de carácter fiscal y de fomento y liberalización de la actividad económica. Establece el **artículo 20** en su apartado primero que *“Se considerarán préstamos participativos aquéllos que tengan las siguientes características:*

1. a. *La entidad prestamista percibirá un interés variable que se determinará en función de la evolución de la actividad de la empresa prestataria. El criterio para determinar dicha evolución podrá ser: el beneficio neto, el volumen de negocio, el patrimonio total o cualquier otro que libremente acuerden las partes contratantes. Además, podrán acordar un interés fijo con independencia de la evolución de la actividad.*
2. b. *Las partes contratantes podrán acordar una cláusula penalizadora para el caso de amortización anticipada. En todo caso, el prestatario sólo podrá amortizar anticipadamente el préstamo participativo si dicha amortización se compensa con una ampliación de igual cuantía de sus fondos propios y siempre que éste no provenga de la actualización de activos.*
3. c. *Los préstamos participativos en orden a la prelación de créditos, se situarán después de los acreedores comunes.*
4. d. *Los préstamos participativos se considerarán patrimonio neto a los efectos de reducción de capital y liquidación de sociedades previstas en la legislación mercantil”.*

Del artículo 20 se desprenden los 4 grandes rasgos diferenciadores de este producto:

1. 1. **Interés variable vinculado a un indicador del negocio.**

Se trata de préstamos indexados en los que el interés varía de acuerdo con un índice determinado. Pero ello no obsta a que deban respetarse los elementos esenciales de todo contrato de préstamo. El prestamista entrega al prestatario una cantidad de dinero, surgiendo en el prestatario la obligación de devolver al prestamista, en el plazo determinado, la cantidad recibida y los intereses pactados, en todo caso un interés variable, “participativo”, que puede ir acompañado o no de uno fijo.

Aunque se acepta un tipo de interés fijo, el espíritu subyacente del precepto es que este sea casi simbólico (con el fin de cubrir tasas de inflación o coste de oportunidad) ya que la idea de estas operaciones es que el prestamista “participe” en los resultados del prestatario.

1. 2. **Restricción a la amortización anticipada.**

Si el préstamo participativo fuera libremente amortizable, ello tendría dos consecuencias trascendentales que anularían completamente sus cualidades:

- En primer lugar, se podría utilizar para transferir resultados de una compañía a otra, vía intereses, durante los periodos de bonanza eludiendo el principio de precio de mercado como requisito fiscal.
- En segundo lugar, dado que el préstamo participativo es considerado en ciertos supuestos como fondos propios, se podría producir indefensión de los acreedores si estos préstamos se pudieran cancelar libremente, reduciendo inesperadamente el patrimonio de la empresa o sociedad.

³⁸ Fuente: <http://www.accessconsultores.com/es/prestamo-participativo/>

Por ello la legislación sólo permite cancelar anticipadamente el préstamo participativo mediante una ampliación de capital del mismo importe.

1. **3. Subordinación a las demás deudas.**

Esta tercera característica aproxima estos préstamos a los fondos propios y se convierte en otra garantía para los acreedores del prestatario.

1. **4. Consideración de fondos propios a efectos de reducción de capital y liquidación.**

Otra cualidad importante de estos préstamos es su consideración como patrimonio contable. Ahora bien, el Plan General de Contabilidad español no recoge explícitamente la figura del préstamo participativo ni en su estructura de cuentas, ni en ningún apartado específico del Balance, por lo que será necesario desglosarlos en la memoria de las cuentas anuales en la correspondiente nota de deuda a largo plazo y, en su caso, en la de transacciones entre compañías del grupo.

Además, la equiparación del préstamo participativo al patrimonio contable a los efectos de la reducción de capital y liquidación de la sociedad, no altera su naturaleza de contrato de préstamo, ya que en ningún caso se asimila la situación del acreedor a la de los socios de la entidad prestataria.

1. **5. Tratamiento fiscal.**

A efectos del Impuesto sobre Sociedades, en cuanto al prestatario (persona jurídica), el apartado 2 del artículo 14 del Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (TRLIS), que incorpora lo dispuesto en el derogado apartado 2 del artículo 20 del Real Decreto-Ley 7/1996, señala que **“serán deducibles los intereses devengados**, tanto fijos como variables, de un préstamo participativo que cumpla los requisitos señalados en el apartado uno del artículo 20 del Real Decreto-Ley 7/1996”.

No obstante, caso de que exista vinculación entre el prestamista y el prestatario es preciso señalar que el artículo 16 del TRLIS establece en su apartado 1 que *“la Administración tributaria podrá valorar, dentro del período de prescripción, por su valor normal de mercado, las operaciones efectuadas entre personas o entidades vinculadas cuando la valoración convenida hubiera determinado, considerando el conjunto de las personas o entidades vinculadas, una tributación en España inferior a la que hubiere correspondido por aplicación del valor normal de mercado o un diferimiento de dicha tributación”*, señalando en su apartado 2 que:

“2. Se considerarán personas o entidades vinculadas las siguientes:

a) Una sociedad y sus socios.

b) Una sociedad y sus consejeros o administradores.

c) Una sociedad y los cónyuges, ascendientes o descendientes de los socios, consejeros o administradores.

d) Dos sociedades que, de acuerdo con lo establecido en el artículo 42 del Código de Comercio, reúnan las circunstancias requeridas para formar parte de un mismo grupo de sociedades, sin que sean de aplicación, a estos efectos, las causas de exclusión previstas en el artículo 43 del citado Código.

e) Una sociedad y los socios de otra sociedad, cuando ambas sociedades pertenezcan al mismo grupo de sociedades definido en el artículo 42 del Código de Comercio, sin que sean de aplicación, a estos efectos, las causas de exclusión previstas en su artículo 43.

f) Una sociedad y los consejeros o administradores de otra sociedad, cuando ambas pertenezcan al mismo grupo de sociedades definido en el artículo 42 del Código de Comercio, sin que sean de aplicación, a estos efectos, las causas de exclusión previstas en su artículo 43.

g) Una sociedad y los cónyuges, ascendientes o descendientes de los socios o consejeros de otra sociedad cuando ambas sociedades pertenezcan al mismo grupo de sociedades definido en el artículo 42 del Código de Comercio, sin que sean de aplicación, a estos efectos, las causas de exclusión previstas en su artículo 43.

h) Una sociedad y otra sociedad participada por la primera indirectamente en, al menos, el 25 por ciento del capital social.

i) Dos sociedades en las cuales los mismos socios o sus cónyuges, ascendientes o descendientes participen, directa o indirectamente en, al menos, el 25 por ciento del capital social.

j) Una sociedad residente en territorio español y sus establecimientos permanentes en el extranjero.

k) Una sociedad residente en el extranjero y sus establecimientos permanentes en territorio español.

l) Dos entidades que forman parte de un grupo que tribute en el régimen de los grupos de sociedades cooperativas.

m) Dos sociedades, cuando una de ellas ejerce el poder de decisión sobre la otra.

En los supuestos en los que la vinculación se defina en función de la relación socio-sociedad, la participación deberá ser igual o superior al cinco por ciento o al 1 por ciento si se trata de valores cotizados en un mercado secundario organizado.

A efectos del presente apartado se entenderá que el grupo de sociedades a que se refiere el artículo 42 del Código de Comercio es el contemplado en la sección 1.ª del capítulo I de las normas para la formulación de las cuentas anuales consolidadas, aprobadas por el Real Decreto 1815/1991, de 20 de diciembre.”

Expuestas las características fundamentales de los préstamos participativos, analizaremos a continuación el supuesto concreto de Préstamo participativo realizado por una sociedad no domiciliada en España a una sociedad española, ya que tiene especial interés pues surge la cuestión de si debe o no ser considerado como Inversión extranjera y si debe o no ser declarado por el titular no residente al Registro de Inversiones del Ministerio de Economía y Competitividad, una vez efectuada la inversión, como establece el artículo 4 del Decreto 664/1999 de 23 de Abril sobre inversiones exteriores.

El citado Real Decreto recoge en su artículo 3 el objeto de las que se consideran inversiones extranjeras en España rezando del siguiente modo “*Las inversiones extranjeras en España, a los efectos establecidos en el artículo siguiente, podrán llevarse a efecto a través de cualquiera de las siguientes operaciones:*

1. *a. Participación en sociedades españolas. Se entienden comprendidas bajo esta modalidad tanto la constitución de la sociedad, como la suscripción y adquisición total o parcial de sus acciones o asunción de participaciones sociales. Asimismo, quedan también incluidos en el presente apartado la adquisición de valores tales como derechos de suscripción de acciones, obligaciones convertibles en acciones u otros valores análogos que por su naturaleza den derecho a la participación en el capital, así como cualquier negocio jurídico en virtud del cual se adquieran derechos políticos.*
2. *b. La constitución y ampliación de la dotación de sucursales.*
3. *c. La suscripción y adquisición de valores negociables representativos de empréstitos emitidos por residentes.*
4. *d. La participación en fondos de inversión, inscritos en los Registros de la Comisión Nacional del Mercado de Valores.*

5. e. *La adquisición de bienes inmuebles sitos en España, cuyo importe total supere los 500.000.000 de pesetas, o su contravalor en euros (3.000.000) o cuando, con independencia de su importe, proceda de paraísos fiscales, entendiéndose por tales, los países y territorios relacionados en el artículo único del Real Decreto 1080/1991, de 5 de julio.*
6. f. *La constitución, formalización o participación en contratos de cuentas en participación, fundaciones, agrupaciones de interés económico, cooperativas y comunidades de bienes, cuando el valor total correspondiente a la participación de los inversores extranjeros sea superior a 500.000.000 de pesetas, o su contravalor en euros (3.000.000) o cuando, con independencia de su importe, proceda de paraísos fiscales, entendiéndose por tales los países y territorios relacionados en el artículo único del Real Decreto 1080/1991, de 5 de julio.”*

No se mencionan en el precepto los Préstamos participativos por lo que en principio no tienen la consideración de Inversión extranjera.

No encajan en el supuesto de la letra a) pues el préstamo participativo no supone la participación en el capital social. Como se ha explicado al principio del presente documento el préstamo participativo tiene la consideración de patrimonio contable o patrimonio neto, pero no como capital social sino en un concepto diferente. Sólo podría incluirse en el apartado a) si al efectuar el préstamo se acuerda ampliar el capital social de la entidad prestataria o de cualquier otra forma afectase directamente al capital social, pero no fuera de esos casos.

Tampoco podríamos incluirlos en el apartado f) pues aunque en ocasiones vienen confundiendo con los contratos de cuentas en participación, estamos ante dos figuras mercantiles diferentes, ya que tienen distinta regulación y presentan una estructura, contenido obligacional y efectos jurídicos perfectamente diferenciados. Así, los préstamos participativos se encuentran regulados, como hemos visto, en el artículo 20 del Real Decreto-Ley 7/1996, de 7 de junio, sobre medidas urgentes de carácter fiscal y de fomento y liberalización de la actividad económica, en tanto que las cuentas en participación son objeto de regulación en los artículos 239 a 243 del Código de Comercio.

En cualquier caso, si consideráramos incluida la figura del préstamo participativo en la letra f) del precepto sólo habría **obligación de declarar** la inversión al Registro de Inversiones del Ministerio de Economía y competitividad **si el importe del préstamo fuera superior a 3.000.000 de euros.**

Ahora bien, añade el artículo que la declaración deberá hacerse, **con independencia del importe, cuando este proceda de un paraíso fiscal.** Pues bien, en el caso concreto que estamos tratando, la inversión la realiza una sociedad domiciliada en la República de Panamá que como resulta del artículo 1 del Real Decreto 1080/1991 de 5 de julio, tiene la consideración de paraíso fiscal. No obstante, recientemente la República de Panamá ha dejado entenderse como paraíso fiscal, ya que ha firmado con España un Convenio para evitar la doble imposición en materia del impuesto sobre la renta y sobre el patrimonio y prevenir la evasión fiscal, firmado en Madrid el 7 de octubre de 2010 y según el art. 2 del citado Real Decreto *“Los países y territorios a los que se refiere el artículo 1 que firmen con España un acuerdo de intercambio de información en materia tributaria o un convenio para evitar la doble imposición con cláusula de intercambio de información dejarán de tener la consideración de paraísos fiscales en el momento en que dichos convenios o acuerdos entren en vigor.”* El convenio entre el Reino de España y la República de Panamá recoge esa cláusula de intercambio de información en su artículo 26.

Podemos concluir, por tanto, que en el supuesto concreto que nos ocupa, la inversión realizada mediante el préstamo participativo está totalmente liberalizada, sin que sea necesaria ninguna comunica-

ción al respecto. Ello sin perjuicio de lo dispuesto en las normas relativas a control de cambios que de dicha inversión se deriva y que en ocasiones exigen declarar la inversión al Banco de España a efectos de información administrativa, estadística o económica. Para ello debemos acudir a la Circular 6/2000 de 31 de Octubre, cuya Norma primera sólo obliga a efectuar la citada declaración en el caso de que el importe del préstamo superara los 3.000.000 de euros, así lo establece literalmente en su apartado primero *“1. Las personas físicas o jurídicas residentes en España, distintas de las entidades registradas, que obtengan préstamos y créditos financieros o anticipos reintegrables de no residentes, cualquiera que sea su instrumentación, cuyo importe sea igual o superior a 499.158.000 pesetas (3.000.000 de euros), o su contravalor en otras divisas, quedan obligadas a declararlos al Banco de España, de acuerdo con lo establecido en las instrucciones de procedimiento de la presente Circular. De conformidad con lo establecido en el apartado 4 siguiente, el Banco de España asignará un número de registro, denominado número de operación financiera (NOF), a cada declaración.”*

GUÍA DE INCENTIVOS

En el siguiente [link](#) encontrarán la **“Guía de incentivos y ayudas estatales”** en la que se presentan a modo de fichas individuales los principales incentivos:

Además de incentivos nacionales existen incentivos regionales y por sectores. En el siguiente [link](#) podrá realizar búsquedas específicas por Región y Sector:

Los principales incentivos financieros de carácter estatal (y alguno europeo) se pueden resumir en incentivos para:

- Inversión
- Genérica
- Creación/crecimiento
- Modernización
- Medio Ambiente
- I+D+i
- Circulante
- RRHH

ORGANISMOS

Los organismos concedentes de ayudas financieras estatales son los siguientes:

- [Ministerio de Economía y Competitividad \(MINECO\).](#)
- [Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas. MINHAP](#)
- [Instituto de Crédito Oficial \(ICO\)](#)
- [AXIS. Grupo ICO \(dependiente del MINECO\)](#)
- [Ministerio de Industria, Energía y Turismo. MINETUR](#)
- [Empresa Nacional de Innovación S.A. \(dependiente de MINECO\). ENISA](#)
- [INVEST IN SPAIN \(dependiente del MINECO\)](#)
- [RED.ES \(dependiente del MINETUR\)](#)
- [Instituto para la Diversificación y el Ahorro de Energía \(dependiente del MINETUR\). IDAE](#)
- [Compañía española de Reafianzamiento S.A. \(dependiente del MINETUR\). CERSA](#)
- [Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial \(dependiente del MINECO\). CDTI](#)
- [Fundación Tripartita \(dependiente del Ministerio de Empleo y Seguridad Social\)](#)

- [Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca. CESGAR](#)
- [Banco Europeo de Inversiones. BEI](#)
- [Fondo Europeo de Inversiones. FEI](#)
- [Executive Agency for Competitiveness and Innovation \(dependiente de la Comisión Europea\). EACI](#)

Creación / Crecimiento

ICO Empresas y Préstamo o Emprendedores leasing 2014	Todos	Todos tamaños y autónomos	Max: 10ME.	Alta en el IAE.	Convocatoria anual	ICO	
Neotec Crédito semilla	Todos	Microempresas, PYMES	Max. general: 250.000€ Min: 175.000€*	Empresa de base tecnológica < 4 años antigüedad. Desarrollo de líneas de I+D+i propias	Abierta	CDTI	
Neotec Capital Riesgo	Movilización de financiación en el capital de empresas	Todos	PYMES	-	Dinamizar el mercado del capital riesgo	Abierta hasta 2012	CDTI
ENISA CREACIÓN: emprendedores y jóvenes emprendedores (2014)	Préstamo participativo	Todos	PYMES	Max:300.000€ emprendedores antigüedad y 75.000€ jóvenes emprendedores Min: 25.000€*	Max 24 meses antigüedad	Abierta	ENISA
ENISA mercados alternativos (2014)	Préstamo participativo	Todos excp. Inmobiliario y financiero	PYMES	Max: 1,5ME Min: 300.000€*	Facilitar salida al mercados regulados, como el MAB, MARF.	Abierta	ENISA
Línea de cofinanciación con Sociedades de Capital Riesgo/ Business Angels/Programa Spain startup co-investment fund	Préstamo participativo	Todos excp. Inmobiliario y financiero	PYMES	Min: 100.000€ Max: 1,5ME*	Empresas innovadoras	Abierta	ENISA
ENISA fusiones y adquisiciones (2014)	Préstamo participativo	Todos excp. Inmobiliario y financiero	PYMES	Min: 300.000€ Max: 1,5ME	-	Abierta	ENISA
Fondo Fond-ICOPYME	Préstamo participativo y participación en capital	Todos	PYMES	Min: 750.000€ Max: 1,5ME empresas innovadoras en primeros estadios Min: 1,5ME Max: 15ME empresas consolidadas*	Superadas las primeras fases de implantación	Abierta	AXIS Grupo ICO