

START UP SPAIN

LAS 40 PRINCIPALES

Medidas para llevar a España a una economía de innovación y emprendimiento

Javier Santiso

Profesor de Economía, ESADE Business School

Fundador de Start Up Spain

Iniciativa potenciada por Fundación Rafael del Pino y ESADE Business School y el apoyo de Campus Party

Javier Capapé

PhD Candidate y Research Assistant, ESADE Business School

Este documento recoge muchas de las ideas compartidas por 350 emprendedores y participantes en la primera reunión Start Up Spain celebrada en Madrid el pasado 30 de Noviembre 2011.

Madrid - 27 de Diciembre 2011

Medidas generales
1. Ubicar España como hub tecnológico
2. Coordinar innovación con un Chief Innovation Officer
3. Subir los escalones del Ranking Doing Business Banco Mundial
4. Potenciar la Marca España
5. Activar Internet como palanca
Medidas fiscales
6. Potenciar la seguridad social de autónomos
7. Agilizar devolución del IVA
8. Potenciar los planes de opciones
9. Asignar 0,7% en la declaración de renta
10. Mejorar la fiscalidad de business angels
Medidas laborales
11. Actuar sobre la indemnización máxima por despido
12. Bajar los costes tras la contratación de desempleados
13. Potenciar la contratación de talento extranjero
Otras medidas
14. Operar una concesión más rápida de licencias
15. Evitar duplicación de esfuerzos institucionales
16. Reajustar la responsabilidad limitada de sociedades
17. Sistematizar proveedores innovadores de la Administración Pública
18. Potenciar start ups en el buen gobierno corporativo y cotizadas
19. Potenciar los socios de la entidad como autónomos
Medidas a medio plazo
20. Asegurar continuidad de la gestión
21. Potenciar el Venture Capital
22. Consolidar la seguridad jurídica
23. Potenciar la salida a bolsa de start ups
24. Estrechar el vínculo Universidad y empresa
25. Intrapreneurship
26. Desregular
27. Cooperación público-privada
Oportunidades
28. Emprendimiento y empleo
29. Las mejores escuelas de negocios
30. Cambio del modelo de crecimiento

31. Precio del suelo, disponibilidad de locales
32. Vínculo con Latinoamérica
33. Tamaño del mercado
34. Adopción tardía de innovaciones
Sociedad
35. Percepción del emprendedor
36. Cultura del esfuerzo
37. Emprendimiento en los medios de comunicación
Educación
38. Educación en innovación
39. Aversión al riesgo
40. Miedo al fracaso

Medidas generales

1. Ubicar a España como un hub tecnológico: situar el tipo del impuesto de sociedades en un 10% para empresas tecnológicas que nazcan o vengan a España.

En Irlanda, el tipo impositivo al 12,5% supuso la llegada importante de nuevas compañías y de sedes corporativas de entidades en expansión hacia Europa: Google, Microsoft, Intel o eBay son algunas de las empresas que han aterrizado en suelo irlandés. Recientemente, empresas como LinkedIn, Facebook o Zynga han decidido llevar su sede corporativa europea a Irlanda.

España puede posicionarse como un hub tecnológico para las empresas de países emergentes que están llegando a Europa (Baidu, Alibaba, Tencent...). Además, existe también otra opción de hub para España: servir de sede corporativa para las empresas europeas que se están expandiendo hacia América Latina (Spotify, Vinted Privée...).

2. Creación de la figura del Chief Innovation Officer con rango de Secretario de Estado y comunicación directa con Presidencia del Gobierno.

Esta figura ya existe en otros países como el Reino Unido (Secretary of State for Business, Innovation and Skills), Estados-Unidos (Assistant Secretary of Commerce for Economic Development), Canadá (Ministry of Research and Innovation) o Israel.

3. Buscar activamente las mejoras que permiten subir las comparativas internacionales (Informe Doing Business del Banco Mundial, principalmente).

En el último año, España ha mejorado su posición en el informe DB (del puesto 45 al 44). Sin embargo, el puesto número 133 en el apartado "Starting a Business" puede ser un freno para la llegada de emprendedores a nuestro país.

Puede establecerse como meta gubernamental la mejora en 50 puestos en el apartado "Starting a Business" para los próximos 3 años (sólo en el último año hubo una mejora de 15 puestos). Adicionalmente, se puede pensar en fijar como objetivo a medio plazo la entrada en el Top 10 mundial de este ranking.

4. Potenciar la marca España como imagen de creación, innovación y emprendimiento.

Potenciar la imagen mundial, externa e interna, de España como tierra de talento, de creatividad, e innovación, acogedora de cara a los emprendedores extranejeros.

Realización de campañas de publicidad global donde se muestre este cambio en el posicionamiento de España más allá del sol y playa (estilo de vida es un activo también).

Mejorar la imagen del emprendedor en los medios de comunicación: fomentar la creación de un programa televisivo donde se valore la figura del emprendedor y se den oportunidades reales de financiación.

Potenciar en la educación primaria la figura del emprendedor y sobre todo el espíritu emprendedor con aulas / módulos de Aplicaciones, Robótica y Talento.

5. Considerar internet como la palanca de crecimiento de la economía y cejar en los ataques.

La Ley Sinde agiliza los procedimientos para cerrar páginas web. Por su parte, la Agencia Española de Protección de Datos (AEPD) actúa como juez y parte al financiarse con las multas que pone (más del doble que todas las demás agencias europeas semejantes juntas)¹.

Medidas fiscales

6. Fijar el mínimo de la cotización de la Seguridad Social de autónomos en 20€.

En el Reino Unido (10 libras mínimo por mes) equivale a 12€. El mínimo actual (más de 200 €) supone una barrera a la entrada y un coste fijo no necesario para los emprendedores y trabajadores autónomos.

Bajando el importe mínimo se fomenta el desarrollo de un ecosistema de proveedores autónomos que puedan prestar sus servicios a las startups².

7. Devolución mensual del IVA a las start ups.

Una empresa recién nacida, con apenas recursos y sin clientes tiene que dedicar el 18% de su escaso capital a financiar al Estado adelantando un IVA que con suerte te devuelven después de un año.³

8. Facilitar la creación de planes de opciones en start up con una tributación más favorable para el trabajador, que permita atraer al talento.

Con nuestra legislación, un inversor paga el 21% de su plusvalía en un negocio, pero el empleado que gana dinero con un plan de opciones tiene que pagar el 47% de su beneficio. O sea que el capital paga un 21% y el trabajo un 47%⁴.

¹ *Idem.*

² Francois Derbaix, francoisderbaix.com, 30.XI.11

³ Jesús Encinar, jesusencinar.com, 7.VI.11

⁴ Jesús Encinar, jesusencinar.com, 7.VI.11

9. Permitir destinar en la declaración de la renta un porcentaje a emprendimiento.

Con la creación de una nueva casilla del 0,7%, se podría ayudar a financiar las medidas planteadas y a promover un gran proyecto de emprendimiento público-privado.

10. Favorecer la fiscalidad de la financiación de business angels.

Que tributes, como inversor personal en startups, igual que los fondos de inversión, pudiendo descontar tus inversiones fallidas de las plusvalías de las desinversiones con éxito y una exención del pago de plusvalías cuando los beneficios de una venta se reinviertan en menos de 12 meses en otras startups.⁵

Medidas laborales

11. Establecer un tope en la indemnización por despido.

Fijar un máximo al número de meses que paga la empresa una indemnización por despido. Se pueden fijar 45 días por año trabajado hasta los 2 años, y luego un tope de x meses de indemnización de despido.

12. Considerar la previa contratación de desempleados cuando se valoren los costes del despido.

En relación con la medida anterior, se puede bonificar a los emprendedores que hayan contratado en plantilla a desempleados.

13. Facilitar los trámites de contratación de talento extranjero.

Start Up Chile se ha propuesto la entrada de 1000 emprendedores desde 2010 hasta 2014. Tras una selección de los proyectos, se les facilita un visado de un año para trabajar y reciben una subvención de 40.000 dólares. Coste total del proyecto 40 millones de dólares en cuatro años.

Start Up Spain podría llevar a cabo un programa similar con 50 millones de euros de presupuesto. Se podrían atraer 500 Start-ups con subvenciones de 100.000 por proyecto.

Se podría anular la fiscalidad de estas empresas en los dos primeros años de creación, así como la facilidad de visados para estos emprendedores. Para evitar abusos la

⁵ Jesús Encinar, jesusencinar.com, 7.VI.11

anulación fiscal podría aplicarse a determinados edificios dónde se ubicar las start ups, lo cual facilita el control y tiene impacto fiscal mínimo.

Otras medidas

14. Mayor agilidad en el otorgamiento de licencias para apertura de locales.

Una tramitación más sencilla que agilice la concesión de licencias eliminaría la inseguridad jurídica que se genera con retrasos que pueden ser superiores a los 15 meses.

15. Evitar la duplicación de esfuerzos entre las comunidades autónomas.

Resulta imprescindible coordinar las acciones de modo unificado, de manera que no se dupliquen los recursos destinados a la generación y atracción de start ups.

En este sentido, la creación de un agencia unificadora al estilo de Startup Chile facilitaría esta reducción de esfuerzos y potenciaría también la imagen externa de una España acogedora de cara a las startups.

16. Potenciar una auténtica responsabilidad limitada de las sociedades.

Las sociedades de responsabilidad limitada en España no existen salvo en el nombre. Hoy fracasar puede ser el fin de una carrera. Si va mal un negocio no se puede montar otro. Las deudas con la seguridad social van contra todos los ingresos presentes y futuros del emprendedor⁶.

17. Eliminar los requisitos de antigüedad de los proveedores de las AA.PP.

Permitir que las administraciones públicas puedan tener como proveedores a empresas de reciente creación: de modo que se tenga en cuenta la competitividad del producto y no la antigüedad de la compañía.

18. Fijar como práctica de buen gobierno corporativo las compras (el 2% puede ser el umbral) a empresas nuevas.

Mostrar esta información como parte del Informe sobre Responsabilidad Social Corporativa podría incentivar a las empresas a llevar a cabo esta política de compras. Las empresas del IBEX 35 podrían incluir esta política en sus informes anuales.

⁶ *Idem.*

19. Permitir que los socios de una compañía sean autónomos con el 1% del capital de la entidad, en lugar del 25% actual.

Permitir que la relación entre socios se regle libremente, como un contrato comercial, en lugar de mediante un contrato de empleo⁷.

Medidas a medio plazo

20. Promover la continuidad de la gestión de las nuevas empresas antes de su venta (erradicar la cultura del “pelotazo”).

21. Potenciar la llegada de Venture Capital a nuestro país y desde nuestro país.

Los datos en torno a esta realidad son claros: el volumen de Venture Capital per cápita en nuestro país es inferior a 1 dólar. En Israel es 142\$; Estados Unidos, 70\$; Suecia, 45\$ o Noruega, 42\$.

Para lograrlo se podría potenciar el programa Invierte Economía Sostenible en el CDTI, tratando de tomar como modelo lo realizado en Israel en los programas Yozma.

El papel jugado por ENISA también es clave: duplicar el presupuesto sería inversión óptima de cara a los emprendedores startups, potenciando el papel competitivo y contra cíclico de este instrumento.

22. Fortalecer la seguridad jurídica ante impagos.

España ocupa la posición número 54 en relación a la facilidad para hacer cumplir los contratos. De media, se dedican 515 días para resolver estas cuestiones, con un total de 39 procesos distintos. Mejorar estas circunstancias implica reducir el riesgo que supone la actividad empresarial y, por tanto, emprendedora.

23. Facilitar la salida a bolsa de start ups tecnológicas.

La Administración Obama ha anunciado recientemente la limitación de los costes inherentes a la salida a bolsa de una compañía. La mayor parte del empleo de las empresas cotizadas se crea tras su salida a bolsa⁸.

⁷ François Derbaix, francoisderbaix.com, 30.XI.2011

⁸ The White House, 08.XII.11. <http://www.whitehouse.gov/the-press-office/2011/12/08/we-can-t-wait-obama-administration-announces-2-billion-resources-support>

El MAB en España se podría / debería potenciar en este sentido. Igualmente se debería potenciar la cotización de tecnológicas de América latina en la plataforma Latibex de la Bolsa de Madrid.

24. Acercamiento de la universidad al mercado laboral.

Una buena práctica es el fomento de prácticas en empresa durante los veranos de los estudios universitarios. Además, resulta necesaria la formación del profesorado en emprendimiento. Una buena práctica es la combinación de pedagogía y contenido, mediante interacciones con emprendedores locales⁹.

25. Emprender, también dentro de la empresa, es la base de la innovación que hace falta.

La empresa es un buen “lugar de pruebas” para la innovación. El fomento de la innovación dentro de la empresa facilita la generación de potencial emprendedor y la difusión de una cultura emprendedora, donde no se castiguen los errores. Los equipos multidisciplinares y los procesos de información transversales facilitan el desarrollo del *intrapreneurship*¹⁰.

26. Desregular: quitar dos reglas, por cada nueva regla.

Los emprendedores no quieren subvenciones ni oficinas gratis, saben que muchas veces las subvenciones son una pérdida de tiempo. Quieren que les dejen trabajar. No quieren que la administración haga más cosas sino menos cosas. Que se quiten de en medio y no ahoguen con impuestos a startups que apenas echan a andar y ni facturan aún¹¹. D

27. Asociar los fondos públicos con fondos privados que acerquen la gestión del capital a los emprendedores.

El programa Startup America, que combina la participación público-privada, ha decidido recientemente elevar el umbral que autoriza la simplificación de los trámites de recepción de inversiones desde los \$5 millones hasta los \$50 millones, manteniendo la protección del inversor.

Oportunidades

28. El emprendimiento es la única vía para salir de la crisis y el paro.

⁹ Libro Blanco de la Iniciativa Emprendedora en España, FPdGi y ESADE, 2011.

¹⁰ Eugenia Bieto, entrevista en MateriaBiz, 2008, <http://www.materiabiz.com/mbz/entrepreneur/nota.vsp?nid=39415>

¹¹ Jesús Encinar, jesusencinar.com, 7.VI.2011

Desde 1977 hasta 2005, en EEUU, las empresas mayores de un año sólo crearon empleo neto en 7 años, mientras que las de nueva creación generaban empleo neto de 3 millones de puestos de trabajo anuales¹².

29. España cuenta con 3 de las mejores escuelas de negocios del mundo, lo que supone la llegada de mucho talento extranjero al país.

De acuerdo con el ranking que realiza el Financial Times, en 2011 IESE es la primera escuela del mundo en Executive Education (Open Programs), ESADE es la quinta del mundo en Executive Education (Customised), y el IE la segunda escuela en másters de Finanzas (sin experiencia previa).

30. Necesidad de cambiar el modelo de crecimiento económico.

El modelo de crecimiento económico basado en el sector inmobiliario está agotado. La competencia en el sector turismo cada vez es más importante. La centralidad de los emprendedores para generar empleo y buscar nuevas alternativas sitúa al emprendimiento como una actividad sobre la que construir el nuevo modelo económico.

31. Oportunidad actual: precio del suelo, número de oficinas vacías.

En la actualidad, la presencia de un exceso de inmuebles desocupados, unido a la caída en el precio inmobiliario, puede suponer una ayuda para el establecimiento de nuevas compañías en nuestro país.

Según un estudio de BNP Paribas Real Estate¹³, Valencia es la ciudad europea con más locales comerciales desocupados, Barcelona está en la novena posición y Madrid en la undécima.

32. España tiene un vínculo grande con Latinoamérica que amplía las posibilidades del mercado.

El vínculo cultural y lingüístico, también es económico. Desde la década de los noventa, grandes instituciones financieras y no financieras han llevado la relación económica a cifras récord: el Santander obtiene el 44% de su beneficio en Latinoamérica¹⁴, Telefónica algo más del 46%.

¹² Jesús Encinar, jesusencinar.com, 28-X-2011 cita Kauffman Foundation "The importance of Startups in job creation and job destruction" <http://www.kauffman.org/research-and-policy/the-importance-of-startups-in-job-creation-and-job-destruction.aspx>

¹³ European Office Market Report, 2011
[http://compresse.bnpparibas.com/applis/wGroup/wGroup.nsf/docsByCode/LRIV-8FFH6R/\\$FILE/European_Office%20Market_2011.pdf](http://compresse.bnpparibas.com/applis/wGroup/wGroup.nsf/docsByCode/LRIV-8FFH6R/$FILE/European_Office%20Market_2011.pdf)

¹⁴ América Economía, <http://www.americaeconomica.com/index.php?noticia=11008&name=MERCADOS%20Y%20FINANZAS>

España podría ser el hub de entrada hacia Europa de las start ups latinas y el hub de salida de las start ups y tecnológicas europeas hacia América latina. Por ahora esto no ocurre.

33. Aprovechar el tamaño del mercado para atraer emprendedores de otros países de Europa con mercados más pequeños.

España es el quinto país más poblado de Europa con más de 46 millones de habitantes. Es el segundo país más extenso, por detrás de Francia, con 505 mil kilómetros cuadrados.

34. Hay una oportunidad grande para emprendedores extranjeros debido al desfase español en la llegada de innovación.

Muchos proyectos e ideas llegan o nacen con antelación de años a Estados Unidos, Reino Unido o Alemania. Ejemplos como el marketing de afiliación, herramientas de eCRM o la publicidad en Internet por vídeo, demuestran que España es un buen mercado donde importar ideas exitosas de otros países.

Sociedad

35. Mejorar la percepción del emprendedor en la sociedad.

Un 48% de la población tiene una imagen favorable de los emprendedores. En cambio, tan solo un 38% de los jóvenes cree que la sociedad tiene una imagen favorable de los emprendedores. En España, las empresas tienen una mala imagen que nos lleva a hablar de emprendedores, en lugar de empresarios¹⁵.

36. Potenciar la cultura del esfuerzo.

Se observa una tendencia en nuestra sociedad hacia la “recuperación” de la cultura del esfuerzo. Los empresarios han expresado esta misma idea de formas distintas¹⁶.

37. La difusión del emprendimiento en los medios de comunicación.

En España, sólo un 41% de la población cree que los medios de comunicación difunden noticias de manera frecuente sobre emprendimiento exitoso. Tan solo superamos en

¹⁵ Libro Blanco de la Iniciativa Emprendedora en España, FPdGi y ESADE, 2011.

¹⁶ Start Up Spain, 30.XI.11, en las palabras del emprendedor español José Cerdán: “toca trabajar, hay que esforzarse”.

esta categoría a Vanuatu, Grecia e Italia, ocupando el puesto 55º de las 58 economías con información disponible¹⁷.

Educación

38. Educación en innovación desde la enseñanza primaria.

Potenciar la presencia de aulas digitales; incluir asignaturas ligadas a la innovación en los planes de estudio. El 100% de los expertos consultados coincide en afirmar que la enseñanza primaria y secundaria no fomenta actitudes emprendedoras.

Sólo un 14% cree que la universidad sí proporciona una adecuada formación para la iniciativa emprendedora¹⁸.

39. La aversión al riesgo en nuestro país es un lastre para el emprendimiento.

Tan solo un 19% de los jóvenes españoles considera que la formación que han recibido les lleva a interesarse por asumir riesgos. Sólo un 12% se considera una persona que toma riesgos. Sólo el 25% de los jóvenes se ve en el futuro dirigiendo su propio negocio, son más los que se ven trabajando para una compañía¹⁹.

40. El miedo al fracaso paraliza el emprendimiento.

En España, sólo 3 de cada 10 jóvenes dicen no tener miedo a ser rechazados por sus opiniones. Sólo 2,5 de cada 10 son optimistas respecto al futuro. El miedo al fracaso es el principal obstáculo de la iniciativa emprendedora para un 66% de los jóvenes²⁰.

¹⁷ Global Entrepreneurship Monitor, 2011. <http://www.gemconsortium.org>

¹⁸ Libro Blanco de la Iniciativa Emprendedora en España, FPdGi y ESADE, 2011.

¹⁹ Libro Blanco de la Iniciativa Emprendedora en España, FPdGi y ESADE, 2011.

²⁰ Libro Blanco de la Iniciativa Emprendedora en España, FPdGi y ESADE, 2011.