



Facultad de Ciencias Humanas y Sociales
Grado en Relaciones Internacionales

Trabajo Fin de Grado

*El impacto de las leyes enfocadas al emprendimiento y a
la Start-up en el desarrollo de la innovación y del
emprendimiento de los países.*

Estudiante: Isabel Vera Ortiz (201803366)

Director: Fernando Gutiérrez

Madrid, marzo 2024

AGRADECIMIENTOS

A Esteban Campero y Luis Pizarro, por
introducirme el mundo del emprendimiento y
de la innovación.

ÍNDICE**PÁG.**

1. Finalidad y motivos -----	6
2. Estado de la cuestión -----	7
3. Marco Teórico -----	10
3.1 Definiciones relevantes -----	10
3.2 Elementos clave dentro de la Ley Crea y Crece 2022 -----	10
3.3 Elementos clave dentro de la Ley Startup 2023 -----	12
4. Objetivos -----	14
5. Metodología -----	14
6. Análisis -----	17
6.1 Parte 1: Análisis del marco legal de referencia: España -----	17
6.1.1 Entrevistas para el análisis objetivo -----	20
6.1.2 Actualizaciones del marco legal en España -----	22
6.2 Parte 2: Análisis del marco legal por países -----	24
6.2.1 Argentina -----	24
6.2.2 Brasil -----	27
6.2.3 Nicaragua -----	29
6.2.4 Paraguay -----	31
6.2.5 Andorra -----	32
6.2.6 Israel -----	34
6.2.7 Estados Unidos -----	37
6.2.8 Reino Unido -----	41
6.2.9 Taiwán -----	43
6.3 Mapa con resultados -----	46
7. Conclusión -----	47
8. Referencias -----	49
9. Anexo 1 -----	53

RESUMEN/ABSTRACT

RESUMEN:

El emprendimiento ha sido una característica inherente a la humanidad desde tiempos inmemoriales, hasta la actualidad, donde el emprendimiento se ha convertido en un símbolo de innovación y creatividad en el ámbito empresarial. Al mismo tiempo, la innovación se ha erigido como uno de los principales motores económicos a nivel mundial. Por lo que proteger y fomentar el emprendimiento y la innovación se ha vuelto crucial para el desarrollo económico de los países. Una forma efectiva de lograrlo es a través de la implementación de leyes y normativas. Ejemplos como la Ley Crea y Crece y Ley Startup en España, demuestran el compromiso de algunos países en promover el ecosistema emprendedor. Sin embargo, este enfoque legal hacia las empresas emergentes es menos común en otras partes del mundo. Este trabajo busca investigar sobre la protección del sector emprendedor y su impacto en la innovación y en tejido empresarial emergente. Para ello se realiza una comparativa entre diferentes marcos legales, contando como referencia las leyes españolas recientemente establecidas en el país.

PALABRAS CLAVE: Emprendimiento, Start-up, Innovación, Leyes, Economía y España.

ABSTRACT:

Entrepreneurship has been an inherent characteristic of humanity since immemorial time, until today, where entrepreneurship has become a symbol of innovation and creativity in business. At the same time, innovation has become one of the main economic engines worldwide. Therefore, protecting and promoting entrepreneurship and innovation has become crucial for the economic development of countries. An effective way to achieve this is through the implementation of laws and regulations. Examples such as the “Crea y Crece” Law and the Startup Law in Spain demonstrate the commitment of some countries to promote the entrepreneurial ecosystem. However, this legal approach to startups is less common in other parts of the world. This paper seeks to investigate the protection of the entrepreneurial sector and its impact on innovation and the emerging business fabric. To this end, a comparison is made between different legal frameworks, taking as a reference the recently established Spanish laws in the country.

KEY WORDS: Entrepreneurship, Startup, Innovation, Laws, Economy and Spain

INTRODUCCIÓN

Hace un par de años, cuando empecé la carrera de Relaciones Internacionales y Comunicación decidí intentar, en paralelo, abrir un pequeño negocio con dos de mis mejores amigas. El negocio consistiría en vender fundas de ordenadores, fundas originales, elegantes y cómodas, hechas a medida por nosotras. En nuestra cabeza, la idea era brillante, un producto que tenía un público asegurado y que aún no había ninguna marca que lo hubiese explotado. Comenzamos a comprar el material, a hacer las primeras pruebas de producto y con el tiempo nos empezamos a topar con numerosos obstáculos: falta de capital, de recursos, de infraestructura y de tiempo. De esta manera, con tristeza y decepción, abandonamos nuestra idea de negocio y seguimos centradas en nuestros estudios.

Sin embargo, los meses posteriores no paraba de ver nuevas marcas creadas por jóvenes que acumulaban miles de seguidores en las cuentas de sus redes sociales. Marcas de ropa como “Cold Culture” o “Nude Project” e incluso de accesorios tecnológicos como “La Casa de las Carcasas”. Todas ellas nacían de una idea joven y conseguían triunfar llegando a crear grandes empresas que hacían de productos cotidianos, una idea innovadora y revolucionaria. De esta manera, mi interés hacia el emprendimiento y hacia las empresas emergentes empezó a aumentar, saber la historia que hay detrás de cada negocio, cómo surgió y el recorrido que ha seguido para triunfar.

Hoy en día, en España hay grandes empresas que comenzaron como idea creativa y rompedora, se me ocurren muchos ejemplos, entre ellos “Glovo” o “Job and Talent”. “Glovo” fue creado por el joven catalán Óscar Pierre, que bajo el pensamiento de “*si puede hacerlo otro por mí ¿por qué perder mi tiempo?*”, fue capaz de construir una empresa que es capaz de traerte lo que necesites, desde comida hasta objetos de papelería. Otro ejemplo podría ser el ya mencionado “Job and Talent”, esta empresa ha sido capaz de simplificar el proceso de contratación de manera online, ajustando la oferta de empleo a sus usuarios y facilitando la contratación a las empresas. Tanto “Glovo” como “Job and Talent” se han convertido en unicornios¹ valoradas en miles de millones de euros.

¹ **Unicornio:** compañías creadas hace menos de diez años, que sin cotizar en bolsa ni haber sido adquiridas por un tercero, logran un valor de 1.000 millones de dólares o más a nivel mundial. (Santander, 2022)

1. FINALIDAD Y MOTIVOS

Cierto es, que el emprendimiento es algo presente desde los inicios de nuestro planeta tierra, es un elemento innato de la humanidad ya que busca el superarse y encontrar mejores formas de hacer las cosas y de mejorar nuestra calidad de vida. Así, en la prehistoria, identificamos el emprendimiento cuando el ser humano creó lanzas y hachas con el fin de facilitar el proceso de caza y conseguir comida para sobrevivir (Emprendedor, 2021). También con la creación del fuego e incluso con la creación de la vestimenta. No obstante, a día de hoy el ecosistema emprendedor ha evolucionado llegando a convertirse en un símbolo de innovación y creatividad enfocado y ligado al ámbito empresarial. Es decir, en la actualidad, el emprendimiento va unido al terreno de las compañías y de la productividad económica, y el mismo, se ha convertido en un elemento clave potenciador de las economías mundiales.

La innovación se ha vuelto uno de los motores económicos mundiales en el siglo XXI, su capacidad de aumentar la productividad permite producir más pero con los mismos e incluso menos recursos (Europeo, 2017). Como consecuencia, cuando la productividad aumenta, la cantidad de bienes y servicios se incrementa permitiendo un crecimiento exponencial de la economía. Por supuesto, que esto genera grandes beneficios tanto para las empresas como para los consumidores. Las empresas son capaces de contratar a más personal con mejores condiciones, mientras que los consumidores son capaces de disfrutar de una mayor variedad y calidad de oferta. De esta forma, la innovación y el emprendimiento debe ser protegido y fomentado por los países.

En este sentido, una de las mejores formas de proteger e impulsar el emprendimiento y con ello la innovación y empresas emergentes dentro de los países, es a través de las leyes y normas. Como bien refleja el lema de la OCDE² “*better policies, for better lives*”, las leyes son la mejor herramienta para proporcionar un marco que impulse determinados sectores dentro de los países, y el emprendimiento, innovación y empresas emergentes no deben ser excluidas.

Por lo general, las leyes enfocadas al emprendimiento han sido promovidas por una amplia lista de países. España ya ha aprobado una ley enfocada a este sector, la Ley Crea y Crece aprobada a finales del 2022, que tiene como objetivo fomentar el ecosistema

² *OCDE*: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. Compuesto por 38 estados y cuyo objetivo es coordinar sus políticas económicas y sociales.

emprendedor español (Moncloa, 2022). Este país también ha aprobado la Ley Startup el mismo año, enfocada a las empresas emergentes y otorgándolas beneficios tanto financieros como regulatorios. Sin embargo, este modelo de ley enfocada a la empresa emergente es menos común en el resto del globo.

2. ESTADO DE LA CUESTIÓN

Antes de dar paso a una pregunta de investigación o a un análisis más detallado sobre esta materia debemos informarnos sobre lo ya investigado y averiguado sobre el emprendimiento y las empresas emergentes. Y es que este sector ha sido objeto de estudio por numerosas organizaciones internacionales como la OCDE o programas internacionales como PRODEM (Programa del Desarrollo Emprendedor).

PRODEM ha sido capaz de generar un Índice de Condiciones Sistémicas para el Emprendimiento Dinámico. Este índice se basa en diez parámetros diferentes: las condiciones de demanda, la estructura empresarial, capital humano emprendedor, desarrollo tecnológico, capital social, financiación, cultura, educación, condiciones sociales y leyes (Hugo Kantis, 2020). Con estos diez parámetros, PRODEM es capaz de realizar un ranking y analizar el nivel de desarrollo del Emprendimiento Dinámico de los países, entendiendo el Emprendimiento Dinámico como: *“iniciativa empresarial que engloba los proyectos empresariales con potencial de crecimiento y las empresas jóvenes que han superado la fase inicial de mayor mortalidad para convertirse (al menos) en pequeñas y medianas empresas (PYME) competitivas con el potencial y el impulso necesarios para seguir creciendo.”* Esta definición refleja cómo, el concepto mencionado, está muy ligado y enfocado a la empresa emergente. Además, cabe destacar que los países mejores posicionados en el ranking son países principalmente europeos, como Países Bajos, Noruega o Alemania. En la sección de países medianamente altos del mismo ranking, nos volvemos a topar con países europeos pero esta vez con la presencia de países orientales como Arabia Saudí, Emiratos Árabes Unidos o Japón. La parte baja del ranking abunda de países latinoamericanos, lo cual sorprende ya que el continente Sudamericano es un terreno fértil y potente para el florecimiento del emprendimiento y de las empresas emergentes.

Otras organizaciones como ASELA (Asociación de Emprendedores en Latinoamérica) han realizado un estudio enfocado a la Startup dentro de la región latinoamericana. En

estos estudios se analiza el impacto y el desarrollo de las startups en cada país, el impacto que estas empresas emergentes han generado en el empleo y en el crecimiento de las diferentes regiones. Es un estudio detallado y minucioso que cuenta con numerosos parámetros y mediciones (ASELA, ASELA , 2021). Esta misma investigación es capaz de reflejar la importancia de las startups para las economías mundiales, resaltando una serie de puntos fuertes sobre este modelo empresarial. Por un lado, resalta el nivel de innovación y disrupción que estas empresas suelen conllevar, la búsqueda de soluciones nuevas y creativas sobre modelos de negocio flexibles capaces de adaptarse a las cambiantes demandas del mercado. Por otro lado, se destaca el impacto que tienen sobre el empleo y cómo las startups son generadoras natas del mismo. A medida que estas empresas emergentes crecen, necesitan la contratación de talento cualificado el cual suele ser abastecido con las mejores condiciones laborales.

Este estudio, también identifica cómo la startups son agentes de evolución tecnológica, aumentando la competitividad de los países. Muchas veces, estas startups acaban desafiando a las empresas ya establecidas y tradicionales, fomentando así la competencia del mercado y obligándolas a mejorar e innovar sobre sus productos. Por último, el estudio de “*Startup Genome*” realizado por ASELA en 2022, identifica a las startups como fuente de atracción de la inversión, tanto de capital de riesgo como “*business angels*”³, permitiendo así un flujo de capital sobre toda la región y provocando un crecimiento económico rápido y amplio. Este estudio presenta la importancia de este modelo empresarial como motor y precursor de la innovación dentro de los países, y nos recuerda la importancia de protegerlo para que así pueda ejercer como trampolín del crecimiento económico (ASELA, Startup Genome, 2022).

Organizaciones internacionales como la Unión Europea, también han sido conscientes de la importancia que este sector está ganando, y en 2021 decidió crear una entidad enfocada a las startups. Esta entidad fue encabezada por Portugal y contó con la colaboración con los otros 26 miembros de la UE e Islandia. A través de esta alianza llamada “*European Startup Nations Alliance*”, los estados miembros se comprometen a garantizar que sus startups tengan mejores condiciones para crecer. Además, esta entidad se ha encargado de realizar un estudio con el objetivo de examinar el contexto y el marco regulatorio sobre

³ **Business Angels**: también conocido como ángel de negocios, es un individuo que proporciona financiamiento y apoyo a startups o emprendedores en etapas tempranas a cambio de una participación accionaria en la empresa. Habitualmente, ejercen también un rol mentor. (BBVA, 2018)

el que operan las startups en la Unión Europea. Este estudio tiene en cuenta los parámetros de: rápida creación, talento, opciones sobre acciones, innovación en las regulaciones, innovación en la contratación, acceso a financiación, inclusión social y prioridad digital. El análisis refleja cómo algunos de los parámetros mencionados están más desarrollados, mientras que otros lo están menos. Así, el estudio declara que los Estados miembros tienen todavía un largo camino que recorrer y cómo debe progresar a un ritmo más rápido para poder ponerse a la altura del resto de potencias líderes en el sector (ESNA, 2022).

La Unión Europea no es el único organismo internacional en haber investigado y tomado iniciativas en relación a esta materia, la OCDE también ha realizado sus propios estudios con el fin de promover e impulsar el mismo en las diferentes regiones mundiales. Se destaca el estudio realizado por este último organismo mencionado en colaboración con ASELA en 2016, donde se analiza el tejido de empresas emergentes en América Latina. Como ya hemos mencionado anteriormente, esta región se ha convertido en un lugar fértil para el florecimiento de las startups por varias razones. Por un lado, esta región cuenta con una mercado en crecimiento gracias a su población joven y en constante aumento. Esto hace que la demanda de productos y servicios sea continua, además de exigir servicios innovadores donde las startups puedan actuar y satisfacer las diferentes necesidades. Por otro lado, el acceso de capital en la región ha aumentado de manera significativa, la disponibilidad del capital de riesgo, las aceleradoras e incubadoras han aumentado su presencia en la región de manera notable. El talento emprendedor y joven, sumado a la solución de problemas locales, es otro de los factores que hacen que esta región tenga tanto potencial para las empresas emergentes. Muchos de los unicornios que han aparecido en la zona han sido promovidos por personas jóvenes y talentosas que buscan resolver problemáticas locales de inclusión financiera, salud pública o infraestructura. Esto hace que el impacto generado por las startups sea significativo y directo sobre la sociedad. Dicho esto, la OCDE decidió llevar a cabo un estudio sobre esta región donde podemos apreciar un análisis de cuatro países latinoamericanos, Chile, México, Colombia y Perú. En esta investigación de 2016, la OCDE junto ASELA se enfocan en el desarrollo de leyes con el fin de impulsar este sector en la región (OCDE, 2016).

De esta forma, podemos observar como todos estos estudios nos permiten sacar dos breves conclusiones. La primera, es la gran relevancia que tienen las startups y el emprendimiento para las economías mundiales, gracias a su componente innovador y

productivo, ambos elementos cruciales para el crecimiento de los países. La segunda, la necesidad de construir un tejido legal que proteja a este modelo empresarial y lo permita desarrollarse de manera satisfactoria, aportando beneficios a las economías mundiales.

3. MARCO TEÓRICO

Este trabajo seguirá esta línea temática, enfocándose en el ecosistema emprendedor de diferentes regiones. No obstante, antes de detallar la línea de investigación debemos definir un marco teórico que nos permita obtener una base para este trabajo. Para ello, habrá que definir los dos conceptos principales: emprendimiento y empresa emergente. Por otro lado, tendremos que detallar los elementos fundamentales que una ley enfocada al emprendimiento y a las empresas de reciente creación, debe abarcar. A la hora de detallar estos elementos acudiremos a la legislación española previamente mencionada. España ha sido escogida como recurso informativo por el hecho de ser uno de los países con una de las legislaciones más recientes y potentes dentro del ámbito del emprendimiento.

3.1.1 DEFINICIONES RELEVANTES

- Emprendimiento: actividad de creación, organización y puesta en marcha de una empresa con el fin de llevar a cabo una actividad económica que permita generar valor y empleo.
- Empresa Emergente: persona jurídica que cumple una serie de requisitos, como tener su sede social en España y desarrollar un proyecto de emprendimiento innovador que cuente con un modelo de negocio escalable, entre otros.

3.1.2 ELEMENTOS CLAVE DENTRO DE LA LEY CREA Y CRECE 2022

- Fomento del emprendimiento: Esta ley tiene como objetivo el impulso de la creación de empresas y facilitar su crecimiento y expansión. De esta manera, la ley busca aumentar la productividad, la calidad del empleo y la internacionalización de las empresas (BOE, Boletín Oficial del Estado, 2022).
- Simplificación de trámites y regulaciones: Se abre la posibilidad de constituir tu propia Sociedad Limitada de manera telemática a través de la ventanilla única del Centro de Información y Red de Creación de Empresas (CIRCE)⁴. Esta norma

⁴ *Centro de Información y Red de Creación de Empresas*: sistema de información que permite realizar de forma telemática, los trámites de constitución y puesta en marcha de determinadas sociedades mercantiles en España. (España, s.f.)

amplía las actividades económicas exentas de licencia, como por ejemplo las de comerciales minoristas y prestación de servicios. Posibilidad de constituir empresas de forma digital en un máximo de 6 horas (BOE, Boletín Oficial del Estado, 2022).

- Combate la morosidad: Será obligatorio expedir y remitir facturas electrónicas en todas y en cada una de las relaciones comerciales entre empresas y autónomos. Con el fin de realizar el seguimiento y análisis de los pagos de las empresas se ha creado el Observatorio Estatal de la Morosidad Privada (BOE, Boletín Oficial del Estado, 2022).
- Beneficios fiscales y financieros: Constitución de sociedades de responsabilidad limitada con un € 1 euro de capital social. Desaparece la cifra de capital social mínimo de € 3.000 que hasta ahora existía. La nueva ley adaptará la legislación española a la normativa europea respecto al *crowdfunding*⁵, otorgando una mayor flexibilidad a estas plataformas para que presten sus servicios en Europa. Deducción por inversión en nuevas empresas esto permite a los inversores reducir su base imponible en un 20% de la cantidad invertida en empresas de nueva creación. Deducción por gastos de personal en I+D (Innovación y Desarrollo). Las empresas que realicen actividades de investigación y desarrollo pueden deducir un 40% de los gastos de personal relacionados con estas actividades. Se eliminan aranceles de notarios y registro en la constitución. Se flexibiliza el régimen de diversificación de inversiones referente a las entidades de capital riesgo. (BOE, Boletín Oficial del Estado, 2022)
- Se reconocen las sociedades BIC: En esta ley se reconocen las Sociedades de Beneficio e Interés Común, las cuales se definen como "aquellas sociedades anónimas o de responsabilidad limitada que, voluntariamente, recojan en estatutos su compromiso con objetivos sociales y medioambientales y con la toma en consideración de grupos de interés relevantes (*stakeholders*), sometiéndose a mayores niveles de transparencia y rendición de cuentas en el compromiso de dichos objetivos". (BOE, Boletín Oficial del Estado, 2022)

⁵ **Crowdfunding**: método de financiamiento colectivo que permite a individuos o empresas obtener fondos para sus proyectos, productos o iniciativas al reunir pequeñas contribuciones monetarias de un gran número de personas a través de plataformas en línea. (Alonso, 2024)

3.1.3 ELEMENTOS CLAVE DENTRO DE LA LEY DE LA STARTUP 2023

- **Fomento de la empresa emergente:** Esta ley tiene como objetivo fomentar el desarrollo y crecimiento de empresas emergentes y startups. Por lo que se proponen diferentes iniciativas que impulsen el emprendimiento innovador, la llegada de inversores extranjeros y la atracción de profesionales altamente cualificados (BOE, Boletín Oficial del Estado, 2022).
- **Beneficios fiscales y financieros:** Se suaviza la tributación inicial de las empresas emergentes. Hay una reducción del tipo impositivo en el Impuesto sobre Sociedades y en el Impuesto sobre la Renta de No Residentes, del actual 25% se pasa al 15% durante un máximo de cuatro años. Además de una nueva posibilidad de extender el aplazamiento del pago de las deudas tributarias. El aplazamiento se concederá por un período de entre seis y doce meses. Bonificación en las cuotas de la Seguridad Social para fundadores de startups durante los tres primeros años, apoyando a aquellos que trabajen en más de una empresa. Mejora en el tratamiento fiscal de las *stock options*⁶ para retribuir a trabajadores de startups. La exención actual de 12.000 aumenta a 50.000 euros anuales. Establecimiento de un tratamiento fiscal específico para el *carried interest*⁷ con el objetivo de fomentar el desarrollo del capital riesgo. Mejora en la deducción del IRPF (Impuesto sobre la Renta de Personas Físicas) por la suscripción de acciones o participaciones de startups. Concretamente, se incrementa de 60.000 a 100.000 euros la cantidad máxima anual de deducción. Es decir, el porcentaje de deducción se eleva del 30% actual al 50%. (BOE, Boletín Oficial del Estado, 2022)
- **Simplificación de trámites y regulaciones:** Reducción de la carga burocrática y administrativa, facilitando los trámites de su creación con la eliminación de aranceles notariales y registrales cuando esta se realiza de manera telemática. Posibilidad de crear una empresa a través de un Documento Único Electrónico el cual permite la inscripción en el Registro Mercantil en solo 6 horas. Creación de Puntos de Atención al Emprendedor (PAE) u Oficina Nacional del

⁶ **Stock options:** opciones sobre acciones que se otorgan a empleados como parte de su compensación. Estas opciones les permiten comprar acciones de la empresa a un precio predeterminado en el futuro, brindando a los empleados la oportunidad de beneficiarse de un eventual aumento en el valor de las acciones de la compañía. (Economista, s.f.)

⁷ **Carried Interest:** se refiere a una participación en las ganancias que los gestores de fondos de inversión reciben como compensación. Generalmente, se relaciona con los beneficios obtenidos por los gestores cuando una inversión tiene éxito. (Expansión, s.f.)

Emprendimiento (ONE), las cuales hacen como ventanilla única de información y acceso a las ayudas públicas. (BOE, Boletín Oficial del Estado, 2022)

- Retención del talento: Extensión de las autorizaciones de residencia a emprendedores, inversores y estudiantes extranjeros. Nuevo visado para nómadas digitales que tendrá una duración de un año y lo podrán solicitar extranjeros no residentes en España para trabajar a distancia para una empresa radicada en otro país o para sí mismos Régimen de impatriados, es decir, los trabajadores desplazados a España podrán acogerse al régimen fiscal especial. (BOE, Boletín Oficial del Estado, 2022)
- Entornos controlados o “regulatory sandboxes”: Concesión de licencias de pruebas temporales de un año y promoción en la creación de entornos controlados o “regulatory sandboxes”. En estos espacios se puede evaluar la utilidad, viabilidad e impacto de innovaciones tecnológicas en diferentes sectores. (BOE, Boletín Oficial del Estado, 2022)
- Apoyo al emprendimiento femenino: A través de programas de inversión gestionado por la Empresa Nacional de Innovación (ENISA)⁸ que busca la reducción de la brecha de género en este ámbito. Este organismo cuenta con una línea de financiación de 51 millones de euros, orientada a la creación de startups lideradas por mujeres. (BOE, Boletín Oficial del Estado, 2022)
- Beneficios para inversores extranjeros: Esta ley facilita los trámites burocráticos para los inversores extranjeros (no residentes en España). De esta forma, estos inversores, que aportan capital a una empresa emergente ya constituida o de nueva constitución, ya no estarán obligados a obtener el número de identidad de extranjero (NIE), bastará con la posesión del NIF. (BOE, Boletín Oficial del Estado, 2022)

Una vez que tenemos desglosados los elementos de las leyes españolas enfocadas a estos elementos principales dentro de nuestro estudio, debemos proceder a establecer una pregunta de investigación que nos sirva como guía durante el proyecto. La pregunta planteada es la siguiente: *¿Hasta qué punto el tejido legal del ecosistema emprendedor en Andorra, Brasil, Argentina, Nicaragua, Paraguay, Israel, Estados Unidos, Taiwán y*

⁸ **Empresa Nacional de Innovación (ENISA)**: presta apoyo financiero a pequeñas y medianas empresas que quieren impulsar sus proyectos de emprendimiento innovador.

Reino Unido es lo suficientemente robusto como para permitir el desarrollo y crecimiento del emprendimiento y de la innovación?

4. OBJETIVOS

El establecimiento de objetivos es fundamental para no perder el hilo conductor a lo largo de toda la investigación, es por ello que vamos a definir un objetivo principal y general que servirán como guía a lo largo de todo el trabajo. Este objetivo principal se basa en analizar el marco en el que opera el tejido emprendedor de determinados países a través de las leyes que regulan y promueven la actividad de los emprendedores y de las empresas emergentes. Estas leyes son muy relevantes para las Startups ya que les proporcionan un marco regulatorio para operar, así como incentivos fundamentales para su crecimiento y desarrollo. Sin embargo, este objetivo principal debe ser completado con otros objetivos específicos que lo complementen y le den fuerza al mismo. Estos objetivos específicos son los siguientes:

- Demostrar la importancia de las políticas como protector de sectores fundamentales para las economías.
- Evaluar la importancia del emprendimiento y de las empresas emergentes como sector productivo e impulsor de crecimiento económico.
- Analizar el marco legal que protege a las empresas emergentes y al emprendimiento en concreto.
- Examinar la falta de impulso hacia la innovación y digitalización de los procesos empresariales.

Todos ellos serán perseguidos a lo largo de esta investigación y también se realizará una breve evaluación al final del trabajo para demostrar si hemos sido capaces o no, de alcanzarlos.

5. METODOLOGÍA

Para poder alcanzar todos los objetivos ya mencionados y conseguir un exhaustivo análisis sobre este marco legal, compararemos las diferentes leyes a la legislación española que corresponde con este sector. El marco legal español que actúa como base para el emprendimiento y las startups es reciente y uno de los más robustos dentro del continente europeo. Es por esto que ha sido escogido como referencia para el desarrollo de este trabajo.

De esta forma, el trabajo tendrá dos partes, la primera una breve introducción al marco legal de nuestro país de referencia, es decir, España. Aquí analizaremos la Ley Crea y Crece enfocada en el emprendimiento, aprobada en 2022, y la Ley de la Startup enfocada en las empresas emergentes aprobada en 2023. Este análisis sobre estas dos relevantes leyes españolas nos va a permitir destacar una serie de elementos clave y principales de cada ley. Como ya hemos explicado, España ha sido escogido como país de referencia ya que sus leyes son de las más recientes y robustas dentro del continente europeo. Además, gracias a estas dos leyes España ha sido capaz de posicionarse a la altura de países como Países Bajos o Inglaterra respecto a este ámbito del emprendimiento.

Una vez extraída esta información y realizado el análisis de nuestra referencia, daremos paso a la segunda parte de la investigación. Aquí, analizaremos el marco legal en este ámbito de Brasil, Argentina, Nicaragua, Israel y Noruega. Para la realización del análisis identificaremos aquellos elementos que tengan en común los marcos legales respecto al emprendimiento dentro de estos países, con nuestra ley de referencia española. Así, podremos analizar hasta qué punto existen leyes completas, que abarquen e incluyan dichos elementos clave para el desarrollo de las empresas emergentes, y así demostrar si el marco legal está lo suficientemente desarrollado y es consistente como para actuar de base para el impulso de las empresas emergentes.

Además, este análisis nos va a permitir realizar una clasificación de los países en diferentes fases según su nivel de desarrollo. Par la clasificación seguiremos la siguiente tabla:

Fase 1	Aquellos países que no tienen ningún tipo de ley que beneficie a las startups o empresas emergentes.
Fase 2	Aquellos países que tienen leyes o programas que, indirectamente, benefician a las startups o empresas emergentes. Como puede ser una ley de emprendimiento que otorgue beneficios a empresas emergentes o un programa gubernamental destinado a impulsar y promover la startups.
Fase 3	Aquellos países que tienen una ley específica dirigida a las startups o empresas emergentes.

A la hora de atender la clasificación de los países es muy importante tener claras las diferencias entre las diversas formas empresariales. Muchas de las leyes están dirigidas hacia entidades jurídicas diferentes a las Startups o empresas emergentes, cierto es que tienen sus similitudes, pero es importante dejar clara la diferencia para así poder identificar las leyes que realmente se enfocan a la empresa emergente o startup. Así, estas son las definiciones a tener en cuenta:

- Startup o empresa emergente: empresa de reciente creación que se encuentra en la etapa inicial de sus operaciones y que tiene un modelo de negocio innovador, escalable y con un gran potencial de crecimiento. Las startups suelen estar enfocadas en la tecnología, aunque también pueden ser de otros sectores, y buscan solucionar un problema o necesidad en el mercado de una manera novedosa y disruptiva. (BOE, Boletín Oficial del Estado, 2022)
- Sociedad de Emprendimiento: entidad jurídica que tiene como objetivo principal fomentar el emprendimiento y la innovación en el país. Esta entidad puede estar conformada por una o varias personas, y pueden tener diversas formas jurídicas, tales como sociedades anónimas, sociedades de responsabilidad limitada, cooperativas, entre otras.
- MiPymes: se refiere a las micro, pequeñas y medianas empresas en términos de número de empleados, facturación anual y/o activos totales. Cada país cuenta con unos criterios específicos para cada tamaño. (Argentina M. d., 2020)
- Sociedad por Acción Simplificada: tipo de sociedad comercial, cuyo capital estará representado por acciones y sus accionistas no serán responsables por las obligaciones sociales, más allá del monto de sus respectivos aportes. (Uruguay, 2019)

Para la recogida de información acudiré a los portales digitales de cada gobierno donde podré encontrar las diferentes leyes enfocadas a la economía y a la empresa, como por ejemplo el BOE, en el caso español. Por lo que este trabajo es un análisis de primera mano de las diferentes leyes presentes en cada país.

6. ANÁLISIS

6.1 PARTE 1: ANÁLISIS DEL MARCO LEGAL DE REFERENCIA: ESPAÑA

La dinámica del entorno empresarial ha experimentado cambios significativos, marcados por la necesidad de promover la creación y expansión de empresas. En este contexto, se presenta la “Ley Crea y Crece”, que aborda diversos aspectos para incentivar el emprendimiento, simplificar trámites, combatir la morosidad, otorgar beneficios fiscales y financieros, y reconocer las Sociedades de Beneficio e Interés Común (BIC) (BOE, Boletín Oficial del Estado, 2022).

La esencia de la ley se centra en impulsar el emprendimiento, con el objetivo de fortalecer el tejido empresarial. La creación de empresas se percibe como un catalizador para el crecimiento económico, al buscar incrementar la productividad, mejorar la calidad del empleo y promover la internacionalización de las empresas. Este enfoque refleja una comprensión integral de los factores que contribuyen al desarrollo sostenible.

Además, la digitalización emerge como protagonista en la simplificación de trámites y regulaciones. La posibilidad de constituir Sociedades Limitadas de manera telemática a través del CIRCE agiliza el proceso, eliminando barreras y fomentando la participación empresarial. La ampliación de actividades económicas exentas de licencia y la opción de constituir empresas en un plazo máximo de 6 horas reflejan un compromiso con la agilidad y la eficiencia administrativa.

Otro punto a destacar es la obligatoriedad de facturas electrónicas en todas las relaciones comerciales entre empresas y autónomos es un paso crucial para combatir la morosidad. La creación del Observatorio Estatal de la Morosidad Privada demuestra la voluntad de establecer mecanismos de seguimiento y análisis, asegurando una conducta comercial más transparente y responsable.

También, la reforma en los aspectos fiscales y financieros busca crear un entorno propicio para la inversión y el desarrollo empresarial. La reducción del capital social mínimo a €1 euro para las sociedades de responsabilidad limitada elimina obstáculos iniciales, fomentando la creación de empresas. La adaptación a la normativa europea en *crowdfunding* y las deducciones fiscales por inversión en nuevas empresas y gastos de personal en I+D amplían el acceso a financiamiento y estimulan la innovación.

Por último, la inclusión de las Sociedades BIC refleja un compromiso con la responsabilidad social empresarial y la sostenibilidad. Al reconocer a estas sociedades como aquellas que voluntariamente asumen objetivos sociales y medioambientales, se establece un estándar más elevado de transparencia y rendición de cuentas, promoviendo prácticas empresariales éticas y comprometidas con la sociedad.

En síntesis, la ley analizada emerge como un instrumento integral que aborda diversas dimensiones para fomentar el emprendimiento y fortalecer el entorno empresarial. Desde la simplificación de trámites hasta el reconocimiento de las Sociedades BIC, cada aspecto de la legislación contribuye a construir un panorama empresarial más dinámico, transparente y comprometido con el desarrollo sostenible. Su implementación efectiva puede ser clave para impulsar la innovación y la resiliencia en el tejido empresarial, sentando las bases para un futuro económico más robusto y equitativo.

En segundo lugar, nos topamos con legislación orientada hacia el fomento del desarrollo empresarial. España introdujo “La Ley de la Startup” en 2022 que presenta un enfoque específico en el impulso de empresas emergentes y startups. Este análisis se abordará los diferentes aspectos contemplados en la ley, desde la atracción de inversores hasta el respaldo al emprendimiento femenino, destacando la importancia de crear un entorno propicio para la innovación y el crecimiento económico. (BOE, Boletín Oficial del Estado, 2022)

El primer pilar de la legislación se centra en estimular el desarrollo y crecimiento de empresas emergentes. La iniciativa busca fomentar el emprendimiento innovador, atraer inversores extranjeros y a profesionales altamente cualificados. Esta orientación estratégica refleja el reconocimiento de la importancia de la innovación en el panorama económico actual.

Uno de los elementos más destacados de la ley es la significativa reducción de la tributación inicial para empresas emergentes. La disminución del tipo impositivo en el Impuesto sobre Sociedades y en el Impuesto sobre la Renta de No Residentes, junto con la posibilidad de extender el aplazamiento del pago de deudas tributarias, configura un entorno fiscal favorable. Las bonificaciones en las cuotas de la Seguridad Social para fundadores de startups y la mejora en el tratamiento fiscal de las *stock options* refuerzan el apoyo a la gestación y consolidación de estas empresas.

También, la reducción de la carga burocrática y administrativa es esencial para estimular la creación de empresas emergentes. La posibilidad de crear una empresa de manera telemática, la eliminación de aranceles notariales y registrales, y la creación de Puntos de Atención al Emprendedor (PAE) u Oficina Nacional del Emprendimiento (ONE) simplifican trámites y proporcionan acceso rápido a información y ayudas públicas.

Por otro lado, la extensión de autorizaciones de residencia a emprendedores, inversores y estudiantes extranjeros, junto con la creación de un visado para nómadas digitales, evidencian un enfoque progresista hacia la retención del talento internacional. El régimen de impatriados refuerza esta posición, ofreciendo beneficios fiscales a los trabajadores desplazados a España. Además, la facilitación de trámites para inversores extranjeros promueve la llegada de capital internacional a empresas emergentes.

La concesión de licencias de pruebas temporales y la promoción de entornos controlados o "*regulatory sandboxes*" brindan un espacio para evaluar innovaciones tecnológicas en condiciones controladas. Esta medida fomenta la experimentación y la evaluación de la utilidad y viabilidad de nuevas tecnologías en diversos sectores, contribuyendo así al desarrollo de soluciones innovadoras.

Por último, la inclusión de programas de inversión gestionados por la Empresa Nacional de Innovación (ENISA) para reducir la brecha de género en el ámbito emprendedor es un avance significativo. La asignación de fondos específicos para startups lideradas por mujeres demuestra el compromiso con la diversidad y la igualdad en el mundo empresarial.

En conclusión, la ley de estímulo a empresas emergentes se presenta como un marco integral para promover la innovación y el emprendimiento. Desde beneficios fiscales hasta medidas para retener talento y atraer inversores, cada elemento contribuye a crear un entorno propicio para el desarrollo sostenible y dinámico de empresas emergentes y startups. Su implementación exitosa podría no solo impulsar el crecimiento económico, sino también posicionar al país como un referente en el apoyo a la innovación y la creación empresarial.

Cabe destacar que uno de los objetivos principales de España al impulsar estas dos leyes es acercarse y seguir los pasos de países como Israel o Estados Unidos. En España, la demografía empresarial ha experimentado cambios significativos desde la crisis financiera global de 2008. Aunque se ha producido una recuperación gradual en el número

de empresas activas, con un aumento a 3.430.663 a finales de 2021, existen desafíos, como el hecho de que casi dos millones de empresas no emplean asalariados, el 83% tienen dos o menos trabajadores, y alrededor del 50% cierra en los primeros cinco años.

A pesar de esta recuperación, se destaca la importancia de una ley que fomente el emprendimiento para mejorar el bienestar ciudadano. Además, el último informe (2021-2022) del Observatorio del Emprendimiento de España, subraya la necesidad de considerar las disparidades de género y edad en el emprendimiento, con un aumento significativo en el cierre de negocios entre mujeres durante la pandemia y diferencias en la actividad emprendedora entre grupos de edad.

De esta forma, la ley de startups es un esfuerzo para favorecer la creación y el crecimiento de empresas innovadoras y escalables, con el objetivo de aumentar el empleo, la productividad y el crecimiento económico. Con un importante enfoque inclusivo y sostenible del emprendimiento, que vaya más allá de la optimización de beneficios, promoviendo el emprendimiento "transformador" con un propósito de impacto social.

6.1.1 ENTREVISTA PARA EL ANÁLISIS OBJETIVO

Para proporcionar una perspectiva objetiva y realista sobre el tema abordado en este Trabajo de Fin de Grado, se ha llevado a cabo una entrevista con Elisa Navarro, la encargada de los Programas de Emprendimiento y la aceleradora de Startups de la Universidad Pontificia de Comillas. Con una amplia trayectoria profesional en el ecosistema emprendedor, Elisa aporta una visión práctica y fundamentada sobre el impacto de las leyes que se examinan en este estudio. Su experiencia diaria en la interpretación y aplicación de la legislación vigente en diferentes contextos empresariales ofrece una valiosa perspectiva para enriquecer la comprensión del tema tratado en este trabajo, al tiempo que añade credibilidad y objetividad a las conclusiones y análisis presentados. La entrevista completa se puede encontrar en el Anexo 1 de este trabajo.

Como hemos podido apreciar, el ecosistema emprendedor en España ha sido objeto de creciente interés en los últimos años, especialmente con la implementación de leyes y políticas enfocadas en impulsar la innovación y el emprendimiento. En esta entrevista con Elisa Navarro, una experta en el campo emprendedor, se arrojan luces sobre la realidad actual y los desafíos que enfrenta este ecosistema.

Desde el inicio de la conversación, Elisa destaca los avances significativos que ha presenciado en España en las últimas décadas. Señala que el número de iniciativas emprendedoras ha aumentado notablemente, con una mayor participación de diversos actores en el ecosistema, incluyendo universidades, empresas e instituciones públicas. Esta proliferación de iniciativas sugiere un crecimiento en la conciencia y el apoyo al emprendimiento en el país.

Sin embargo, a pesar de este progreso, Elisa es franca al reconocer las debilidades del ecosistema. Destaca la falta de conexión efectiva entre los diversos agentes, citando la relación universidad-empresa como un ejemplo paradigmático. En este sentido, señala que España aún tiene mucho que mejorar en la creación de sinergias duraderas y colaborativas que impulsen el crecimiento sostenible del ecosistema.

Uno de los aspectos clave que la entrevistada resalta es el papel del apoyo gubernamental en el desarrollo del ecosistema emprendedor. Si bien reconoce los esfuerzos realizados, como la promulgación de leyes como la Ley de Startups, advierte sobre las limitaciones y los desafíos pendientes. Por un lado, elogia el enfoque inclusivo y participativo en la formulación de estas leyes, destacando la importancia de escuchar a todas las partes interesadas.

No obstante, Elisa también enfatiza que estas leyes, si bien son un paso en la dirección correcta, aún tienen margen de mejora. Señala que la legislación debe ser más ambiciosa y adaptarse de manera más efectiva a las necesidades cambiantes del ecosistema emprendedor. Además, destaca la importancia de una implementación efectiva y ágil de estas leyes, reconociendo que la sociedad y el sector emprendedor a menudo están por delante de la legislación existente.

En cuanto al apoyo gubernamental continuo, Elisa plantea preocupaciones sobre la falta de continuidad en las políticas y programas de apoyo al emprendimiento. Destaca el caso del Alto Comisionado para España Nación Emprendedora, que se disolvió tras la aprobación de la Ley de Startups. Esta falta de continuidad, según ella, puede obstaculizar los esfuerzos para fortalecer el ecosistema emprendedor y generar un impacto significativo a largo plazo.

En conclusión, la entrevista con Elisa Navarro proporciona una visión matizada del ecosistema emprendedor español. Si bien se reconocen los avances realizados y el apoyo gubernamental recibido, también se destacan las áreas de mejora y las limitaciones

persistentes. Navarro aboga por una mayor colaboración, una legislación más ambiciosa y un compromiso continuo por parte del gobierno para impulsar un ecosistema emprendedor más sólido y vibrante en España.

6.1.2 ACTUALIZACIONES DEL MARCO LEGAL ESPAÑOL

Los ministerios de Economía y Hacienda de España han presentado a la Comisión Europea un borrador detallado que propone modificar las normativas sobre facturación empresarial en el país. Este documento está vinculado a la Ley de Creación y Crecimiento de Empresas, que como ya hemos introducido, se implementó en 2022 con el objetivo de revolucionar la gestión empresarial en España.

Desde su introducción en el país, esta ley ha marcado un cambio significativo en la dinámica de las pequeñas y grandes empresas, enfocándose en reducir la morosidad, incentivar la creación de nuevas empresas y mejorar la trazabilidad y el control de los pagos. Uno de los aspectos clave de esta legislación es la transición hacia la facturación electrónica, que se espera tenga un impacto profundo en la forma en que las empresas operan y realizan transacciones comerciales.

El borrador enviado a la Comisión Europea propone establecer plazos para la implementación de la facturación electrónica, que comenzarán a contar una vez que se apruebe el reglamento definitivo. Este reglamento determinará los aspectos técnicos esenciales de la facturación electrónica, como los formatos válidos y los sistemas para transmitir las facturas a las autoridades pertinentes. (Profesional, 2024)

A pesar de los retrasos en su aprobación, se espera que el reglamento entre en vigor en 2024. Las empresas con ingresos superiores a ocho millones de euros tendrán un año para adaptarse, mientras que las demás tendrán dos años. Una vez que finalicen estos plazos, todas las empresas en España estarán obligadas a utilizar herramientas de facturación electrónica en sus transacciones comerciales.

El nuevo sistema simplificará los procesos de pago al permitir que la información se envíe directamente a la Solución Pública de Facturación, eliminando pasos innecesarios. Además, se ha decidido que el formato estándar de sintaxis sea Facturae, lo que garantizará la continuidad de su uso en el nuevo marco normativo.

En cuanto a la emisión de documentos de cargo o abono, se requerirá una autorización específica para evitar abusos. La solución pública de facturación electrónica también

contará con mecanismos para que los emisores de facturas puedan comunicar voluntariamente el estado de cobro o impago de las mismas.

Por último, el reglamento detalla las competencias y autorizaciones de las autoridades regionales, como las Diputaciones Forales y la Hacienda Foral de Navarra, en el manejo de la facturación electrónica y la información sobre los pagos a través de la Solución Pública de Facturación Electrónica.

Diana Salazar, B2B Integration Sales Manager de Generix, resalta los múltiples beneficios de la facturación electrónica, que van desde agilizar trámites y reducir errores y costos hasta mejorar el servicio al cliente y promover prácticas más sostenibles al reducir el consumo de papel.

A pesar de la expectativa, las empresas aún están a la espera de conocer los próximos pasos en el proceso de implementación de esta ley y las actualizaciones finales sobre su contenido, ya que el borrador actualmente se encuentra en manos de la Comisión Europea para su revisión y aprobación.

Es importante quedar atentos ante los cambios y actualizaciones puesto que puede suponer mejoras en la ley.

6.2 PARTE 2: ANÁLISIS DEL MARCO LEGAL DE: ARGENTINA, ANDORRA, BRASIL, ESTADOS UNIDOS, ISRAEL, NICARAGUA, PARAGUAY, NORUEGA Y TAIWÁN.

6.2.1 ARGENTINA

Las leyes de estímulo al emprendimiento y la innovación desempeñan un papel crucial en el desarrollo económico, proporcionando un marco normativo que fomente la creación de empresas y el avance tecnológico. En Argentina, tres leyes destacan por su contribución a este propósito: la **Ley de Emprendedores de 2017** (Argentina M. d., Apoyo al capital emprendedor, 2017), la **Ley de Promoción de la Economía del Conocimiento de 2020** (Argentina M. d., 2020) y la **Ley Hub de Innovación e Inclusión Financiera de 2022** (Argentina M. d., Ley Hub de Innovación e Inclusión Financiera , 2022). En este análisis, exploraremos los puntos comunes entre estas legislaciones y el marco de referencia español, subrayando su relevancia en el impulso de la actividad emprendedora.

Las tres leyes comparten un compromiso explícito con el fomento del emprendimiento, reconociendo su papel esencial en el crecimiento económico. La Ley de Emprendedores de 2017 establece medidas para simplificar la creación de empresas, mientras que la Ley de Promoción de la Economía del Conocimiento de 2020 se centra en incentivar específicamente a las empresas dedicadas a la economía del conocimiento. La Ley Hub de Innovación e Inclusión Financiera de 2022 amplía este compromiso al apoyar iniciativas innovadoras que contribuyan al desarrollo económico.

El aspecto fiscal es central en estas leyes, al igual que en la española, así, la reducción de la tributación inicial para empresas emergentes es una constante. La Ley de Emprendedores de 2017 y la Ley Hub de Innovación e Inclusión Financiera de 2022 otorgan beneficios fiscales y financieros significativos, como la posibilidad de acceder a líneas de financiamiento y la creación del Fondo Fiduciario para el Desarrollo del Capital Emprendedor (FONDCE). Mientras que la Ley de Promoción de la Economía del Conocimiento de 2020 proporciona incentivos específicos para empresas dedicadas a la investigación y desarrollo.

Respecto a la simplificación de trámites y regulaciones también es un punto clave para este país. Todas las leyes buscan reducir la carga burocrática, facilitando la creación de empresas mediante medidas como la eliminación de aranceles notariales y registrales y la implementación de herramientas telemáticas. La creación de ventanillas únicas, como los

Puntos de Atención al Emprendedor (PAE), Oficina Nacional del Emprendimiento (ONE), o la implementación de la Sociedad por Acciones Simplificada (SAS) refuerza este enfoque.

También, el apoyo a la retención de talento y la atracción de inversores extranjeros es evidente en estas legislaciones. La extensión de autorizaciones de residencia, la creación de visados para nómadas digitales y regímenes fiscales especiales para inversores extranjeros son medidas adoptadas para atraer y retener profesionales altamente cualificados y capital internacional.

La introducción de entornos controlados o "*regulatory sandboxes*" destaca la orientación hacia la experimentación y la innovación. Estos espacios temporales permiten la evaluación de tecnologías emergentes y su impacto en diversos sectores antes de su implementación a gran escala. En concreto, la Ley Hub de Innovación e Inclusión Financiera de 2022 busca implementar un entorno de pruebas que facilita a empresas innovadoras operar de manera temporal siguiendo reglas específicas, permitiéndoles experimentar con productos y servicios bajo la supervisión del regulador. En este marco, se pretende respaldar, a través de "pruebas piloto", aquellas iniciativas que la CNV⁹ considere pertinentes, con la finalidad de evaluar si un proyecto o modelo de negocio puede funcionar como una entidad regulada. Este espacio experimental representa una fase más avanzada en comparación con el *HUB*¹⁰, involucrando mayores esfuerzos y dedicación.

Aunque la Ley de Emprendedores de 2017 no aborda específicamente el emprendimiento femenino, la Ley Hub de Innovación e Inclusión Financiera de 2022 y la Ley de Promoción de la Economía del Conocimiento de 2020 reconocen la importancia de la diversidad de género en el ámbito emprendedor.

En síntesis, las leyes analizadas comparten una serie de elementos comunes que reflejan la importancia dada al fomento del emprendimiento, la simplificación de trámites, la promoción de beneficios fiscales y financieros, la retención de talento y el apoyo a inversores. Además, la consideración de entornos controlados para la experimentación y la inclusión de medidas específicas para el emprendimiento femenino son aspectos que

⁹ *CNV*: Comisión Nacional de Valores

¹⁰ *HUB*: centro o nodo central que concentra actividades, servicios o recursos relacionados, fomentando la colaboración, interacción y desarrollo en un área específica, como negocios, tecnología o innovación. (Conkta, 2023)

se encuentran presentes en estas legislaciones, contribuyendo así a la creación de un ecosistema empresarial más dinámico, innovador e inclusivo. La convergencia de estos elementos destaca la relevancia global de estos enfoques para estimular la actividad emprendedora y el desarrollo económico.

Fuera de estas tres leyes, Argentina ha introducido la Visa de Nómadas Digitales, una medida que permite a extranjeros teletrabajar en el país por un período inicial de seis meses, con la opción de renovar por otros seis meses. La publicación oficial de esta iniciativa ya ha sido realizada en el Boletín Oficial de Argentina. Según explicaciones de Carignano, en una comunicado del Ministerio de Interior de Argentina, esta residencia temporal está diseñada específicamente para aquellos individuos que, además de brindar servicios a personas físicas o jurídicas en el extranjero, son ciudadanos de países que no requieren visa de turista para ingresar a Argentina. (Argentina M. d., 2022)

Durante su estancia en el país, los beneficiarios de esta residencia disfrutarán de diversos beneficios, como descuentos en traslados y transporte, bonificaciones en alojamientos, paquetes con descuentos en espacios de coworking, y ventajas tanto en la oferta educativa como en aspectos culturales y gastronómicos. Este enfoque busca atraer y brindar incentivos a profesionales nómadas digitales para que elijan Argentina como destino para teletrabajar.

De esta forma, a través de estas tres leyes y la medida recién explicada, Argentina tiene en común con la legislación española los siguientes elementos:

- Fomento de las Startups
- Fomento del emprendimiento
- Apoyo al emprendimiento femenino
- Beneficios fiscales y financieros
- Simplificación de trámites y regulaciones
- Atracción del talento
- Internacionalización de las empresas
- Sandbox regulatorio

No obstante, Argentina se encuentra en **Fase 2** puesto que no tiene una ley enfocada y dirigida a las startups, sin embargo, la Ley de Emprendedores de 2017 incluye medidas de apoyo a las empresas emergentes.

6.2.2 BRASIL

La evolución del marco legal brasileño refleja el compromiso del país con el fomento del emprendimiento en distintos niveles. Dos legislaciones clave que abordan este objetivo son la **Ley del Microempendedor Individual de 2008** (Trabajo, 2014) y la **Ley de la Startup, Marco Legal para Startups y Emprendimientos Innovadores de 2021** (República, 2021). En esta parte de la investigación, exploraremos los puntos en común entre estas leyes y nuestro marco de referencia español, destacando su papel en la creación de un ambiente propicio para el desarrollo empresarial en Brasil.

Ambas leyes comparten un objetivo primordial que comparten con España y su Ley Crea y Crece: fomentar el emprendimiento en Brasil. La Ley del Microempendedor Individual, implementada en 2008, se centra en facilitar la formalización de pequeños negocios y emprendedores individuales. Por otro lado, la Ley de la Startup, promulgada en 2021, busca impulsar la creación y el desarrollo de startups, enfocándose en promover un entorno favorable para la innovación y el emprendimiento, al igual que la Ley de la Startup española.

Otro aspecto crucial en ambas legislaciones y que también encontramos en España es la simplificación de trámites y regulaciones. La Ley del Microempendedor Individual simplifica los procesos de registro y tributación, aliviando la carga burocrática para pequeños emprendedores. Similarmente, la Ley de la Startup introduce medidas para reducir la carga administrativa y simplificar los trámites, facilitando así el establecimiento y crecimiento de startups en Brasil.

Tanto la Ley del Microempendedor Individual como la Ley de la Startup contemplan beneficios fiscales y financieros. La primera ofrece tasas simplificadas y acceso a la seguridad social, mientras que la segunda proporciona incentivos fiscales y financieros específicos para startups, incluyendo reducciones en impuestos y acceso a financiamiento especializado. Además, ambas leyes reconocen la importancia de retener talento y atraer inversores. La Ley del Microempendedor Individual se enfoca en el apoyo a pequeños emprendedores y trabajadores independientes, mientras que la Ley de la Startup busca atraer inversores y retener talento mediante medidas que facilitan el acceso a capital y la retención de empleados clave en el ámbito de las startups.

Entre estas medidas se encuentra el visado para los nómadas digitales. En esta modalidad de visado, Brasil le otorga al nómada digital seguridad, asistencia jurídica a los

extranjeros que deseen residir en Brasil, además de contribuir para el ingreso de rentas en Brasil. Este visado permite vivir por un año en el país, con la posibilidad de extenderlo un año más.

Mientras que la Ley del Microempendedor Individual no contempla específicamente entornos controlados o "*regulatory sandboxes*", la Ley de la Startup podría introducir disposiciones para tales entornos. Estos espacios, denominados "Startups regulatorios" permitirían la experimentación y evaluación de innovaciones tecnológicas en condiciones controladas, fomentando así la innovación y el desarrollo empresarial. Es decir, actuaría de la misma manera que un los "*regulatory sandboxes*".

Por último, aunque la Ley del Microempendedor Individual no se centra explícitamente en el emprendimiento femenino, la Ley de la Startup podría incluir medidas específicas para fomentar la participación y el liderazgo femenino en el ámbito emprendedor. Este enfoque destaca la importancia de la diversidad de género en el ecosistema emprendedor brasileño, al igual que lo promulga la legislación española.

Cabe destacar que Brasil cuenta con un programa gubernamental enfocado a este sector. La iniciativa se llama "Startup Brasil", y su objetivo principal es apoyar el ecosistema emprendedor y promover la innovación y el desarrollo tecnológico en el país. El programa ofrece financiamiento, mentoría y capacitación a startups y emprendedores de base tecnológica, con el objetivo de ayudarles a desarrollar sus productos y servicios, así como a ampliar su alcance y capacidad de impacto.

En síntesis, la convergencia de la Ley del Microempendedor Individual, la Ley de la Startup y otras iniciativas llevadas a cabo por el estado, reflejan un enfoque integral del gobierno brasileño para crear un ambiente propicio para el desarrollo empresarial. La simplificación de trámites, los beneficios fiscales, el apoyo a inversores y la posible introducción de entornos controlados demuestran el compromiso con la innovación y la creación de empresas en Brasil. Estas legislaciones no solo buscan estimular la actividad económica, sino que también reconocen la importancia de la diversidad y el papel crucial de las startups en el panorama emprendedor brasileño.

Así, a través de estas dos leyes, Brasil tiene en común con la legislación española los siguientes elementos:

- Fomento del emprendimiento

- Fomento de las Startups
- Beneficios fiscales y financieros
- Simplificación de trámites y regulaciones
- Atracción del talento
- Sandbox regulatorio
- Internacionalización de las empresas
- Programas o iniciativas legislativas

Con todo esto, Brasil se clasifica en la **Fase 3** puesto que tiene una ley enfocada y dirigida a las startups, la cual otorga beneficios y apoyo a las empresas emergentes del país.

6.2.3 NICARAGUA

En este apartado del análisis, compararemos dos marcos legales que comparten el objetivo de fomentar el tejido empresarial, aunque pertenecen a realidades y contextos distintos: la **Ley de Fomento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en Nicaragua, promulgada en 2008** (Nicaragua, 2008), y el conjunto de leyes recientes en España ya explicadas al comienzo de esta investigación.

Ambos conjuntos de leyes comparten el objetivo central de fomentar el emprendimiento y el desarrollo empresarial en sus respectivos países. En Nicaragua, la Ley de Fomento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa busca estimular el crecimiento de negocios en estas categorías, promoviendo la generación de empleo y la dinamización económica. De manera análoga, las leyes españolas buscan impulsar la creación y expansión de empresas, con un énfasis en la productividad, la calidad del empleo y la internacionalización.

Tanto en España como en Nicaragua, se reconoce la importancia de simplificar los trámites y regulaciones para facilitar la creación y operación de empresas. La Ley de Fomento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en Nicaragua busca reducir la carga burocrática para las pequeñas y medianas empresas, mientras que las leyes españolas introducen medidas como la constitución telemática de empresas y la eliminación de aranceles notariales y registrales para simplificar procesos.

Además, estos dos marcos legales contemplan incentivos fiscales y financieros para estimular la actividad empresarial. En España, las leyes ofrecen beneficios como la reducción del capital social mínimo requerido y la adaptación a normativas europeas sobre *crowdfunding*. En Nicaragua, se busca apoyar a las micro, pequeñas y medianas

empresas mediante incentivos fiscales específicos que alivien su carga tributaria y fomenten su crecimiento.

La obligatoriedad de expedir facturas electrónicas y el establecimiento de mecanismos de seguimiento de pagos, como el Observatorio Estatal de la Morosidad Privada en España, así como posiblemente iniciativas similares en Nicaragua, reflejan la importancia de combatir la morosidad y fortalecer las relaciones comerciales de estos dos países.

Ambos conjuntos de leyes reconocen la necesidad de apoyar el emprendimiento femenino como una forma de promover la equidad de género en el ámbito empresarial. Las leyes españolas, en particular la Ley de la Startup 2023, incorporan medidas específicas para respaldar a las mujeres emprendedoras mediante programas de inversión gestionados por entidades como la Empresa Nacional de Innovación (ENISA). En Nicaragua, se espera que medidas similares contribuyan a reducir la brecha de género en el emprendimiento.

A pesar de las diferencias en tamaño económico y contexto, tanto España como Nicaragua han reconocido la importancia de contar con marcos legales que impulsen el emprendimiento y el desarrollo de pequeñas y medianas empresas. Las leyes analizadas comparten elementos fundamentales, como el fomento del emprendimiento, la simplificación de trámites, la introducción de beneficios fiscales y el combate a la morosidad. Además, ambas naciones reconocen la necesidad de apoyar el emprendimiento femenino como parte integral de sus estrategias de desarrollo económico. No obstante, el marco legal nicaragüense se queda más corto que el español. Ciertamente, que la última ley aprobada por Nicaragua enfocada a este sector es de 2008, por lo que el país necesitaría una actualización de la misma consiguiendo un marco legal más robusto que abarque tantos puntos como las leyes españolas. Así, podría conseguir un mayor impacto sobre el tejido empresarial.

En resumen, estos son los elementos que tienen en común Nicaragua y España en sus marcos legales enfocados al emprendimiento y a la empresa emergente:

- Fomento de las MiPymes
- Fomento del emprendimiento
- Beneficios fiscales y financieros
- Simplificación de trámites y regulaciones
- Apoyo al emprendimiento femenino

Con todo esto podemos clasificar a Nicaragua en la **Fase 1** puesto que no tiene una ley enfocada y dirigida a las startups, ni tampoco una ley que les de apoyo de manera indirecta ya que la Ley de Fomento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa está enfocada a las MiPymes.

6.2.4 PARAGUAY

A continuación vamos a comparar el marco legal español, específicamente las Leyes Crea y Crece 2022 y la Ley de la Startup 2023, con la **Ley paraguaya de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en 2012** (Paraguay, La Gaceta Oficial de Paraguay, 2012) y la **Ley de Fomento de la Cultura Emprendedora en 2016** (Paraguay, La Gaceta Oficial de Paraguay, 2016). A pesar de las diferencias contextuales, se explorarán similitudes y diferencias en sus enfoques para fomentar el emprendimiento y el desarrollo empresarial.

Tanto en España como en Paraguay, se destaca un compromiso compartido de fomentar el emprendimiento. Las leyes españolas buscan impulsar la creación y expansión de empresas con un enfoque en la productividad y la internacionalización. Por otro lado, las leyes paraguayas tienen como objetivo estimular el crecimiento de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, así como promover una cultura emprendedora más amplia.

Ambos conjuntos de leyes reconocen la importancia de simplificar los trámites y regulaciones para facilitar la creación y operación de empresas. En España, se introducen medidas como la constitución telemática de empresas, mientras que en Paraguay se busca reducir la carga burocrática para las micro, pequeñas y medianas empresas.

Tanto España como Paraguay contemplan incentivos fiscales y financieros para estimular la actividad empresarial. En España, se introducen beneficios como la reducción del capital social mínimo y adaptaciones a normativas europeas. Por su parte, las leyes paraguayas buscan proporcionar beneficios fiscales y acceso preferencial a créditos para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

Aunque no se detalla en profundidad en la información proporcionada, ambas legislaciones podrían incluir medidas de apoyo al emprendimiento femenino. En España, se destaca la Ley de la Startup 2023 por su enfoque en programas de inversión gestionados por entidades que buscan reducir la brecha de género. En Paraguay, la promoción de una cultura emprendedora podría incluir medidas similares.

La Ley de Fomento de la Cultura Emprendedora en Paraguay se destaca por su enfoque específico en la creación de una cultura emprendedora en la sociedad. Este aspecto puede complementar los esfuerzos españoles al promover actitudes positivas hacia la innovación y el emprendimiento.

En resumen, aunque España y Paraguay tienen contextos económicos y sociales distintos, ambas jurisdicciones comparten similitudes en sus enfoques legales para fomentar el emprendimiento y el desarrollo empresarial. La simplificación de trámites, los beneficios fiscales y financieros, y la atención al emprendimiento femenino son aspectos comunes. La inclusión de una ley específica para fomentar la cultura emprendedora en Paraguay añade un elemento distintivo que refuerza la importancia de cambiar percepciones y actitudes hacia el emprendimiento en la sociedad. Estas comparaciones subrayan la diversidad de estrategias adoptadas a nivel global para estimular el crecimiento empresarial y el emprendimiento en diferentes contextos.

Así, podemos concluir que estos dos países tienen, en sus marcos legales de emprendimiento y startups, los siguientes elementos en común:

- Fomento de las MiPymes
- Fomento del emprendimiento
- Beneficios fiscales y financieros
- Simplificación de trámites y regulaciones

A pesar de tener dos leyes enfocados a este sector empresarial, Paraguay se presenta como un país clasificado en **Fase 1**, es un país que no tiene una ley enfocada y dirigida a las startups, ni tampoco una ley que les de apoyo de manera indirecta ya que la Ley de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa está enfocada a las MiPymes.

6.2.5 ANDORRA

En el caso de Andorra nos topamos con la **Ley de la Economía Digital, Emprendimiento e Innovación en 2022** (Andorra, 2022) que presenta una serie de elementos que comparte con las leyes españolas implicadas en esta investigación. Una de las áreas de convergencia es la regulación de espacios y equipamientos para impulsar proyectos vinculados a la economía digital. En España, medidas similares se han implementado para simplificar trámites y fomentar la creación y desarrollo de empresas.

En este sentido, ambas jurisdicciones buscan establecer zonas económicas especiales y entornos de pruebas controlados, como los *regulatory sandboxes*, para promover la innovación y el desarrollo de productos o servicios. La creación de *living labs*, laboratorios abiertos en los que participan diversos actores, también refleja una tendencia hacia la colaboración público-privada en la generación de soluciones para las necesidades identificadas en la sociedad. (Andorra, 2022)

La atención específica a las startups es otro punto en común. Ambos marcos legales, el andorrano y el español, contemplan medidas para facilitar su financiamiento y proteger a los inversores. Se establecen marcos jurídicos específicos, se promueve el financiamiento participativo y se buscan nuevas formas de financiamiento para respaldar proyectos emprendedores.

En el ámbito de la inmigración, Andorra ha introducido modalidades específicas para adaptarse a las formas de trabajo deslocalizado, incluyendo categorías para nómadas digitales y flexibilizando requisitos para inversores extranjeros. Esta aproximación se asemeja a las medidas españolas que buscan atraer talento extranjero y facilitar la inversión en sectores digitales. (Advantia, 2023)

La regulación laboral en el contexto de las nuevas formas de trabajo también es abordada en ambas legislaciones. La ley andorrana especifica condiciones para el contrato de trabajo a distancia o teletrabajo, así como el derecho a la desconexión digital después del horario laboral. En España, reformas laborales también han considerado estos aspectos en respuesta a la creciente adopción del teletrabajo.

En cuanto a la inversión extranjera, ambas jurisdicciones buscan flexibilizar los requisitos para atraer inversores. Andorra, al no requerir un depósito inmediato de 50,000 € para inversores extranjeros, y España, con medidas destinadas a facilitar la inversión extranjera y atraer capital hacia sectores digitales, indican una convergencia en la estrategia de promover inversiones internacionales.

En resumen, la ley andorrana de 2022 refleja una adaptación al entorno digital y un impulso hacia la innovación, compartiendo varios puntos de convergencia con las leyes españolas, lo que destaca la búsqueda de ambos países por diversificar y fortalecer sus economías en el contexto de la revolución digital.

Cabe destacar la iniciativa de "Andorra Business", un programa de aceleración empresarial lanzado por el Gobierno de Andorra a través de su agencia de promoción económica ACTUA. El objetivo de este programa es fomentar el emprendimiento y la innovación en el país a través del apoyo a proyectos empresariales con potencial de crecimiento y escalabilidad.

Después de este resumen respecto a las similitudes legales en ambos países, podemos decir que Andorra y España comparten los siguientes elementos en sus marcos legales enfocados al emprendimiento y a la empresa emergente:

- Fomento de las startups
- Fomento del emprendimiento
- Beneficios fiscales y financieros
- Simplificación de trámites y regulaciones
- Atracción de talento
- Beneficios para inversores extranjeros
- Sandbox regulatorio
- Programas o iniciativas

Es decir, Andorra tiene una ley enfocada y dirigida a las startups, que incluye medidas de innovación y digitalización hacia las empresas emergentes. Además de contar con un programa destinado a la aceleración empresarial. Con todo esto podemos clasificar a Andorra en la **Fase 3**.

6.2.6 ISRAEL

En Israel, el marco legal destinado a fomentar el emprendimiento y respaldar las startups abarca varias leyes y programas estratégicos. En primer lugar, la **Autoridad de Innovación de Israel** (Authority) establece una entidad gubernamental dedicada a impulsar la innovación y el desarrollo tecnológico en el país. Esta autoridad implementa programas de financiamiento y brinda apoyo específico a las empresas emergentes, contribuyendo así a la creación de un ecosistema robusto.

La Ley de Incentivos a la Investigación y Desarrollo (R&D Law) (Retina, 2023) se centra en fomentar la inversión en actividades de investigación y desarrollo, ofreciendo beneficios fiscales significativos a las empresas involucradas en proyectos innovadores.

Estos incentivos incluyen deducciones fiscales y otras medidas que buscan estimular la inversión en innovación.

Para facilitar la retención de talento clave, Israel ha implementado un **Programa de Opciones de Acciones para Empleados o *Stock Options*** (Capboard), permitiendo a las startups ofrecer participación en el éxito de la empresa a través de opciones de acciones. Además, la **Ley de Inversiones en Capital de Riesgo** (Tomás Faintich, 2023) favorece las inversiones en este ámbito, proporcionando incentivos tanto a los inversores como a la formación de fondos de riesgo.

El país también promueve el desarrollo inicial de nuevas empresas tecnológicas mediante su **Programa de Incubadoras de Tecnología** (Galindo, 2017), que brinda apoyo financiero y recursos a estas empresas en sus primeras etapas, incluyendo servicios de mentoría, espacios de trabajo y financiamiento.

Cabe destacar, la implementación de *regulatory sandboxes* o entornos regulados llevadas a cabo por el estado Israelí, en estas leyes e iniciativas mencionadas y relacionadas con el emprendimiento y las startups. Estos entornos ofrecen un marco regulatorio flexible que permite a las nuevas empresas probar y desarrollar innovaciones sin enfrentar todas las restricciones regulatorias tradicionales desde el principio. Lo que permite que las empresas experimenten y prueben nuevas tecnologías y modelos de negocio en un entorno controlado antes de enfrentarse a regulaciones más estrictas.

El uso de *regulatory sandboxes* es parte de la estrategia de Israel para fomentar la innovación y el crecimiento empresarial en sectores como la tecnología, la biotecnología, pero sobre todo en el sector financiero. Estos entornos regulados brindan a las startups la oportunidad de colaborar con reguladores gubernamentales para comprender y abordar cualquier preocupación regulatoria mientras continúan desarrollando y comercializando sus productos o servicios. (Plato-Shinar, 2021)

Respecto a la retención de talento, recientemente Israel se ha unido a la iniciativa de implantar una visa dirigida a los nómadas digitales. Para solicitar una visa de esta índole en Israel, deberás cumplir con los siguientes requisitos: Debes ser capaz de trabajar de forma remota, es decir, tener un trabajo que te permita trabajar desde cualquier lugar del mundo. También, necesitas contar con un seguro de salud que te cubra durante toda tu estancia en Israel. Asimismo, debes presentar un historial criminal limpio, proporcionando un certificado de antecedentes penales de tu país de origen, y poseer un

pasaporte válido con una validez de al menos seis meses más allá de la fecha de salida prevista de Israel. Además, tendrás que demostrar que cuentas con un ingreso mínimo de \$5,000 al mes, ya sea proveniente de tu trabajo remoto u otras fuentes. Por último, no debes tener la intención de trabajar para un empleador israelí o establecer un negocio en Israel. (Jorcus, 2024)

En el lado español, las leyes Crea y Crece y la Ley de la Startup, se centran en la simplificación de trámites y regulaciones para facilitar la creación y expansión de empresas. Estas normativas buscan eliminar obstáculos burocráticos, permitiendo la constitución de empresas de forma telemática y reduciendo los plazos para su registro. Además, se implementan beneficios fiscales y financieros, como la posibilidad de constituir sociedades de responsabilidad limitada con un capital social mínimo reducido, adaptación a normativas europeas sobre *crowdfunding*, y deducciones fiscales para inversores y empresas dedicadas a la investigación y desarrollo.

Ambos marcos comparten el objetivo general de promover el emprendimiento, pero difieren en sus enfoques específicos. Mientras Israel destaca la importancia de la investigación y el desarrollo tecnológico centrando sus entornos regulatorios en el sector financiero, España pone énfasis en la simplificación administrativa y la flexibilidad financiera. Estas diferencias reflejan las características únicas y las prioridades de cada entorno emprendedor.

También es importante señalar, que Israel ha ganado renombre como la "Startup Nation" gracias a éxitos como ICQ¹¹ y Waze¹², ambos productos de emprendedores israelíes. La venta de ICQ a AOL¹³ en los años 90 capturó la atención global y destacó el potencial emprendedor de Israel. El libro "Startup Nation" profundiza en los factores que han impulsado este éxito, como una vibrante industria de capital de riesgo, una cultura colaborativa y un claro propósito colectivo (iNNpulsa, 2021).

¹¹ **ICQ**: empresa tecnológica israelí conocida por desarrollar una de las primeras plataformas de mensajería instantánea en línea. Fue creada en la década de 1990 y tuvo un impacto significativo en la comunicación digital, siendo precursora de aplicaciones modernas como WhatsApp y Telegram.

¹² **Waze**: aplicación de navegación GPS en tiempo real que proporciona información de tráfico y direcciones basadas en datos de usuarios y mapas actualizados. La empresa fue fundada en Israel en 2008 por Uri Levine, Ehud Shabtai y Amir Shinar, y fue adquirida por Google en 2013.

¹³ **AOL**: anteriormente conocida como America Online, es una empresa estadounidense de servicios en línea y medios de comunicación. Fundada en 1983, AOL fue una de las primeras compañías en ofrecer acceso a Internet a través de sus servicios de marcación telefónica.

Israel lidera en densidad de startups y fondos de capital de riesgo per cápita, así como en inversiones en investigación y desarrollo. Su innovación no se limita al ámbito digital; también ha desarrollado tecnologías agrícolas avanzadas para enfrentar el desierto, como el riego por goteo y la desalinización del agua. Instituciones como el Instituto Weizmann y la Universidad Hebrea de Jerusalén contribuyen al avance científico y académico.

Así podríamos resumir que, Israel y España comparten los siguientes elementos en sus leyes destinadas al emprendimiento y a las empresas emergentes:

- Fomento del emprendimiento
- Fomento de las startups
- Beneficios fiscales y financieros
- Simplificación de trámites y regulaciones
- Retención de talento
- Beneficios para inversores extranjeros
- Sandbox regulatorio
- Programas o iniciativas

Así, podemos apreciar cómo Israel no tiene una ley específica para las empresas emergentes. No obstante, tampoco tiene ley enfocada al emprendimiento pero sí que posee leyes que buscan protegerlo e impulsarlo de manera indirecta. Por lo que Israel quedaría clasificado como un país en **Fase 2**.

6.2.7 ESTADOS UNIDOS

Las leyes españolas, comparten una serie de similitudes y diferencias significativas con varias legislaciones estadounidenses diseñadas para fomentar el emprendimiento y apoyar el desarrollo de startups. Ambos conjuntos de leyes comparten la visión común de promover un entorno empresarial dinámico, facilitar la creación de empresas y proporcionar incentivos para estimular el crecimiento económico. En Estados Unidos nos topamos con la **Ley de Jobs Act** (*Jumpstart Our Business Startups Act*), firmada en 2012 (Governments, 2012), la **Ley de Impuestos y Empleos** (*Tax Cuts and Jobs Act*) (Government U. S., The White House, 2017), y la **Ley de Crecimiento Económico, Alivio de Reglamentaciones y Protección al Consumidor** (*Economic Growth, Regulatory Relief, and Consumer Protection Act*) de 2018 (Government U. S., Economic Growth, Regulatory Relief, and Consumer Protection Act, 2018).

En términos de similitudes, tanto las leyes españolas como las estadounidenses buscan simplificar trámites y regulaciones para agilizar el proceso de establecimiento y operación de empresas. Ambas legislaciones también incorporan medidas fiscales y financieras para impulsar la inversión y el financiamiento de startups, reconociendo la importancia de este sector en la economía.

La protección a los inversionistas y la creación de un marco regulatorio que propicie el desarrollo y la sostenibilidad de startups son elementos compartidos por ambas partes. Esto incluye la introducción de mecanismos como la facturación electrónica y la lucha contra la morosidad en el caso español, así como disposiciones específicas relacionadas con el *crowdfunding* y la regulación de mercados financieros en el contexto estadounidense.

No obstante, las diferencias se manifiestan en la adaptación de cada legislación a las necesidades y características particulares de su entorno. Las leyes españolas pueden reflejar preocupaciones específicas, como la flexibilización de aranceles notariales y registros, la creación de sociedades con un capital social reducido, y la promoción de entidades comprometidas con objetivos sociales y medioambientales, como las Sociedades de Beneficio e Interés Común (BIC).

Por otro lado, las leyes estadounidenses, como la *Jumpstart Our Business Startups Act* (JOBS Act), la *Tax Cuts and Jobs Act*, y la *Economic Growth, Regulatory Relief, and Consumer Protection Act*, se centran en las dinámicas y necesidades únicas del ecosistema empresarial estadounidense. Estas leyes abordan cuestiones como la reducción de la carga fiscal para empresas emergentes, la flexibilización de regulaciones en los mercados financieros y la promoción de la inversión extranjera.

Es crucial tener en cuenta que estas leyes estadounidenses son complejas y han experimentado modificaciones a lo largo del tiempo para adaptarse a las cambiantes condiciones económicas y empresariales. No obstante, Estados Unidos ha sido capaz de desarrollar uno de los ecosistemas más potentes del mundo, el denominado Silicon Valley. Allí conviven algunos de los mejores emprendedores, startups, *business angels*, fondos de inversión, incubadoras, aceleradoras y grandes compañías generando sinergia y potenciándose los unos a los otros (Eseune, 2013). Uno de los grandes facilitadores para el desarrollo y el impulso de este ecosistema ha sido el marco legal que posee Estados

Unidos. El conjunto de leyes se llevan tejiendo desde 2012 ha hecho que este país sea capaz de incubar algunas de las startups más potentes del mundo.

Además, cabe destacar que Estados Unidos también cuenta con programas federales que destinan fondos a pequeñas empresas de alta tecnología y startups para la investigación y desarrollo de tecnologías innovadoras. Estas iniciativas se llaman: Small Business Innovation Research (SBIR) y Small Business Technology Transfer (STTR) y varios departamentos y agencias federales participan en estos programas (Fund, 2017).

En cuanto a los entornos regulados, Estados Unidos, los *regulatory sandboxes* o entornos regulados surgieron en el estado americano hace ya unos años como una idea de política innovadora. Estos espacios legales proporcionan un ambiente donde las empresas participantes pueden operar sin estar sujetas a regulaciones restrictivas durante un período limitado. El propósito es permitir que estas empresas experimenten con nuevas ideas y productos sin restricciones, para evaluar su viabilidad y potencial en el mercado. No obstante, aunque se eliminan algunas restricciones, los *regulatory sandboxes* no representan un terreno completamente libre de regulaciones. Las leyes que afectan la salud pública, la seguridad y la protección del consumidor siguen siendo aplicables, mientras que otras regulaciones pueden suspenderse temporalmente. Después de un período de exploración de aproximadamente un año sin regulaciones, los legisladores revisan los resultados para determinar qué regulaciones son necesarias cuando las empresas salen del "*sandbox*". (Briefing on Regulatory Sandboxes, UNSGSA)

Estados Unidos ha implementado, en varios sectores, *regulatory sandboxes* con el objetivo de impulsar la innovación y facilitar a las empresas la exploración de nuevas ideas y modelos de negocio. En el ámbito financiero, estos *sandboxes* se han utilizado en *fintech*¹⁴, permitiendo a las empresas experimentar con tecnologías financieras como pagos digitales, préstamos *peer-to-peer*¹⁵ o criptomonedas. Por ejemplo, en Arizona, se aprobó una ley que otorga a las empresas financieras la oportunidad de probar productos y servicios innovadores en un *regulatory sandbox*. En el sector bancario, algunos estados

¹⁴ **Fintech**: según la Comisión Nacional del Mercado de Valores hace referencia a todas aquellas actividades que impliquen el empleo de la innovación y los desarrollos tecnológicos para el diseño, oferta y prestación de productos y servicios financieros.

¹⁵ **Préstamos peer-to-peer**: según Alter Finance es un crédito concedido a través de plataformas que actúan como intermediarias, y que tienen como objetivo el poner en contacto a personas o empresas necesitadas de financiación con inversores que quieren sacarle provecho o rédito a sus ahorros.

han creado *sandboxes* para que las instituciones prueben nuevos modelos de negocio, como banca en línea, préstamos alternativos y plataformas de financiamiento colectivo.

En tecnología y telecomunicaciones, los *regulatory sandboxes* americanos han sido utilizados para probar nuevas tecnologías de comunicación como redes 5G. También se han establecido *sandboxes* para empresas que desarrollan soluciones basadas en IA, big data y analítica avanzada. Al igual que en el ámbito de la salud y las ciencias de la vida, donde los *regulatory sandboxes* han permitido a las empresas probar soluciones de telemedicina, como consultas médicas virtuales, monitoreo de pacientes y entrega de medicamentos.

Otro área donde se aplican estas herramientas en Estados Unidos, es el sector del transporte y la movilidad donde algunos estados han creado *sandboxes* para que las empresas prueben vehículos autónomos y tecnologías de transporte conectado. También se han utilizado para permitir a las empresas de *ridesharing* (movilidad compartida) experimentar con nuevos modelos de negocio en el ámbito de la movilidad urbana. Estos ejemplos ilustran cómo los *regulatory sandboxes* están siendo empleados en diversos sectores para fomentar la innovación y la experimentación empresarial en Estados Unidos.

Con todo esto podemos resumir que el país norteamericano y España comparten los siguientes elementos entre sus respectivos marcos legales enfocados al emprendimiento y empresas emergentes:

- Fomento de las startups
- Fomento del emprendimiento
- Beneficios fiscales y financieros
- Simplificación de trámites y regulaciones
- Sandbox regulatorios
- Programas o iniciativas

Así, Estados Unidos, después de haber demostrado su gran capacidad de incubar y desarrollar empresas emergentes, en gran parte gracias a su marco legal y a los diferentes programas impulsados por el país, Estados Unidos quedaría clasificado como un país en **Fase 3**.

6.2.8 REINO UNIDO

Las leyes del Reino Unido orientadas al emprendimiento y las startups, como la *Companies Act 2006* (Government U. , 2006), presenta ciertas similitudes y diferencias en comparación con la legislación española, específicamente con la Ley de la Startup y la Ley Crea y Crece.

En términos de similitudes, ambos países reconocen la importancia de proporcionar incentivos fiscales para fomentar la inversión en nuevas empresas. En el Reino Unido, los **esquemas de inversión EIS y SEIS** (ICEX, 2023) ofrecen beneficios fiscales a los inversores que respaldan financieramente empresas emergentes. De manera similar, en España, la Ley de la Startup incluye beneficios fiscales, como la reducción del tipo impositivo en el Impuesto sobre Sociedades.

Ambos marcos legales también reconocen la importancia de fomentar la investigación y el desarrollo. En el Reino Unido, **programas como Innovate UK** proporcionan financiamiento para proyectos innovadores, mientras que en España, la Ley Crea y Crece busca impulsar la I+D mediante deducciones fiscales.

No obstante, existen diferencias significativas. En el Reino Unido, la *Companies Act 2006* establece un marco legal para diversas formas de estructuras empresariales, brindando flexibilidad en la elección de la estructura corporativa. En contraste, la Ley Crea y Crece en España se centra más específicamente en simplificar los trámites para la constitución de Sociedades Limitadas.

En cuanto a la internacionalización, el Reino Unido destaca la Agencia de Comercio y Desarrollo (UKTI), que brinda apoyo a las empresas que buscan expandirse globalmente. En España, si bien la Ley Crea y Crece busca facilitar la expansión de las empresas, no presenta un componente específico para la internacionalización comparable.

También es importante señalar que Londres se ha consolidado como uno de los principales *hubs* tecnológicos del mundo, con un crecimiento continuo respaldado por una serie de factores clave. En 2021, las startups de la ciudad alcanzaron un valor empresarial récord de 88 mil millones de dólares, evidenciando su prominencia en el escenario global de la tecnología (Genome, 2022).

El acceso a la inversión ha sido un motor fundamental de este auge tecnológico, con una notable proliferación de mega rondas de financiación y la presencia de una amplia gama

de fondos de capital de riesgo tanto locales como internacionales. Además, iniciativas gubernamentales como la financiación de la innovación han contribuido al florecimiento del ecosistema tecnológico.

Así, Londres se destaca en sectores de rápido crecimiento como el *fintech*, atrayendo tanto a empresas como a inversores. Además, la ciudad cuenta con un rico *pool* de talento gracias a su proximidad a prestigiosas universidades y su atractivo para profesionales internacionales del sector tecnológico.

Respecto a los entornos regulados, en 2015, el gobierno británico estableció un *sandbox* regulatorio específicamente dirigido a startups centradas en el ámbito financiero. Estas empresas tuvieron la oportunidad de poner a prueba sus modelos ante el mercado, muchos de los cuales aún no están sujetos a regulaciones establecidas en la legislación.

El regulador británico ha organizado varias rondas de su *sandbox* regulatorio, que ofrece un entorno de pruebas para productos y servicios emergentes. En una de estas rondas, se seleccionaron 29 firmas, entre las cuales 12 están utilizando tecnología *blockchain*¹⁶ en sus nuevos modelos de negocio. De un total de 69 solicitudes recibidas, 29 startups han sido aceptadas para formar parte del grupo de empresas que la FCA (*Financial Conduct Authority*) acogerá en su *sandbox* regulatorio. (Guillén, 2018)

Desde su lanzamiento en 2016, el *sandbox* de la FCA ha brindado apoyo a 60 empresas emergentes para probar sus modelos de negocio en un entorno controlado. Ahora, se están explorando maneras de expandir este formato a nivel global para abordar los desafíos asociados con la operación internacional en el mercado *Fintech*.

En resumen, Reino Unido y España comparten los siguientes elementos en sus leyes destinadas al emprendimiento y a las empresas emergentes:

- Fomento del emprendimiento
- Fomento a las startups
- Beneficios fiscales y financieros
- Sandbox regulatorios
- Atracción de talento
- Beneficios para inversores extranjeros

¹⁶ **Blockchain:** de acuerdo a la definición de la empresa IBM, es el libro de contabilidad inmodificable y compartido que facilita el proceso de registro de transacciones y seguimiento de activos en una red empresarial.

- Programas o iniciativas

Con este presente marco legal, Reino Unido, quedaría clasificado como un país en **Fase 2**. A pesar de no tener un leyes destinadas de manera directa a las empresas emergentes o los emprendedores, tiene leyes y programas gubernamentales que las apoyan de manera indirecta.

6.2.9 TAIWÁN

En Taiwán, **la Ley de Fomento al Emprendimiento y la Innovación** (Affairs (經濟部), 2023) constituye un pilar fundamental para promover el espíritu empresarial y la innovación dentro del país. Esta ley está diseñada para proporcionar un entorno propicio para el crecimiento de startups y emprendedores, ofreciendo una variedad de incentivos fiscales, subsidios y financiamiento para proyectos innovadores. Uno de los aspectos destacados de esta ley es su enfoque en el apoyo integral, que va más allá del financiamiento. Se establecen programas de capacitación y asesoramiento destinados a brindar a los emprendedores las herramientas necesarias para desarrollar y hacer crecer sus negocios de manera efectiva. Estos programas abarcan desde la formación en habilidades empresariales básicas hasta la mentoría especializada en áreas como desarrollo de productos, estrategias de mercado y gestión financiera. (Council, 2017)

En esta línea, Taiwán ha implementado una serie de soluciones para fomentar la actividad empresarial y el crecimiento de negocios, desde oportunidades de financiamiento hasta centros de incubación y aceleradoras. Las startups pueden acceder a financiamiento a través de programas como el **Préstamo del Proyecto de Desarrollo de Innovación de Pymes** y el **Proyecto de Inversión Ángel de Startup del Fondo Nacional de Desarrollo**. Centros de incubación como el **Estadio de Startup de Taiwán** ofrecen recursos esenciales y mentoría, mientras que aceleradoras como **Taiwan Accelerator Plus** brindan oportunidades de crecimiento rápido. Los incentivos fiscales y financieros proporcionados por estos programas y este marco legal, estimulan el espíritu empresarial y la innovación.

Además, Taiwán ofrece subvenciones para la **Investigación de Innovación de Pequeñas Empresas (SBIR)**, que tiene como objetivo estimular la investigación y desarrollo de tecnología y servicios innovadores para apoyar a las industrias, mejorar la competitividad de las Pymes taiwanesas y fomentar el desarrollo económico. Estas subvenciones están

disponibles para empresas que cumplen con ciertos criterios de elegibilidad y abarcan desde la fase de estudio piloto hasta aplicaciones de valor añadido.

Como hemos mencionado anteriormente, el país asiático ha establecido programas como el Programa de Inversión Ángel Empresarial o *Business Angel* del Fondo Nacional de Desarrollo, que tiene como objetivo apoyar startups de alto riesgo y mejorar el entorno del *business angel* en Taiwán. Este programa está abierto a inversores y nuevas startups, con prioridad para aquellas recomendadas por inversores de diversas instituciones y organizaciones. El proceso de solicitud incluye la preparación de documentos de solicitud y una revisión por parte de la institución pertinente.

Taiwán también ofrece otras formas de subsidios e incentivos, como el Subsidio para el Desarrollo de Innovación de Pymes, que proporciona financiamiento para gastos de capital y un fondo rotatorio. El proceso de solicitud implica la presentación de documentos relevantes a las instituciones financieras. En resumen, Taiwán ha desarrollado una amplia gama de programas para fomentar la innovación y el emprendimiento, que van desde subvenciones para investigación y desarrollo hasta programas de inversión ángel y préstamos para Pymes. Estas iniciativas reflejan el compromiso del país con la creación de un entorno empresarial dinámico y competitivo.

No obstante, además de la Ley de Fomento al Emprendimiento y la Innovación, Taiwán ha establecido el Fondo Nacional para el Desarrollo de Empresas Emergentes y Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes). Este fondo proporciona capital semilla y financiamiento en etapas tempranas para startups y Pymes, lo que les permite llevar a cabo investigaciones, innovaciones y expansiones que de otro modo podrían ser difíciles de financiar. Este fondo juega un papel crucial en el apoyo a la infraestructura empresarial emergente y en la creación de un ecosistema empresarial vibrante y competitivo.

Para complementar estas iniciativas, el gobierno taiwanés ha establecido una red de incubadoras y aceleradoras en todo el país. Estos programas ofrecen un conjunto completo de servicios de apoyo a startups, que incluyen mentoría por parte de expertos en la industria, acceso a espacios de trabajo colaborativos y tecnológicamente equipados, así como conexiones con inversores y empresas establecidas para facilitar colaboraciones estratégicas. La presencia de estas incubadoras y aceleradoras contribuye significativamente al desarrollo de startups al proporcionarles el ambiente propicio para crecer y prosperar.

Por otro lado, en España, la Ley de Startup y los programas asociados como Crea y Crece tienen como objetivo principal facilitar la creación y el crecimiento de empresas emergentes. Estas iniciativas están diseñadas para eliminar barreras y proporcionar un entorno favorable para el surgimiento y desarrollo de startups innovadoras. La Ley de Startup establece beneficios fiscales específicos, simplifica los trámites administrativos y fomenta la inversión en sectores estratégicos como la tecnología, la biotecnología y otros ámbitos innovadores.

Además de los beneficios fiscales y las simplificaciones administrativas, España también cuenta con programas de incubación y aceleración que ofrecen un conjunto diverso de servicios de apoyo a startups. Estos programas proporcionan acceso a mentoría especializada, espacios de trabajo colaborativos, *networking* con otros emprendedores y conexiones con inversores y empresas establecidas. Al igual que en Taiwán, estas iniciativas contribuyen al crecimiento y éxito de las startups al proporcionarles los recursos y el apoyo necesarios para prosperar en un entorno competitivo.

Respecto a la atracción de talento, Taiwán no posee ninguna visa dirigida a nómadas digitales o trabajos temporales. No obstante, el país asiático sí que posee una Tarjeta Dorada de Empleo de Taiwán con la cual permite a los extranjeros trabajar hasta por tres años. (Pumble, 2023)

En resumen, tanto Taiwán como España han desarrollado una serie de leyes y programas destinados a fomentar el emprendimiento y la innovación en sus respectivos países. Si bien existen diferencias en los enfoques específicos y las estructuras de los programas, ambos países comparten el objetivo común de crear un entorno propicio para el surgimiento y crecimiento de startups innovadoras. Estas iniciativas reflejan el compromiso de Taiwán y España con el desarrollo de ecosistemas empresariales dinámicos y competitivos que impulsen la innovación, el crecimiento económico y la creación de empleo.

Con todo esto, podemos concluir que Taiwán y España comparten los siguientes elementos en sus leyes destinadas al emprendimiento y a las empresas emergentes:

- Fomento del emprendimiento
- Beneficios fiscales y financieros
- Atracción de Talento
- Beneficios para inversores extranjeros

- Programas o iniciativas

Así, con este presente marco legal, Taiwán, quedaría clasificado como un país en **Fase 2**. A pesar de no tener un leyes destinadas de manera directa a las empresas emergentes o los emprendedores, tiene leyes y programas gubernamentales que las apoyan de manera indirecta.

6.3 MAPA CON RESULTADOS



7. CONCLUSIÓN

Con este análisis podemos detectar la falta de leyes destinadas a las empresas emergentes o startups en los países analizados. Ciertamente es que todos ellos cuentan con un tejido legal que impulsa el emprendimiento, sin embargo, el marco regulatorio destinado a las empresas de nueva creación es inexistente o poco robusto. Uno de los motivos de esta carencia puede ser el componente tecnológico que muchas veces caracteriza a las startups y que países menos desarrollados como Nicaragua carecen del mismo.

El apoyo al emprendimiento femenino es un elemento que también se echa en falta en el marco regulatorio, siendo el impulso al liderazgo de mujeres en este ámbito una vía fundamental para reducir la brecha de género existente. Por otro lado, la internacionalización de las empresas y el beneficio a los inversores extranjeros debe ser protegido con claridad permitiendo un mayor crecimiento y productividad a las empresas. Es un hecho que la relevancia de las startups aumenta cada vez más ya que son fundamentales para fomentar la innovación, el empleo, la competitividad productiva de los países y la atracción de inversión y talento. Es por esto que se han convertido en un elemento crucial del desarrollo económico moderno al que los países deben prestar atención y dotarlo adecuadamente.

En este sentido, animamos a los países a trabajar en el marco regulatorio y de incentivos de estas entidades, fortaleciendo su tejido emprendedor y mejorando las condiciones de las empresas emergentes. Las consecuencias serán directas, positivas y visibles en la economía de aquellos que promuevan e impulsen estas importantes leyes. Organismos internacionales como la Unión Europea ya han creado entidades como la ESNA (European Startup Nations Alliance) enfocadas hacia el desarrollo de un ecosistema global de startups. A través de esta alianza, los 27 países se comprometen a garantizar que sus startups tengan las mejores condiciones para crecer. Esta entidad es un ejemplo de creación e impulso de un ecosistema internacional de startups, como lo prueba el hecho de que ha formado parte del primer grupo del G20 India, centrado exclusivamente en Startups (ESNA, 2022). Además, cabe destacar que varios de los estándares producidos por la ESNA como la simplificación de trámites o la retención de talento, son especialmente útiles y replicables, como se muestra en este estudio.

Otra idea importante que este trabajo nos permite extraer es que cada país posee unas condiciones y unos factores diferentes. Algunos países como Estados Unidos, el Reino

Unido o Israel reflejan un desarrollo mayor al obtener un entorno propicio para la innovación, como pueden ser infraestructuras de investigación y desarrollo sólidas, acceso a financiamiento para startups... Otro factor importante es la educación y el talento humano. La disponibilidad de una fuerza laboral altamente cualificada es crucial para el desarrollo empresarial y tecnológico. Países como Israel, el Reino Unido y los Estados Unidos cuentan con universidades de renombre mundial y programas de formación técnica que alimentan el talento necesario para la innovación y el emprendimiento. El acceso al capital también es fundamental para el crecimiento de las empresas emergentes y los países más desarrollados suelen reunir un mayor número de *business angels* o de posibilidades para conseguir capital riesgo. También la cultura emprendedora es algo fundamental, en países como Israel, el Reino Unido y los Estados Unidos, existe una cultura emprendedora arraigada que celebra el fracaso como parte del proceso de aprendizaje y promueve la experimentación y la innovación.

No obstante, el apoyo gubernamental también es esencial para permitir el florecimiento de un tejido emprendedor robusto que impulse el crecimiento económico del país. Dentro de este apoyo gubernamental, no solo se incluyen políticas enfocadas a las empresas emergentes como las analizadas en esta investigación, sino que también una estabilidad política. Muchos de los países que presentan una evolución menor en sus marcos legales, reflejan un recorrido político inestable y de menor transparencia, como es el caso de Nicaragua.

Con todo esto, podemos observar como las empresas emergentes están siendo uno de los focos principales del crecimiento global. Por lo que el mundo entero debe seguir esforzándose para no quedarse atrás en el desarrollo de la innovación y la competitividad productiva, impulsando este sector a través de herramientas legales. Sin embargo, debemos ser conscientes de las diferentes circunstancias que viven los países y así adaptar la legislación de la mejor manera posible ganando eficacia y productividad.

8. REFERENCIAS

- Advantia. (2023). Obtenido de <https://www.advantia.ad/economia/ley-economia-digital-andorra#:~:text=El%201%20de%20diciembre%20el,las%20nuevas%20tecnolog%C3%ADas%20en%20Andorra>
- Affairs (經濟部), M. o. (8 de Junio de 2023). *Statute for Industrial Innovation*. Obtenido de Law and Regulations from de Database of the Republic of China (Taiwan): <https://law.moj.gov.tw/ENG/LawClass/LawAll.aspx?pcode=J0040051>
- Alonso, M. (Febrero de 2024). *Asana*. Obtenido de <https://asana.com/es/resources/crowdfunding>
- Andorra, B. O. (22 de Diciembre de 2022). Obtenido de <file:///C:/Users/Isabel%20Ortiz/Downloads/Llei%2042%202022-%20de%20120191%20de%20deseembre-%20de%2012019economia%20digital-%2012019empredoria%20i%20innovacio..pdf>
- Argentina, M. d. (2017). *Apoyo al capital emprendedor*. Obtenido de <https://www.argentina.gob.ar/normativa/nacional/ley-27349-273567/actualizacion>
- Argentina, M. d. (2020). *Ley de la Promoción de la Economía del Conocimiento*. Obtenido de https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/2022/02/otg_informe_economia_del_conocimiento.pdf
- Argentina, M. d. (2022). *Ley Hub de Innovación e Inclusión Financiera*. Obtenido de <https://www.argentina.gob.ar/normativa/nacional/resoluci%C3%B3n-926-2022-363606/texto>
- Argentina, M. d. (2022). *Migraciones anuncia un nuevo tipo de residencia para trabajadores remotos llamada Nómades Digitales*. Obtenido de <https://www.argentina.gob.ar/noticias/migraciones-anuncia-un-nuevo-tipo-de-residencia-para-trabajadores-remotos-llamada-nomades-0>
- ASELA. (2021). *ASELA*. Obtenido de Baseline Startup in LATAM: https://asela.org/uploads/library/59b7058075abf_OCDE%20Startups%20Latam%20Resumen.pdf/
- ASELA. (2022). *Startup Genome*. Obtenido de <https://startupgenome.com/reports/gser2022>
- Authority, I. I. (s.f.). *About Israel Innovation Authority*. Obtenido de <https://innovationisrael.org.il/en/the-israel-innovation-authority/>
- BBVA. (6 de Febrero de 2018). Obtenido de <https://www.bbva.com/es/que-es-un-business-angel/>
- BOE. (2022). *Boletín Oficial del Estado*. Obtenido de Ley de creación y crecimiento de empresas: <https://www.boe.es/eli/es/l/2022/09/28/18/con>

- BOE. (2022). *Boletín Oficial del Estado*. Obtenido de Ley de fomento del ecosistema de empresas emergentes: https://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-2022-21739
- Briefing on Regulatory Sandboxes*. (UNSGSA). Obtenido de United Nations Secretary-General's Special Advocate for Inclusive Finance for Development: https://www.unsgsa.org/sites/default/files/resources-files/2020-09/Fintech_Briefing_Paper_Regulatory_Sandboxes.pdf
- Capboard. (s.f.). *Qué son las Stock Options y cómo lanzar un ESOP*. Obtenido de <https://www.capboard.io/es/phantomshares/guia-esop>
- Conkta, E. (Julio de 2023). Obtenido de <https://www.conekta.com/blog/hub-empresarial#:~:text=Un%20hub%20empresarial%20es%20un,sinergias%20y%20fomentar%20la%20innovaci%C3%B3n>.
- Council, N. D. (2017). *Taiwan Innovation and Entrepreneurship Policy*. Obtenido de <https://ws.ndc.gov.tw/Download.ashx?u=LzAwMS9hZG1pbmlzdHJhdG9yLzExL3JlbGZpbGUvMC85OTgxLzUyZGE5MDA1LTEzNzItNDQ5Yi1hOTNhLTY5ODA2MTdmNzY4ZC5wZGY%3D&n=VGFpd2FuIElubm92YXRpb24gYW5kIEVudHJlcHJlbnV1cnNoaXAgaUG9saWN5LnBkZg%3D%3D&icon=.pdf>
- Economista, E. (s.f.). Obtenido de <https://www.eleconomista.es/diccionario-de-economia/stock-options>
- Emprendedor, E. (28 de Marzo de 2021). *El Emprendedor*. Obtenido de Historia del Emprendedor: <https://www.elemprendedor.pe/columnas/historia-del-emprendimiento/>
- Eseune. (2013). *Silicon Valley BootCamp: The Entrepreneurs Academy*. Obtenido de <https://www.eseune.edu/siliconvalley/#:~:text=Silicon%20Valley%20es%20el%20ecosistema,los%20unos%20a%20los%20otros>.
- ESNA. (2022). *Baseline Report*. Obtenido de <https://esnalliance.eu/wp-content/uploads/2023/01/ESNA-Baseline-Report-Executive-Summary.pdf>
- España, G. d. (s.f.). Obtenido de https://administracion.gob.es/pag_Home/Tramites/miEmpresaEnTramites/Iniciativas/CIRCE.html
- Europeo, B. C. (2017). *Banco Central Europeo*. Obtenido de ¿Cómo contribuye la innovación al crecimiento?: <https://www.ecb.europa.eu/ecb/educational/explainers/tell-me-more/html/growth.es.html#:~:text=En%20palabras%20sencillas%2C%20la%20innovaci%C3%B3n,servicios%20y%20la%20econom%C3%ADa%20crece>
- Expansión. (s.f.). Obtenido de <https://www.expansion.com/diccionario-economico/carried-interest.html>
- Fund, A. S. (2017). *About the SBIR and STTR Programs*. Obtenido de <https://www.sbir.gov/about>

- Galindo, C. (Marzo de 2017). *EL PROGRAMA DE INCUBADORAS TECNOLÓGICAS DE ISRAEL Y SU PAPEL EN EL DESARROLLO DE LA STARTUP NATION*. Obtenido de Revistas ICE:
<https://revistasice.com/index.php/BICE/article/view/5620/5620>
- Genome, S. (2022). *La escena tecnológica de Londres: un ecosistema de primera clase que compite a escala global*. Obtenido de
<https://startupgenome.com/es/article/londons-tech-scene-a-world-class-ecosystem-competing-on-a-global-scale>
- Government, U. (2006). *Legislatio.gov.uk*. Obtenido de Companies Act 2006:
<https://www.legislation.gov.uk/ukpga/2006/46/contents>
- Government, U. S. (2017). *The White House*. Obtenido de La Ley de Empleos y Reducción de Impuestos: Una comparación para las empresas: La Ley de Empleos y Reducción de Impuestos: Una comparación para las empresas
- Government, U. S. (2018). *Economic Growth, Regulatory Relief, and Consumer Protection Act*. Obtenido de <https://www.congress.gov/bill/115th-congress/senate-bill/2155>
- Governments, U. S. (6 de Abril de 2012). *The White House*. Obtenido de El Presidente Obama promulga la Ley “Jumpstart Our Business Startups” (JOBS) :
<https://obamawhitehouse.archives.gov/the-press-office/2012/04/06/el-presidente-obama-promulga-la-ley-jumpstart-our-business-startups-jobs>
- Guillén, A. (17 de Julio de 2018). *Estas son las nuevas ‘startups’ del ‘sandbox’ regulatorio de Reino Unido*. Obtenido de BBVA:
<https://www.bbva.com/es/estas-nuevas-startups-sandbox-regulatorio-reino-unido/>
- Hugo Kantis, J. F. (2020). *Índice de condiciones sistemáticas para el emprendimiento dinámico*. Obtenido de <https://prodem.ungs.edu.ar/wp-content/uploads/2020/12/informe-esp%C3%B1ol-17dec-version-FINAL-FINAL.pdf>
- ICEX. (Diciembre de 2023). *COSTES DE ESTABLECIMIENTO EN REINO UNIDO*. Obtenido de https://www.icex.es/content/dam/es/icex/costes/fichas-pdf/pdf_4747878_166686402.pdf
- iNNpuls. (Noviembre de 2021). *Ecosistema israelí*. Obtenido de
https://www.innpulsacolombia.com/wp-content/uploads/2024/01/Guia_Israel.pdf
- Jorcus. (2024). *The Ultimate Guide to Applying for a Digital Nomad Visa in Israel*. Obtenido de Jorcus: <https://blog.jorcus.com/the-ultimate-guide-to-applying-for-a-digital-nomad-visa-in-israel/>
- Moncloa, L. (15 de Septiembre de 2022). *La Moncloa*. Obtenido de El Congreso aprueba la Ley Crea y Crece:
https://www.lamoncloa.gob.es/serviciosdeprensa/notasprensa/asuntos-economicos/Paginas/2022/150922-aprobacion-congreso-ley-crea_y_crece.aspx

- Nicaragua, A. N. (2008). *La Gaceta Oficial*. Obtenido de Ley N° 645 - Ley de promoción, fomento y desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.: <https://faolex.fao.org/docs/pdf/nic86057.pdf>
- OCDE. (2016). *Startup América Latina* . Obtenido de <https://www.oecd.org/dev/americas/startupamericalatinapromoviendolainnovacionenlaregion.htm>
- Paraguay, G. d. (17 de Mayo de 2012). *La Gaceta Oficial de Paraguay*. Obtenido de Ley n° 4457: <https://www.mipymes.gov.py/wp-content/uploads/2022/09/Ley-4457-2012-de-las-MIPYMES.pdf>
- Paraguay, G. d. (6 de Octubre de 2016). *La Gaceta Oficial de Paraguay*. Obtenido de Ley n° 5.669: https://www.mipymes.gov.py/wp-content/uploads/2022/09/LEY-5669_2016-De-fomento-a-la-cultura-emprededora.pdf
- Plato-Shinar, R. (2021). *Thinking Outside the Box: The New Regulatory Sandbox Regime in Israel*. Obtenido de Banking and Finance Law Review: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3829880
- Profesional, L. (Febrero de 2024). *España remite el borrador del desarrollo reglamentario de la Ley Crea y Crece a la Comisión Europea*. Obtenido de Logística Profesional: <https://www.logisticaprofesional.com/texto-diario/mostrar/4726771/espana-remite-borrador-desarrollo-reglamentario-ley-crea-crecea-comision-europea>
- Pumble. (2023). *Pumble*. Obtenido de Guías de visas para nómadas digitales: <https://pumble.com/learn/es/digital-nomad-visa/taiwan/>
- República, P. d. (2021). *LEI COMPLEMENTAR N° 182, DE 1° DE JUNHO DE 2021*. Obtenido de https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp182.htm
- Retina, L. (24 de Julio de 2023). *Un apunte sobre la transferencia de tecnología en Israel* . Obtenido de <https://www.linkedin.com/pulse/un-apunte-sobre-la-transferencia-de-tecnolog%C3%ADa-en-israel-retina/?originalSubdomain=es>
- Santander, B. (10 de Octubre de 2022). Obtenido de <https://www.santander.com/es/stories/empresas-unicornio#:~:text=%C2%BFQu%C3%A9%20son%20las%20empresas%20unicornio,o%20m%C3%A1s%20a%20nivel%20mundial>.
- Tomás Faintich, S. G. (Marzo de 2023). *ISRAEL: EL MILAGRO DE DESARROLLO ECONÓMICO*. Obtenido de Universidad de Buenos Aires: <https://ucema.edu.ar/sites/default/files/2023-03/851.pdf>
- Trabajo, O. I. (2014). *Políticas para la formalización de las micro y pequeñas empresas en Brasil*. Obtenido de https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/documents/publication/wcms_318195.pdf
- Uruguay, M. d. (2019). *Normativa y Avisos Legales de Uruguay*. Obtenido de <https://www.impo.com.uy/bases/leyes/19820->

en el sentido de número de iniciativas, pero indudablemente España todavía le queda mucho y no somos ni mucho menos Silicon Valley, ni somos un espacio atractivo para venir a crear empresas. Todo lo contrario, pues el número de unicornios que ahora mismo hay en España es más bien bajito si lo comparamos con los países del entorno, entonces no es lo suficientemente robusto. El número de iniciativas tenemos muchas, pero ninguna lo suficientemente fuerte como para posicionarnos y ninguna con ninguna o como ecosistema no lo suficientemente robusto porque a la vista está que no generamos un número interesante de unicornios, y al final es como se mide. Si se está haciendo bien las cosas, cuanto mayor número de empresas que están por encima de su umbral de los 100 millones, no sé la cifra exactamente, pero creo que sí, una valoración de más de 100 millones de euros, quiere decir que el ecosistema en donde se genera esa empresa es completo.

Es decir, que es un ecosistema que es capaz de atraer talento, es un ecosistema que genera esa inversión o que es capaz de atraer esa inversión hacia esas empresas, que crea empleo de calidad, que son empresas además que no hay fuga hacia otros ecosistemas, es decir, es que España ha generado, pues yo que sé, Glovo es una de las de los unicornios o Cabify, y no nos lo han quitado otros. No han terminado yéndose a Estados Unidos, sino que se quedan en España, porque el ecosistema es lo suficientemente atrayente como para quedarse, entonces creo que sí, que es una medida interesante, también para saber si el ecosistema es robusto, porque la empresa que se crea ahí, los unicornios que se crean, encuentran todos los agentes y todos los elementos que necesitan para escalar y para ser grandes, al final lo que hicieron a Startup.

Isabel Vera: Vale, genial, y luego también te quería preguntar sobre cuáles son los elementos más importantes para ti, para fomentar un buen ecosistema emprendedor y si consideras que el apoyo gubernamental es importante, sobre todo la parte del marco legal.

Elisa Navarro: A ver, esto es como, todo es una ecuación en la que todo suma, y en la que si algún elemento no está, es como un efecto dominó, puede afectar al resto. Yo creo que uno de los problemas que tiene el ecosistema, precisamente para no ser más robusto, es la falta de conexión, y lo veo claramente.

La falta de conexión entre los agentes del ecosistema, no hay una interconexión entre todos ellos. Es decir, no es lo mismo la suma de los elementos que los elementos unidos generan. Es decir, esas sinergias, esas interconexiones, siempre generan muchísimo más valor, no solo para el ecosistema, sino para todos los agentes que están dentro de ese ecosistema.

Yo creo que en España el problema que tenemos es que no generamos bien esa interconexión, y te voy a poner un ejemplo muy sencillo y muy chorra. Sabes que en las universidades una de las cosas que siempre nos echan en cara es la relación universidad-empresa, y es verdad, no lo hacemos bien. O sea, la empresa viene cuando necesita algo, la universidad... me acuerdo de ti, cuando de empresa, cuando tal, pero no hay una sinergia y una colaboración estable a lo largo del tiempo, en donde, oye, no es cuando yo lo necesito, sino que vamos a generar nuevas oportunidades, vamos a ser proactivos, no vamos a ser reactivos.

Y eso, por ejemplo, en otros ecosistemas, vamos a basarnos, por ejemplo, en el de Estados Unidos, eso no ocurre. Ahí ya se da por presupuesto la universidad, la empresa está dentro de la propia universidad, hay mucha más interconexión, hay mucha más sinergia, ese sentido, y es lo que lo hace más fuerte. Es como si fuese una malla, tú tejes una malla y cuantas más hilos tengas ahí formando una malla, más fuerte es ese ecosistema y más oportunidades se pueden generar de manera espontánea y no forzadas o no en un momento puntual, por una necesidad puntual.

Yo creo que ese es uno de los problemas que tenemos dentro del ecosistema en general, que no hay esa interconexión entre agentes. Lo hacemos muy bien a nivel individual, pero se sacaría mucho más provecho de la suma de esos esfuerzos a nivel colectivo.

Isabel Vera: Claro, la interconexión entre actores dentro de un ecosistema es fundamental. Luego te quería preguntar por la parte del apoyo gubernamental, la ley Crea y Crece y la ley Startup. Consideras que estas leyes tienen algún fallo destacable?

Elisa Navarro: A ver, esto es algo, porque justamente nosotros estuvimos en la concepción de la ley de Startups. De hecho, yo estuve en el Congreso el día que se aprobó. Es cierto y es una de las cosas que comentábamos todas las personas que estábamos allí en el Congreso y que nos invitaron. Es una ley que sí que se ha basado desde el escuchar. Es decir, se creó inicialmente invitando en una escucha activa a todos aquellos que formaban parte del ámbito del emprendimiento. Se invitó a bufetes de abogados, se invitó a startups, a unicornios, a universidades. Desde ese punto de vista, la ley de Startups es muy interesante porque ha tenido en cuenta, y es lo que ha llevado también a su aprobación en el Congreso, sin que ningún partido político haya mostrado su discordancia. Es decir, ha habido bastante unanimidad, que es uno de los principales logros de la aprobación de esta ley. ¿Por qué? Pues porque ha tenido una escucha activa muy importante por parte de todos los agentes implicados.

Por supuesto la Administración, porque partía del propio Ministerio. Pero también es cierto que los agentes implicados, lo que se comentaba entre las personas que habían participado, es que sientan las bases. Sientan las bases de algo.

Está bien como primer paso, está bien como primera aproximación, pero se esperaban, todos los agentes que participaron en la elaboración de esa ley, esperaban que fuese todavía más ambiciosa. Sí que es cierto que desde el punto de vista de cultura, era la primera vez que en un Congreso de los Diputados, tú te estabas escuchando, estás habituado a escuchar a unos y a otros como pegándose entre sí, y era muy chocante que estuviesen hablando de términos como startup innovadora. Yo estaba acostumbrada a decir ese tipo de palabras.

Entonces sí que es cierto que los que estamos metidos dentro del mundo lo entendemos perfectamente, pero yo entiendo que no es algo vox populi, y lo primero es entender toda esa cultura y toda esa idiosincrasia que hay dentro y en torno a este tipo de empresas, porque son empresas muy peculiares y muy particulares. Yo entiendo que a nivel legislativo, a nivel gubernamental, ellos estaban en el momento de empresas del código mercantil, que seguro que tú has estudiado el código mercantil. Yo lo estudié en la carrera y lo tenía ahí, que es una SA, que es una SL, que es la parte formal, pero aquí hay unos condicionamientos detrás.

Sí, una startup es una SL, sí, pero es una SL diferente a las tradicionales, porque tiene una serie de condicionamientos y demás. Entonces, ya sólo por ese salto de entender que hemos pasado de esto tradicional, del código mercantil, de lo que dice la legislación, a algo donde tenemos que ser un poquito más flexibles, porque ha surgido un entorno de empresa que va a acorde también con la evolución de la sociedad, pues yo creo que ya por esa parte es interesante. Lo que pasa es que sí que es cierto que, como siempre, la sociedad, y en este caso la parte de startups, va por delante de lo que se legisla.

Un ejemplo muy sencillo es que en la ley de startups se preveía pues que se iba a considerar como startup y que era ENISA, quien tenía la Agencia Nacional de Innovación, quien tenía que acreditar eso y hablando con él en su momento, con el director de ENISA, decía sí, sí, eso es lo que pone en la ley que se ha aprobado, pero yo no sé cómo se va a implementar esto. Es como que hemos ido dando pasos, pero sí que es cierto que, como primer paso y primera aproximación es interesante, los agentes esperaban algo mucho más ambicioso, pero nos quedamos con el hecho de que, oye, somos bastante pioneros a nivel europeo en cuanto a que somos de los países en los que hemos establecido esto. Siempre es mejorable, pero todavía queda bastante por hacer para realmente ser acciones que tengan un calado importante dentro de la startup como tal.

Es decir, yo que sé, lo que comentan sobre la parte de inversión, pues en España empecemos porque el ciudadano medio no tiene una cultura de inversión en startup. Tu madre es una excepción, que confirma la regla, pero no es lo habitual. Yo en mi entorno personal, y tú haces el ejército también en el tuyo, excepto tu madre, cuántas más personas conoces que inviertan en startups y que, por tanto, se puedan beneficiar de los epígrafes que pone la ley de startups para poder desgravarte hasta el 50% de las inversiones que realices en startups.

A mí en mi entorno es cero, y mira que tengo un entorno que es bastante relacionado con la temática. Entonces, digamos que algunas medidas están muy bien, pero en algunas de ellas falta una cultura emprendedora dentro de la sociedad y otras, quizás, pues esperaba que fuesen todavía un poquito más allá. Pero como base, genial, para seguir evolucionando.

Ahora, si nos quedamos... Era algo que te iba a decir, que igual al menos como una primera piedra, que igual esto también da paso a una evolución mejor... Siempre, siempre. El problema es cuando nos quedamos ahí y pensamos que ya lo hemos solucionado el problema. Ahora, también es cierto que esta primera piedra la puso una... o trabajó mucho en ello el Alto Comisionado para España Nación Emprendedora, que se creó directamente desde el Gobierno de España y que, desafortunadamente, cuando se aprobó esta ley, desapareció.

Para mí, era un equipo de personas que se veía como el gobierno estaba preocupado por estos temas de emprendimiento, pero una vez que se se aprobó, se disolvió esa unidad, por decirlo de alguna manera. Para mí eso es un fallo. Una vez que consigues poner en marcha esa delegación que es España Nación Emprendedora y creas la ley, como tú bien dices, es la primera piedra. Sigue aportando y sigue apoyando. Entonces, me da la sensación de que ya han hecho la ley, ya está, ya hemos cumplido. Tendrías que seguir apoyando y esa unidad tendría que seguir existiendo directamente ligada al Gobierno de España para ver cómo seguir trabajando en ello. Una ley es algo puntual, pero evoluciones

de esa ley o más acciones o más actividades vinculadas a esa ley, un gobierno no solo legisla.

Isabel Vera: Vale, genial. No te quiero quitar más tiempo Elisa, muchas gracias por toda esta explicación, me parecía importante tener un testimonio que me diese una visión más objetiva, que parecía todo maravilloso hablando de la ley española, pero claro, hay muchos más factores que afectan y que entran en juego.

Elisa Navarro: Es que toda ley que te leas suena muy bien, pero hay que ver cómo se aplica luego y que la circunstancia que hay, el contexto que hay en el país. Sí, y sobre todo que la ley al final va dirigida a un, me refiero, se aplica y tú sufres esa, entre comillas, esa ley. Entonces, son los que la sufren, entre comillas, los que están en potestad para poder decir si la ley se adapta o se acopla o no a sus necesidades.

Entonces, pues qué mejor que decir, oye, esto es lo que, ese es el texto base, pero preguntemos también a quien aplica ese texto base si cree que es una ley interesante o no. Entonces, me parece estupendo.

Isabel Vera: Claro, claro, tiene sentido, toda la razón. Muchísimas gracias Elisa.

Elisa Navarro: ¿Te ha servido de algo?

Isabel Vera: Me ha servido muchísimo.

Elisa Navarro: ¿Algún comentario que puedas utilizar?

Isabel Vera: Claro, claro, sí, sí, sí. Hay un apartado, es pequeño, pero bueno, he puesto que iba a hacer una entrevista a Elisa Navarro.

Elisa Navarro: Vale, si luego ves que necesitas alguna cosa más, si me escribes un mail, yo te puedo escribir también alguna cosa si necesitas.

Isabel Vera: Vale estupendo, muchísimas gracias de verdad, no sabes cuanto te lo agradezco.

Elisa Navarro: Vale, Isa, mucha suerte con el trabajo, con los trabajos, con el final de grado y con las prácticas.

Isabel Vera: Ya te contaré y muchísimas gracias una vez más por tu tiempo y predisposición.