



Facultad de Derecho ICADE

**INCENTIVOS FISCALES AL EMPRENDIMIENTO COMO
HERRAMIENTA DE REACTIVACIÓN ECONÓMICA.**

***LÍMITES DERIVADOS DEL DERECHO DE LA UNIÓN EUROPEA EN
MATERIA DE AYUDAS DE ESTADO.***

Autor: Lucía Ríos Raya

5º E3-C

Área de Derecho Financiero y Tributario

Tutor: Ramón Casero Barrón

MADRID
MARZO 2026

ÍNDICE

LISTADO DE ABREVIATURAS	3
CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN	4
CAPÍTULO II. EL EMPRENDIMIENTO Y LOS INCENTIVOS FISCALES COMO INSTRUMENTO DE REACTIVACIÓN ECONÓMICA	6
2.1. CONCEPTO ECONÓMICO DE EMPRENDIMIENTO Y SUS PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS	6
2.2. EL EMPRENDIMIENTO COMO MOTOR DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO	7
2.3. CONCEPTO DE INCENTIVO FISCAL APLICADO AL EMPRENDIMIENTO	9
CAPÍTULO III. TIPOLOGÍA DE INCENTIVOS FISCALES AL EMPRENDIMIENTO 12	
3.1. INCENTIVOS EN EL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES PARA EMPRESAS EMERGENTES: TIPO DE GRAVAMEN REDUCIDO DEL 15%	12
3.2. DEDUCCIÓN EN EL IRPF POR INVERSIÓN EN EMPRESAS DE NUEVA O RECIENTE CREACIÓN	18
3.3. INCENTIVOS FISCALES EN MATERIA DE STOCK OPTIONS PARA EMPRESAS EMERGENTES	23
CAPÍTULO IV. LAS AYUDAS DE ESTADO EN EL DERECHO DE LA UNIÓN EUROPEA Y SU APLICACIÓN AL ÁMBITO FISCAL	29
4.1. CONCEPTO DE AYUDA DE ESTADO EN EL ARTÍCULO 107 TFUE	29
4.2. ELEMENTOS CONSTITUTIVOS DE LA AYUDA DE ESTADO	30
CAPÍTULO V. LÍMITES IMPUESTOS POR EL DERECHO DE LA UNIÓN EUROPEA A LOS INCENTIVOS FISCALES AL EMPRENDIMIENTO	34
5.1. INCENTIVOS FISCALES AL EMPRENDIMIENTO COMO POTENCIALES AYUDAS DE ESTADO	34
5.2. LÍMITES Y RÉGIMEN DE COMPATIBILIDAD DE LOS INCENTIVOS FISCALES AL EMPRENDIMIENTO	35
5.3. REFERENCIA COMPARADA A OTROS ESTADOS MIEMBROS DE LA UNIÓN EUROPEA	43
5.4. VALORACIÓN CRÍTICA: EL CONTROL DE AYUDAS DE ESTADO COMO CONDICIONANTE DE LA POLÍTICA FISCAL NACIONAL	45
CAPÍTULO VI. CONCLUSIONES	48
CAPÍTULO VII. BIBLIOGRAFÍA	51
CAPÍTULO VIII. ANEXOS	61

LISTADO DE ABREVIATURAS

AEAT	Agencia Estatal de Administración Tributaria.
art.	Artículo.
BOE	Boletín Oficial del Estado.
CE	Constitución Española.
DGT	Dirección General de Tributos.
ENISA	Empresa Nacional de Innovación, S.A.
IRPF	Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.
IS	Impuesto sobre Sociedades.
LIRPF	Ley del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.
LIS	Ley del Impuesto sobre Sociedades.
n.	Número.
NIE	Número de Identidad de Extranjero.
NIF	Número de Identificación Fiscal.
PYME	Pequeña y Mediana Empresa.
RGEC	Reglamento General de Exención por Categorías.
ss.	Siguientes.
TFUE	Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea.
TJUE	Tribunal de Justicia de la Unión Europea.
UE	Unión Europea.

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

En un contexto marcado por sucesivas crisis económicas, transformaciones estructurales y nuevos desafíos globales, los Estados han recurrido de forma creciente a la fiscalidad como instrumento de intervención económica. En particular, los incentivos fiscales dirigidos al emprendimiento se han consolidado como una herramienta clave para estimular la creación de nuevas empresas, fomentar el empleo, impulsar la innovación y favorecer una recuperación económica sostenible. En el seno de la Unión Europea, esta utilización estratégica de la fiscalidad plantea, sin embargo, relevantes interrogantes jurídicos, especialmente en relación con el respeto de las normas sobre ayudas de Estado y la preservación de la libre competencia en el mercado interior.

Desde la incorporación de España a las entonces Comunidades Europeas, el margen de actuación de los Estados miembros en materia fiscal ha estado condicionado por el proceso de integración europea. Si bien la fiscalidad directa sigue siendo, en principio, competencia de los Estados, el Derecho de la Unión Europea impone límites claros cuando las medidas fiscales adoptadas pueden otorgar ventajas selectivas a determinados operadores económicos. En este sentido, los incentivos fiscales al emprendimiento, pese a su finalidad legítima de promover la creación de empresas y dinamizar la actividad económica, pueden llegar a calificarse como ayudas de Estado incompatibles con el mercado interior si no cumplen los requisitos establecidos en el artículo 107 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea.

La importancia de esta cuestión se ha intensificado notablemente en los últimos años, especialmente tras la crisis derivada de la pandemia y el posterior despliegue del Plan de Recuperación de la Unión Europea, así como en el marco de los objetivos asociados a la transición digital y ecológica. En este escenario, el emprendimiento ha sido identificado como uno de los pilares fundamentales para la reactivación económica, lo que ha llevado a los Estados miembros a diseñar múltiples incentivos fiscales dirigidos a emprendedores, *startups* y pequeñas empresas. Paralelamente, la Comisión Europea ha reforzado su control sobre estas medidas, con el fin de garantizar un equilibrio entre la necesidad de permitir a los Estados responder a situaciones económicas excepcionales y la obligación de evitar distorsiones de la competencia entre empresas en el mercado interior.

El presente Trabajo de Fin de Grado tiene como objetivo principal analizar los incentivos fiscales al emprendimiento como instrumento de reactivación económica, así como

los límites que el Derecho de la Unión Europea impone a su utilización a través del régimen de ayudas de Estado. A lo largo del trabajo se examinará el concepto y la tipología de los incentivos fiscales dirigidos al emprendimiento, su función económica y su encaje jurídico en el ordenamiento europeo, prestando especial atención a los criterios de ventaja económica, selectividad y distorsión de la competencia. Asimismo, se analizarán los límites impuestos por la Unión Europea a las ayudas de Estado y la relevancia de la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea en la delimitación de estos incentivos.

Desde una perspectiva metodológica, este trabajo se apoya en una revisión exhaustiva de fuentes normativas, doctrinales y jurisprudenciales, tanto a nivel europeo como nacional. Para ello, se han consultado disposiciones del Derecho de la Unión Europea, comunicaciones y decisiones de la Comisión Europea, así como jurisprudencia relevante del Tribunal de Justicia de la Unión Europea. Igualmente, se ha recurrido a bibliografía especializada y a bases de datos jurídicas como Aranzadi y Dialnet, con el fin de ofrecer un análisis riguroso y actualizado de la materia objeto de estudio.

En cuanto a la estructura del trabajo, tras esta introducción, el Capítulo II aborda el estudio del emprendimiento y de los incentivos fiscales como instrumento de reactivación económica, analizando su concepto y principales finalidades. El Capítulo III se centra en la tipología de incentivos fiscales al emprendimiento. En el Capítulo IV se analiza el régimen jurídico de las ayudas de Estado en el Derecho de la Unión Europea y su aplicación al ámbito fiscal. En el Capítulo V se examinan los límites que el Derecho de la Unión Europea impone específicamente a los incentivos fiscales al emprendimiento, así como las excepciones y supuestos de compatibilidad previstos en la normativa europea, una referencia comparada con otros Estados miembros y una valoración crítica del control de las ayudas de Estado. Finalmente, el Capítulo VI recoge las principales conclusiones alcanzadas.

CAPÍTULO II. EL EMPRENDIMIENTO Y LOS INCENTIVOS FISCALES COMO INSTRUMENTO DE REACTIVACIÓN ECONÓMICA

2.1. CONCEPTO ECONÓMICO DE EMPRENDIMIENTO Y SUS PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS

La literatura económica y jurídica define el emprendimiento como un fenómeno amplio y dinámico que va más allá de la simple creación de empresas. En términos generales, se entiende como la iniciativa mediante la cual una persona pone en marcha una actividad económica por cuenta propia¹. No obstante, los enfoques más actuales destacan su dimensión cualitativa, al considerar al emprendedor como un agente capaz de introducir cambios en el mercado a través de la innovación, la reorganización de recursos y la exploración de nuevas oportunidades económicas².

Desde esta perspectiva, el emprendimiento se caracteriza, en primer lugar, por su estrecha relación con la innovación y la generación de valor. La actividad emprendedora permite trasladar el conocimiento y las ideas al mercado, contribuyendo a la aparición de nuevos productos, servicios o modelos de negocio. Este proceso resulta esencial para la renovación del tejido productivo y para el crecimiento económico sostenido³.

Asimismo, el emprendimiento implica necesariamente la asunción de riesgos en un contexto de incertidumbre⁴. A diferencia de otras decisiones económicas más previsibles, el emprendedor actúa sin poder anticipar plenamente los resultados de su iniciativa, lo que explica tanto el potencial transformador del emprendimiento como su elevada tasa de fracaso en las fases iniciales.

Otra característica relevante es su impacto sobre el empleo y la competitividad. Aunque muchas iniciativas emprendedoras comienzan como autoempleo, las empresas de nueva creación presentan un notable potencial de crecimiento y pueden convertirse en generadoras de puestos de trabajo a medio plazo. En este sentido, el emprendimiento desempeña un papel

¹ Montesinos Oltra, S. (2017). Incentivos fiscales al emprendimiento y economía social. *Revista Jurídica de los Derechos Sociales*, 7(2/2017), p. 6.

² Braunerhjelm, P., Henrekson, M. (2023). Unleashing Society's Innovative Capacity. *International Studies in Entrepreneurship*, 55, p. 16.

³ Varona Alabern, E., de Pablo Varona, C. (2018). *La fiscalidad del emprendimiento*. Aranzadi Thomson, p. 543.

⁴ *Ibid.*, p. 555.

clave en la dinamización del mercado laboral y en el fortalecimiento de la competitividad empresarial⁵.

Por último, la literatura subraya que el emprendimiento no se desarrolla de forma aislada, sino que depende en gran medida del entorno institucional y normativo⁶. Factores como la seguridad jurídica, el acceso a la financiación o el diseño de los incentivos fiscales influyen decisivamente en la aparición y consolidación de iniciativas emprendedoras, condicionando su orientación y su impacto económico.

2.2. EL EMPRENDIMIENTO COMO MOTOR DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO

La literatura económica coincide en señalar el emprendimiento como uno de los principales motores del crecimiento económico, tanto en fases de expansión como, de forma especialmente relevante, en contextos de crisis y recuperación. Su contribución no se limita a la creación de nuevas empresas, sino que opera a través de diversos mecanismos que inciden directamente en la productividad, la innovación y la transformación del tejido productivo.

En primer lugar, el emprendimiento desempeña un papel clave en la difusión del conocimiento y la innovación. Las teorías de crecimiento endógeno han puesto de relieve que el conocimiento, por sí solo, no garantiza el crecimiento económico si no existen agentes capaces de trasladarlo al mercado⁷. En este sentido, según la Teoría del Desbordamiento del Conocimiento (*Knowledge Spillover Theory*), los emprendedores actúan como intermediarios entre la investigación, la educación y la actividad económica, comercializando ideas que, en muchas ocasiones, no son aprovechadas por las empresas ya establecidas⁸. Este proceso favorece la incorporación de nuevas tecnologías y modelos de negocio, incrementando la productividad agregada.

Junto a ello, el emprendimiento impulsa un proceso constante de renovación económica conocido como “destrucción creativa”. Siguiendo la tradición *schumpeteriana*, la entrada de nuevas empresas y productos obliga a las organizaciones existentes a adaptarse, innovar o abandonar el mercado, lo que genera una reasignación más eficiente de los recursos⁹. Diversos

⁵ Montesinos Oltra, *Incentivos fiscales al emprendimiento y economía social*, op. cit., p. 6.

⁶ Varona y de Pablo Varona, *La fiscalidad del emprendimiento*, op. cit., p. 550.

⁷ Braunerhjelm y Henrekson, *Unleashing Society's Innovative Capacity*, op. cit., p. 15.

⁸ Boudreaux, C. (2019). *Entrepreneurship, Institutions, and Economic Growth: Does the Level of Development Matter?* Florida Atlantic University, p. 5.

⁹ Braunerhjelm y Henrekson, *Unleashing Society's Innovative Capacity*, op. cit., p. 9.

estudios destacan que una parte significativa del crecimiento de la productividad proviene precisamente de esta rotación empresarial, en la que los factores productivos se desplazan desde actividades menos eficientes hacia iniciativas más dinámicas y competitivas.

Este efecto resulta especialmente visible en los procesos de reactivación económica tras crisis o recesiones. En estos contextos, el emprendimiento actúa como una vía alternativa de inserción laboral y como un instrumento para absorber el desempleo generado por la contracción de sectores tradicionales¹⁰. La creación de nuevas empresas, en particular aquellas con potencial de crecimiento, contribuye no solo al autoempleo, sino también a la generación de puestos de trabajo para terceros en el medio plazo. Asimismo, determinadas fórmulas empresariales, como las vinculadas a la economía social, han demostrado una notable capacidad de resistencia en periodos de crisis, favoreciendo la estabilidad del empleo y el desarrollo económico local¹¹.

Por otra parte, el emprendimiento permite a las economías adaptarse a nuevas realidades tecnológicas y financieras. Tras las crisis financieras, caracterizadas a menudo por restricciones en el acceso al crédito, han surgido mecanismos alternativos de financiación y apoyo a los emprendedores, como el capital riesgo, los *business angels* o el *crowdfunding*. Estas fórmulas no solo aportan recursos económicos, sino también conocimiento, experiencia y redes de contacto, reduciendo la incertidumbre inherente a las fases iniciales de los proyectos empresariales¹².

Todo ello explica por qué el emprendimiento se considera un objetivo legítimo de la política económica. En este sentido, las empresas y emprendedores son el motor principal para dinamizar la economía, generar empleo de alta cualificación y crear valor social¹³. Desde esta perspectiva, los poderes públicos no solo buscan fomentar la iniciativa empresarial por razones de crecimiento o empleo, sino también corregir determinados fallos de mercado, como las dificultades de financiación, el riesgo excesivo o las barreras de entrada. En consecuencia, los Estados recurren a un amplio abanico de políticas públicas, fiscales, laborales, administrativas y educativas, orientadas a incentivar la creación y consolidación de empresas, utilizando el

¹⁰ Montesinos Oltra, *Incentivos fiscales al emprendimiento y economía social*, op. cit., pp. 6-7.

¹¹ Soto-Moya, M. (2016). Incentivos a la financiación empresarial: el caso particular de los *business angels* en España. *Cooperativismo y Desarrollo*, 24/108, pp. 107-120.

¹² Montero Simó, M. (2013). Incentivos fiscales para los *business angels* en España. *Revista Revesco*, pp. 213-239.

¹³ Varona y de Pablo Varona, *La fiscalidad del emprendimiento*, op. cit., p. 473.

sistema tributario con una finalidad que trasciende la mera recaudación. Bajo esta premisa, dicho sistema no solo se utiliza para recaudar, sino que se instrumentaliza con una finalidad extrafiscal para incentivar el riesgo empresarial y la innovación¹⁴.

En definitiva, el emprendimiento constituye un elemento central para la reactivación y modernización de la economía, al facilitar la innovación, la reasignación eficiente de recursos y la adaptación a contextos de crisis. Precisamente por este potencial transformador, su fomento se sitúa en el centro del debate jurídico y económico, especialmente cuando las políticas públicas destinadas a impulsarlo deben conciliarse con los límites impuestos por el Derecho de la Unión Europea en materia de ayudas de Estado.

2.3. CONCEPTO DE INCENTIVO FISCAL APLICADO AL EMPRENDIMIENTO

La doctrina jurídica española entiende el incentivo fiscal aplicado al emprendimiento como un instrumento de la actividad administrativa de fomento que trasciende la mera función recaudatoria del tributo. Se le concibe como un “contratributo” o “gasto fiscal”: el Estado renuncia a ingresos potenciales para promover conductas económicas concretas, por ejemplo, la creación de empresas, la inversión en I+D+i o la contratación de personal cualificado, en aras de objetivos de política económica y social amparados por la Constitución¹⁵. Esta definición recoge tanto su naturaleza técnica, una desviación intencionada de la estructura básica del tributo, como su finalidad práctica: inducir comportamientos que el mercado, por sí solo, no incentiva suficientemente.

Desde la perspectiva técnico-jurídica, los incentivos fiscales se materializan en diversas figuras normativas: exenciones, deducciones y bonificaciones (reducciones en la cuota o en la base imponible), tipos de gravamen reducidos (por ejemplo, regímenes especiales para empresas emergentes) y diferimientos del pago tributario que mejoran la liquidez en fases iniciales¹⁶. Estas herramientas pueden complementarse con mecanismos de monetización, como el *cash-back* o la conversión de créditos fiscales en liquidez, para adaptar el incentivo a las necesidades de las *startups*, que a menudo no generan beneficios inmediatos¹⁷.

¹⁴ Pascua Mateo, F. (2023). Los beneficios fiscales: una técnica administrativa de fomento, necesitada de evaluación periódica. *Revista Práctica de Derecho*, p. 90.

¹⁵ *Ibid.*, pp. 88-90.

¹⁶ *Ibid.*, pp. 92-94.

¹⁷ Navarro Egea, M. (2022). Inversión en *startups* a través de plataformas de *equity crowdfunding* y su tratamiento en la Ley del IRPF. *Crónica Tributaria* (184/2022), p. 90.

Para que un incentivo fiscal sea jurídicamente legítimo, la doctrina exige el cumplimiento de requisitos constitucionales y legales: reserva de ley (art. 133.3 CE) que legitima la creación de beneficios fiscales mediante norma con rango de ley¹⁸; la existencia de un interés general que justifique la excepción al principio de generalidad tributaria; y la consideración de la capacidad económica diferenciada de los sujetos beneficiarios, en particular de emprendedores y empresas en fases tempranas¹⁹. Estos pilares buscan evitar privilegios arbitrarios y garantizar que la medida responda a fines públicos justificables.

Los incentivos fiscales a la creación de empresas se conciben en el Derecho tributario español como instrumentos de intervención con una finalidad predominantemente extrafiscal y de política pública: facilitan el nacimiento y la viabilidad inicial de nuevas iniciativas empresariales corrigiendo fallos de mercado (por ejemplo, la brecha de financiación o *funding gap*), y aliviando la carga tributaria en las primeras fases de actividad, cuando la liquidez es determinante²⁰. Al mismo tiempo, buscan generar externalidades positivas ligadas a la innovación, fomentar la asunción de riesgo empresarial y atraer y retener talento y capital²¹, operando como palanca de reactivación y modernización económica mediante el estímulo de la inversión en sectores estratégicos, la creación de empleo cualificado y la mejora de la productividad²². En los últimos años, además, se aprecia una dimensión social y territorial más marcada²³, al emplearse también para promover el autoempleo y el emprendimiento en zonas rurales o despobladas como herramienta de cohesión. Con todo, la doctrina insiste en que su legitimidad exige una justificación suficiente en un fin de interés general y el respeto al principio de reserva de ley²⁴.

Frente a otras medidas de apoyo económico, la distinción entre incentivo fiscal y subvención es esencial. Las *subvenciones* son ayudas directas que implican la entrega de fondos y, por tanto, suelen estar sujetas a procedimientos de concurrencia competitiva y a

¹⁸ Romero Flor, L. M., Álamo Cerrillo, R. (2014). Análisis de los incentivos fiscales introducidos en el ámbito del impuesto sobre la renta de las personas físicas y jurídicas para el fomento del emprendimiento. *Revista Jurídica Castilla La Mancha*, pp. 139-142.

¹⁹ Pascua Mateo, *Los beneficios fiscales: una técnica administrativa de fomento*, op. cit., p. 89.

²⁰ Muleiro Parada, *Los beneficios fiscales para emprendedores y la reforma tributaria*, op. cit., p. 94.

²¹ Ley 28/2022, de 21 de diciembre, de fomento del ecosistema de las empresas emergentes. *Boletín Oficial del Estado*.

²² Viñas Rueda, L. (2024). Incentivos fiscales previstos en la ley de empresas emergentes. *Economía Industrial*, II (432), pp. 39-49.

²³ Gutiérrez, J. (2023). Ley de *startups*: apoyo específico al ecosistema emprendedor. *Boletín Colegial del Iltr. Colegio Oficial de Gestores Administrativos de Valencia*, p. 12; Montesinos Oltra, *Incentivos fiscales al emprendimiento y economía social*, op. cit., pp. 6-7.

²⁴ Pascua Mateo, *Los beneficios fiscales: una técnica administrativa de fomento*, op. cit., p. 99.

límites presupuestarios. Los *incentivos fiscales*, en cambio, son ayudas indirectas: reducen la carga tributaria del beneficiario y, en muchos casos, se aplican de forma reglada y no discrecional a quien cumpla los requisitos legales²⁵. Esta diferencia tiene consecuencias prácticas relevantes: los incentivos suelen ser más rápidos y menos costosos administrativamente, ofrecen mayor previsibilidad temporal y permiten que sean las propias empresas, no la Administración, las que decidan cómo asignar los recursos, con un menor riesgo de selección política de proyectos²⁶. No obstante, su efecto sobre el flujo de caja puede ser diferido (dependen de la generación de base imponible), salvo cuando se incorporan mecanismos de anticipación o monetización.

En suma, el incentivo fiscal aplicado al emprendimiento combina una justificación económica, corrección de fallos de mercado y estímulo a la innovación, con una exigencia jurídico-constitucional de legitimidad y control. Su eficacia práctica depende tanto del diseño técnico (figura tributaria elegida, condiciones de acceso, mecanismos de monetización) como de su encaje en el marco europeo de ayudas de Estado y en la normativa interna (por ejemplo, los regímenes específicos contemplados en la llamada *Ley de Startups*).

²⁵ Braunerhjelm y Henrekson, *Unleashing Society's Innovative Capacity*, *op. cit.*, p. 9.

²⁶ Pascua Mateo, *Los beneficios fiscales: una técnica administrativa de fomento*, *op. cit.*, pp. 101-103.

CAPÍTULO III. TIPOLOGÍA DE INCENTIVOS FISCALES AL EMPRENDIMIENTO

3.1. INCENTIVOS EN EL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES PARA EMPRESAS EMERGENTES: TIPO DE GRAVAMEN REDUCIDO DEL 15%

3.1.1. Naturaleza jurídica y función

La doctrina tributaria española concibe los incentivos fiscales a la creación de empresas como una manifestación de la actividad administrativa de fomento, mediante la cual el Estado utiliza el sistema tributario no solo con una finalidad recaudatoria, sino también como instrumento de intervención económica. Desde un punto de vista técnico, estos incentivos suponen una alteración deliberada de la estructura normal del tributo, al introducir beneficios o excepciones frente al régimen general. Por ello, una parte de la doctrina los califica como contratributos o, en términos más actuales, como una modalidad de gasto fiscal, en la medida en que implican una renuncia consciente a ingresos públicos para la consecución de fines de interés general²⁷.

Dentro de la tipología de incentivos fiscales a la creación de empresas, el tipo de gravamen reducido del 15% en el Impuesto sobre Sociedades constituye el instrumento que incide de forma más directa sobre la actividad del emprendedor una vez que la entidad comienza a generar beneficios²⁸. A diferencia de otros incentivos orientados a la fase previa o inicial, como los vinculados a la inversión o a la financiación, este beneficio fiscal actúa *ex post*, reduciendo la carga tributaria en los primeros ejercicios con base imponible positiva.

El mantenimiento de este tipo reducido responde a la voluntad del legislador de consolidar un marco fiscal más favorable para el emprendedor, con el objetivo de incentivar la creación de empresas y aliviar la presión fiscal durante los primeros años de ejercicio de la actividad económica. Este incentivo fue introducido inicialmente por el artículo 7 de la Ley 11/2013, de apoyo a los emprendedores, y posteriormente integrado y sistematizado en la Ley 27/2014, del Impuesto sobre Sociedades, donde se mantiene vigente.

De acuerdo con la normativa en vigor, el tipo reducido del 15% resulta aplicable en el primer ejercicio en el que la base imponible resulte positiva y en los tres siguientes²⁹, lo que refuerza su carácter de incentivo temporal y condicionado al éxito económico inicial del proyecto empresarial.

²⁷ Pascua Mateo, *Los beneficios fiscales: una técnica administrativa de fomento*, op. cit., pp. 88-89.

²⁸ Muleiro Parada, L. (2015). Los beneficios fiscales para emprendedores y la reforma tributaria. *Crónica Tributaria* (154/2015), p. 95.

²⁹ Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades. *Boletín Oficial del Estado*.

3.1.2. Requisitos subjetivos de aplicación

En primer lugar, resulta imprescindible que la entidad tenga la condición de entidad de nueva creación, entendiéndose como tales, con carácter general, aquellas sociedades constituidas a partir del 1 de enero de 2015. Este criterio temporal delimita el ámbito subjetivo del incentivo y responde a la voluntad del legislador de favorecer proyectos empresariales genuinamente nuevos. Ahora bien, dicha calificación puede perderse si la entidad, aun siendo inicialmente nueva, pasa a integrarse con posterioridad en un grupo mercantil en los términos del artículo 42 del Código de Comercio, ya que en tal caso se entiende que deja de cumplir los presupuestos que justifican el tratamiento fiscal favorable³⁰. Desde el punto de vista subjetivo, el tipo reducido resulta aplicable a cualesquiera contribuyentes del IS que cumplan los requisitos legales, con independencia de su forma jurídica. Así, además de las sociedades de capital, pueden acogerse al incentivo otras entidades, como las cooperativas, que tributarán al tipo del 15% tanto por los resultados cooperativos como por los extracooperativos, siempre que no concurra ninguna causa de exclusión³¹.

Precisamente, es en el ámbito de las exclusiones subjetivas donde el legislador ha puesto especial énfasis. En este sentido, no se considera iniciada una nueva actividad económica, y, por tanto, se niega la aplicación del tipo reducido, cuando la actividad haya sido desarrollada previamente por personas o entidades vinculadas y posteriormente transmitida a la nueva sociedad, cualquiera que sea el título jurídico empleado³². A estos efectos, la vinculación se aprecia cuando la participación directa o indirecta alcanza, al menos, el 25%, incluyéndose expresamente tanto a los administradores de derecho como a los de hecho. La doctrina administrativa³³ ha confirmado este criterio en supuestos en los que el anterior titular de la actividad mantenía una participación significativa en la nueva entidad, negando la aplicación del tipo reducido.

Ahora bien, para que opere esta exclusión subjetiva, resulta imprescindible que la actividad desarrollada por la nueva entidad sea sustancialmente la misma que la ejercida con anterioridad por el sujeto vinculado. Si la entidad, aun contando con socios o partícipes que desarrollaron previamente otra actividad distinta, inicia una actividad económica nueva y

³⁰ Consulta Dirección General de Tributos de 13 abril de 2016, *n. V1535/2016*.

³¹ Atxabal Rada, A. (2020). Las medidas fiscales para favorecer el emprendimiento por las cooperativas. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, p. 7.

³² Muleiro Parada, *Los beneficios fiscales para emprendedores y la reforma tributaria*, *op. cit.*, p. 97.

³³ Consulta Dirección General de Tributos de 1 de febrero de 2017, *n. V257/2017*.

diferenciada, podrá beneficiarse del tipo reducido, siempre que concurren el resto de requisitos legales, de acuerdo con la Consulta Dirección General de Tributos de 1 de febrero de 2017, n.V257/2017.

De forma similar, quedan excluidas aquellas entidades cuya actividad haya sido ejercida, durante el año anterior a su constitución, por una persona física que ostente una participación mayoritaria en el capital o en los fondos propios de la nueva sociedad³⁴. Con ello se evita que el mismo sujeto económico continúe desarrollando la misma actividad bajo una nueva estructura societaria para acceder indebidamente al tipo reducido.

Asimismo, el incentivo no resulta aplicable a las entidades patrimoniales, entendidas como aquellas cuya actividad principal consiste en la mera gestión de un patrimonio mobiliario o inmobiliario y cuyos activos no se encuentren mayoritariamente afectos a una actividad económica.³⁵ Tampoco pueden acogerse al tipo del 15% aquellas entidades que, por su propia naturaleza, estén sujetas a tipos de gravamen específicos inferiores, como ocurre con determinadas entidades sin fines lucrativos o con las SICAV, dado que en estos casos el beneficio carecería de sentido desde una perspectiva de fomento³⁶. Esta exclusión refuerza la finalidad del incentivo como instrumento de fomento del emprendimiento productivo y no como mecanismo de optimización fiscal para estructuras de tenencia de activos.

3.1.3. Requisitos objetivos de aplicación

Junto a los requisitos de carácter subjetivo, la aplicación del tipo de gravamen reducido del 15% en el IS para entidades de nueva creación exige el cumplimiento de una serie de requisitos objetivos, fundamentalmente orientados a garantizar que el incentivo recaiga sobre actividades económicas reales y no sobre estructuras meramente formales o continuaciones encubiertas de negocios preexistentes. Estos requisitos se encuentran recogidos, de forma principal, en el artículo 29.1 de la LIS, concretamente en sus apartados a) y b).

En primer lugar, el elemento central para la aplicación del incentivo es el inicio efectivo de una actividad económica. A estos efectos, la normativa presume que la actividad se ha iniciado desde el momento en que el contribuyente se da de alta en la misma³⁷, aunque esta

³⁴ Muleiro Parada, *Los beneficios fiscales para emprendedores y la reforma tributaria*, op. cit., p. 97.

³⁵ Atxabal Rada, *Las medidas fiscales para favorecer el emprendimiento por las cooperativas*, op. cit., p. 5.

³⁶ Montesinos Oltra, *Incentivos fiscales al emprendimiento y economía social*, op. cit., p. 16.

³⁷ Consulta Dirección General de Tributos de 6 de julio de 2016, n. V3147/2016.

presunción debe ponerse en relación con el concepto material de actividad económica definido en el artículo 5.1 de la LIS. Según este precepto, existe actividad económica cuando se produce la ordenación por cuenta propia de medios de producción y/o recursos humanos con la finalidad de intervenir en la producción o distribución de bienes o servicios³⁸. En consecuencia, no basta con la mera constitución de la sociedad o con la realización de actuaciones preliminares como estudios de mercado, obtención de licencias o trámites administrativos, ya que estos se consideran actos preparatorios y no determinan, por sí solos, el inicio de la actividad a efectos fiscales. Este requisito conecta directamente con la finalidad extrafiscal del beneficio, orientada a estimular la actividad empresarial productiva y no la mera tenencia patrimonial³⁹.

Asimismo, la normativa establece una serie de criterios objetivos de independencia destinados a evitar que el incentivo se aplique a actividades que, en realidad, no son nuevas. En este sentido, no se entiende iniciada una actividad económica cuando esta haya sido realizada con carácter previo por personas o entidades vinculadas y posteriormente transmitida a la nueva sociedad, cualquiera que sea el título jurídico utilizado. A estos efectos, la vinculación se aprecia cuando la participación directa o indirecta alcanza, al menos, el 25%, incluyéndose expresamente tanto a los administradores de derecho como a los de hecho. La doctrina administrativa⁴⁰ ha confirmado este criterio en supuestos en los que el anterior titular de la actividad mantenía una participación significativa en la nueva entidad, negando la aplicación del tipo reducido.

En cuanto a la aplicación temporal, el tipo reducido se aplica durante el primer período impositivo en el que la entidad obtenga una base imponible positiva y el inmediatamente siguiente. La doctrina económico-administrativa ha precisado que estos dos ejercicios deben ser consecutivos, de modo que, si en el segundo período se generan pérdidas, la entidad pierde el derecho a aplicar el tipo reducido en ejercicios posteriores, reforzando así el carácter excepcional y limitado en el tiempo del incentivo⁴¹.

Desde la perspectiva de las magnitudes económicas, la aplicación del tipo reducido no se supedita, en sí misma, a umbrales mínimos de cifra de negocios ni a un número determinado de empleados, lo que permite que también puedan acceder a este incentivo proyectos

³⁸ Atxabal Rada, *Las medidas fiscales para favorecer el emprendimiento por las cooperativas*, op. cit., p. 4.

³⁹ Consulta Dirección General de Tributos de 11 julio de 2018, n. V2059/2018.

⁴⁰ DGT, Consulta V257/2017, de 1 de febrero de 2017, op. cit.

⁴¹ Tribunal Económico-Administrativo Central (2023, 24 de julio). *Resolución R.G. 04696/2023*.

empresariales de reducida dimensión⁴². Ahora bien, el alcance efectivo del beneficio puede quedar condicionado, en determinados supuestos, por la tributación mínima prevista en el artículo 30 bis LIS, que introduce un “suelo” de imposición y reduce el margen para que la carga tributaria se minimice mediante la acumulación de deducciones o bonificaciones. Esta limitación solo opera cuando concurren los presupuestos legales para la aplicación de dicha tributación mínima, por lo que no constituye un rasgo necesariamente presente en todos los contribuyentes que aplican el tipo reducido⁴³.

3.1.4. Compatibilidad del tipo reducido con el Derecho de la Unión Europea

Desde la perspectiva del Derecho de la Unión Europea, el tipo reducido del 15% plantea cuestiones relevantes en relación con la libre competencia y el régimen de ayudas de Estado. Si bien la fiscalidad directa es competencia de los Estados miembros, esta debe ejercerse respetando los principios del DUE, en particular aquellos que garantizan la igualdad de condiciones en el mercado interior⁴⁴.

En este sentido, cabe plantearse si el tipo reducido constituye una medida selectiva susceptible de ser calificada como ayuda de Estado. No obstante, la interpretación mayoritaria sostiene que dicha selectividad no concurre, en la medida en que el incentivo se aplica a todas las entidades residentes en España que tributen por el IS y cumplan los requisitos legales, sin discriminar por sector, tamaño o nacionalidad⁴⁵.

Ahora bien, la jurisprudencia comunitaria obliga a matizar el análisis de la selectividad en medidas tributarias. En el *asunto Azores*, el Tribunal de Justicia de la Unión Europea precisó que la selectividad no se determina únicamente observando si la medida es “abierta” en abstracto, sino identificando correctamente el *marco de referencia* y comprobando si existe una derogación que favorezca a determinados operadores, teniendo en cuenta, además, el nivel territorial competente cuando la medida procede de una entidad subestatal con autonomía

⁴² Ley 28/2022, *op. cit.*

⁴³ Agencia Estatal de Administración Tributaria (2025). *¿Existe una tributación mínima en el Impuesto sobre Sociedades?* Sede electrónica de la AEAT.

⁴⁴ Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea de 14 de febrero de 1995, causa C-279/93, *caso Schumacker*, apartados 21 y 26; Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea de 12 de septiembre de 2006, causa C-196/04, *caso Cadbury-Schweppes*, apartado 40.

⁴⁵ Catedráticos como Montesinos Oltra y Atxabal Rada sostienen esta interpretación al defender que el tipo reducido del 15% es una medida de aplicación general. Afirman que este tipo resulta aplicable a «cualesquiera contribuyentes» que cumplan con el requisito de ser una entidad de nueva creación, siempre que no deban tributar ya a un tipo inferior. Argumentan que la exclusión de estas últimas (como fundaciones de la Ley 49/2022) es una fórmula «muy acertada» que no discrimina, sino que simplemente reconoce que ya gozan de un beneficio mayor.

suficiente⁴⁶. Esta metodología, aun proyectándose sobre supuestos de fiscalidad regional, es útil como pauta general: incluso cuando una medida se formula con criterios aparentemente objetivos, la cuestión decisiva es si introduce una ventaja para una categoría delimitable de empresas respecto del régimen común aplicable. En el caso español, al tratarse de un incentivo de ámbito estatal dentro del IS, el juicio de selectividad se vincula al sistema nacional de referencia y a si la diferenciación por “entidad de nueva creación” puede justificarse por la lógica del impuesto o, por el contrario, opera como excepción que beneficia a un grupo de operadores⁴⁷.

Sin embargo, desde una perspectiva crítica, puede sostenerse que el incentivo sí produce, al menos de forma indirecta, efectos sobre la competencia en el mercado comunitario. El TJUE ha afirmado reiteradamente que la mera elección de un Estado miembro por razones fiscales no constituye, por sí sola, un abuso de la libertad de establecimiento⁴⁸. Sin embargo, esta doctrina puede resultar problemática cuando se analiza desde un plano material, ya que no todas las entidades de nueva creación se encuentran en condiciones reales de trasladar su residencia fiscal para beneficiarse de un régimen más favorable.

En consecuencia, aunque formalmente el tipo reducido no infringe el Derecho de la Unión, puede generar distorsiones competitivas *de facto*, al favorecer la consolidación de empresas en aquellos Estados con condiciones fiscales más ventajosas, en detrimento de competidores situados en otros Estados miembros.

3.1.5. Valoración doctrinal sobre su eficacia como instrumento de fomento

Pese a su creciente protagonismo normativo, la doctrina ha formulado una valoración crítica sobre la eficacia real de los incentivos fiscales a la creación de empresas. Una de las principales objeciones radica en que muchos beneficios fiscales, especialmente los vinculados al IS, exigen la obtención de beneficios, circunstancia poco habitual en los primeros años de vida empresarial⁴⁹. A ello se suma la complejidad técnica y administrativa de algunos incentivos, que limita su utilización práctica.

⁴⁶ Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea de 6 de septiembre de 2006. *Caso República de Portugal c. Comisión* (Causa C-88/03).

⁴⁷ Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea de 21 de diciembre de 2016, causas C-20/15 y C-21/15 P, *caso World Duty Free Group SA c. Comisión Europea*.

⁴⁸ Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea de 7 de febrero de 1979, causa C-115/78, *caso Knoors*, apartado 25.

⁴⁹ Atxabal Rada, *Las medidas fiscales para favorecer el emprendimiento por las cooperativas*, *op. cit.*, p. 9.

Asimismo, se ha señalado que, pese a los avances introducidos por la *Ley de Startups*, el sistema español continúa presentando deficiencias competitivas frente a otros ordenamientos de su entorno, particularmente en materia de atracción de inversión y capital riesgo. Finalmente, parte de la doctrina advierte del riesgo de efectos indeseados, como el fomento del autoempleo precario o la exclusión de determinadas formas empresariales⁵⁰, lo que refuerza la necesidad de someter estos incentivos a evaluaciones periódicas de impacto como auténtico gasto público.

3.2. DEDUCCIÓN EN EL IRPF POR INVERSIÓN EN EMPRESAS DE NUEVA O RECIENTE CREACIÓN

Dentro del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, el legislador ha articulado un conjunto relevante de medidas destinadas a favorecer tanto la creación de empresas como la inversión privada en proyectos emprendedores. Entre las más significativas se encuentra la deducción por inversión en empresas de nueva o reciente creación, reforzada por la Ley 28/2022, que incrementa el porcentaje deducible y la base máxima anual, así como la exención por reinversión de las ganancias patrimoniales derivadas de la transmisión de participaciones.

En concreto, el porcentaje de deducción se incrementa del 30% al 50%, al tiempo que la base máxima anual sobre la que puede aplicarse se eleva de 60.000 euros a 100.000 euros⁵¹, siempre que la inversión se realice en *startups* certificadas por ENISA. Con esta mejora, el legislador busca incentivar la entrada de *business angels* y pequeños inversores privados, reduciendo el riesgo fiscal inherente a la inversión en proyectos innovadores y favoreciendo la canalización de capital hacia empresas en fases tempranas de desarrollo.

3.2.1. Requisitos de la entidad participada

Para que el inversor pueda beneficiarse de la deducción en el IRPF por inversión en empresas de nueva o reciente creación, el legislador exige que la entidad participada cumpla una serie de requisitos objetivos previstos en el artículo 68.1.2º de la LIRPF. Estos requisitos responden a una lógica clara: dirigir el incentivo hacia sociedades que desarrollen una actividad económica real, con vocación de crecimiento, y que se encuentren en una fase inicial de su ciclo empresarial.

⁵⁰ Muleiro Parada, *Los beneficios fiscales para emprendedores y la reforma tributaria*, op. cit., p. 91.

⁵¹ Disposición Adicional Tercera, apartado Cuarto, de la Ley 28/2022, que da nueva redacción al art. 68.1 LIRPF.

En primer lugar, la entidad debe adoptar una forma societaria de carácter capitalista, concretamente Sociedad Anónima, Sociedad de Responsabilidad Limitada o sus modalidades laborales⁵². Esta delimitación no es arbitraria. Aunque el beneficiario directo del incentivo es el inversor, frecuentemente un *business angel*, el efecto económico último se proyecta sobre la propia empresa, al facilitar la captación de capital. Desde esta perspectiva, resulta coherente que el legislador excluya a las sociedades personalistas, caracterizadas por el *intuitu personae*⁵³, la relevancia del vínculo personal entre socios y la dificultad para la entrada y salida de nuevos inversores. Frente a ello, las sociedades capitalistas se rigen por el *intuitu pecuniae*⁵⁴, permiten la libre transmisibilidad de las participaciones y limitan la responsabilidad de los socios al capital aportado, configurándose así como vehículos más adecuados para el crecimiento, la profesionalización y la expansión empresarial en sus primeras etapas. No existe, por tanto, una discriminación fiscal indebida, sino una diferenciación justificada entre realidades societarias estructuralmente distintas⁵⁵.

Junto a la forma jurídica, la entidad debe desarrollar una actividad económica real, entendida como la ordenación por cuenta propia de medios personales y materiales con la finalidad de intervenir en el mercado⁵⁶. En este sentido, quedan excluidas las denominadas entidades patrimoniales, esto es, aquellas cuya actividad principal consiste en la mera gestión de un patrimonio mobiliario o inmobiliario. Conforme a la LIS en su artículo 5.2, este tipo de entidades no realizan una actividad económica propiamente dicha, y su finalidad suele estar más vinculada a la planificación patrimonial o fiscal que al crecimiento empresarial⁵⁷. Resulta, por tanto, coherente que el incentivo no se proyecte sobre estructuras que carecen de una auténtica función productiva o expansiva.

Asimismo, la normativa exige que la empresa no esté admitida a negociación en mercados organizados, requisito que debe mantenerse durante todo el periodo de tenencia de la inversión⁵⁸. Con ello se pretende reservar el incentivo a empresas que, precisamente por su

⁵² Viñas Rueda, *Incentivos fiscales previstos en la Ley de Empresas Emergentes*, op. cit., p. 45.

⁵³ Rojo, A. “El empresario” en Aparicio, M.L. (coord.), *Lecciones de Derecho Mercantil*, octava edición, 2010, pp. 61-97.

⁵⁴ Paz-Ares, C. “Las sociedades mercantiles” en Aparicio, M.L. (coord.), *Lecciones de Derecho Mercantil*, Pamplona, octava edición, 2010, pp. 347-366.

⁵⁵ Sentencia del Tribunal Constitucional de 14 de marzo 57/2005.

⁵⁶ Muleiro Parada, *Los beneficios fiscales para emprendedores y la reforma tributaria*, op. cit., p. 99.

⁵⁷ Romero, P., Alba, C., “La importancia de una buena planificación fiscal en las Pymes”, *Togas*, 2005, p. 1.

⁵⁸ Viñas Rueda, *Incentivos fiscales previstos en la Ley de Empresas Emergentes*, op. cit., p. 45.

reducido tamaño y menor acceso a financiación, necesitan mecanismos de estímulo fiscal para atraer capital privado.

Otro elemento clave es el límite cuantitativo de los fondos propios, que no pueden superar los 400.000 euros en el momento en que se realiza la inversión⁵⁹. Este umbral no persigue favorecer a empresas con escasa dotación inicial de capital, sino garantizar que el incentivo se dirija a sociedades que se encuentran en una fase temprana de desarrollo o crecimiento. En caso de que la entidad forme parte de un grupo de sociedades, este límite se computa de manera agregada para todo el grupo, evitando así el fraccionamiento artificial de estructuras empresariales con el fin de acceder indebidamente al beneficio fiscal.

Desde una perspectiva temporal, la inversión debe realizarse en el momento de la constitución de la sociedad o mediante ampliaciones de capital efectuadas dentro de los cinco años siguientes. Este plazo se amplía a siete años en el caso de empresas emergentes que desarrollen proyectos innovadores en sectores estratégicos o tecnología propia, reflejando una mayor sensibilidad del legislador hacia aquellos modelos de negocio cuyo proceso de maduración es más lento⁶⁰.

Finalmente, la normativa incorpora cláusulas antiabuso destinadas a impedir que el incentivo se utilice para canalizar inversiones en actividades preexistentes bajo una nueva forma jurídica⁶¹. Así, se excluyen los supuestos en los que la entidad continúe una actividad previamente desarrollada por otra empresa o surja de operaciones de reestructuración empresarial que no respondan a un verdadero proyecto emprendedor. Como garantía adicional, la entidad debe expedir un certificado individual a cada inversor acreditando el cumplimiento de los requisitos y presentar ante la Agencia Estatal de Administración Tributaria la correspondiente declaración informativa.

3.2.2. Condiciones de la inversión

Las condiciones relativas a la inversión constituyen un elemento central del régimen de la deducción en el IRPF por inversión en empresas de nueva o reciente creación, regulado en el artículo 68.1.3º de la LIRPF. A través de ellas, el legislador delimita qué aportaciones de capital merecen ser incentivadas, orientando el beneficio fiscal hacia inversiones reales,

⁵⁹ Art. 68.1.2.º, letra c), de la LIRPF.

⁶⁰ Viñas Rueda, *Incentivos fiscales previstos en la Ley de Empresas Emergentes*, op. cit., p. 46.

⁶¹ *Id.*

estables y alineadas con el objetivo de impulsar proyectos empresariales en fases tempranas de desarrollo.

En primer lugar, la norma exige que la inversión se materialice mediante la suscripción originaria de acciones o participaciones, bien en el momento de la constitución de la sociedad, bien con ocasión de una ampliación de capital formalizada en escritura pública⁶². Quedan, por tanto, excluidas las adquisiciones derivadas de transmisiones entre particulares y aquellas operaciones que no impliquen una entrada efectiva de nuevos recursos financieros en la entidad. En este sentido, no se considera cumplido el requisito cuando la ampliación de capital se instrumenta mediante la compensación de créditos, incluso aunque estos sean líquidos, vencidos y exigibles⁶³, ya que no supone una aportación dineraria o patrimonial nueva destinada a la financiación del proyecto empresarial.

Desde una perspectiva temporal, la inversión debe realizarse dentro de un plazo determinado desde la constitución de la entidad. Con carácter general, este periodo es de cinco años, ampliándose a siete años en el caso de empresas emergentes certificadas o pertenecientes a sectores estratégicos⁶⁴. Esta ampliación responde a la realidad económica de las *startups*, cuyos ciclos de maduración suelen ser más largos y requieren financiación continuada en fases iniciales sin beneficios inmediatos.

La ley impone, además, una obligación de permanencia de la inversión en el patrimonio del contribuyente, que debe situarse entre un mínimo de tres años y un máximo de doce años. Este requisito persigue evitar comportamientos especulativos de corto plazo y garantizar que el incentivo fiscal favorezca inversiones con vocación de estabilidad. El incumplimiento del plazo mínimo conlleva la pérdida del derecho a la deducción y la obligación de regularizar las cantidades indebidamente deducidas, junto con los correspondientes intereses de demora⁶⁵.

Desde el punto de vista subjetivo, la deducción está reservada a personas físicas residentes en España que inviertan su patrimonio personal, quedando excluidas las inversiones canalizadas a través de sociedades u otros vehículos interpuestos⁶⁶. Asimismo, se exige la ausencia de vinculación laboral con la entidad, tanto en los tres años anteriores a la inversión

⁶² Ley 35/2006, de 28 de noviembre del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y Ley 28/2022, *op. cit.*

⁶³ Consulta Dirección General de Tributos de 27 de febrero 2017, n. V506/2017.

⁶⁴ Viñas Rueda, *Incentivos fiscales previstos en la Ley de Empresas Emergentes*, *op. cit.*, p. 46.

⁶⁵ *Id.*

⁶⁶ Ley 28/2022, *op. cit.*

como durante el periodo mínimo de permanencia, si bien se admite la compatibilidad con el cargo de administrador siempre que no sea retribuido. Esta restricción busca diferenciar al inversor externo del trabajador o directivo, evitando un uso instrumental del incentivo.

La normativa incorpora, además, una cláusula específica para evitar la doble ventaja fiscal. Así, cuando la inversión se realice utilizando rentas que ya se hayan beneficiado de la exención por reinversión prevista en el artículo 38.2 de la LIRPF, la deducción solo será aplicable por el importe que exceda del valor de transmisión de las anteriores participaciones. De este modo, se garantiza que una misma inversión no genere simultáneamente dos beneficios fiscales plenos.

3.2.3. Requisito formal

Junto a los requisitos materiales relativos a la entidad participada y a las condiciones de la inversión, la deducción en el IRPF por inversión en empresas de nueva o reciente creación exige el cumplimiento de una serie de requisitos formales que resultan esenciales para su correcta aplicación. Estos requisitos, previstos fundamentalmente en el artículo 68.1.5º de la LIRPF.

El requisito formal central es la obtención de una certificación individual expedida por la entidad participada. Dicha certificación debe acreditar expresamente que la sociedad cumple, en el periodo impositivo en que se realiza la inversión, todos los requisitos legalmente exigidos para tener la consideración de entidad apta a efectos de la deducción. En particular, debe constar su forma jurídica, el ejercicio de una actividad económica real, la inexistencia de carácter patrimonial y el respeto al límite máximo de fondos propios. Este documento constituye la prueba documental básica que legitima la aplicación del incentivo y que el contribuyente debe conservar ante una eventual comprobación o inspección tributaria.

De forma paralela, la normativa impone a la propia entidad una obligación informativa específica frente a la AEAT⁶⁷. En concreto, la sociedad debe presentar anualmente, durante el mes de enero, la correspondiente declaración informativa modelo 165, relativa a las certificaciones emitidas a favor de los socios o partícipes. En esta declaración se detallan los datos identificativos de los inversores, la fecha e importe de las aportaciones realizadas y el

⁶⁷ Orden HAP/2455/2013, de 27 de diciembre, por la que se aprueba el modelo 165, “Declaración informativa de certificaciones individuales emitidas a los socios o partícipes de entidades de nueva o reciente creación”.

porcentaje de participación adquirido⁶⁸. La correcta presentación de este modelo resulta especialmente relevante, ya que su omisión puede dificultar la aplicación efectiva de la deducción por parte del inversor y generar riesgos de regularización o sanción.

Junto a estas obligaciones documentales, la ley incorpora una exigencia formal vinculada a la situación patrimonial del propio contribuyente. Para que la deducción resulte aplicable, el patrimonio del inversor al cierre del ejercicio debe superar el existente al inicio del mismo, al menos en el importe de la inversión efectuada⁶⁹. Con esta previsión, el legislador pretende garantizar que la aportación de capital procede de renta generada en el propio periodo impositivo y evitar que el incentivo se utilice para aflorar ahorros preexistentes sin un esfuerzo económico real.

En el caso de empresas que aspiren a beneficiarse del régimen reforzado introducido por la Ley 28/2022, de fomento del ecosistema de las empresas emergentes, los requisitos formales se intensifican. Resulta imprescindible que la entidad obtenga la certificación oficial de empresa emergente emitida por ENISA, acreditando su carácter innovador y escalable. Además, esta condición debe hacerse constar expresamente en la hoja abierta a la sociedad en el Registro Mercantil, requisito sin el cual no pueden aplicarse los beneficios fiscales ampliados, incluida la elevación del porcentaje de deducción⁷⁰.

Finalmente, en el ámbito de las inversiones transfronterizas, la normativa ha introducido una simplificación administrativa relevante al permitir que los inversores no residentes puedan operar sin necesidad de obtener un NIE, bastando con la asignación de un NIF a efectos fiscales. Esta medida refuerza el atractivo del incentivo y facilita la captación de capital extranjero hacia el ecosistema emprendedor español⁷¹.

3.3. INCENTIVOS FISCALES EN MATERIA DE *STOCK OPTIONS* PARA EMPRESAS EMERGENTES

Uno de los incentivos fiscales más relevantes introducidos por la Ley 28/2022, desde la perspectiva cualitativa del emprendimiento, es la mejora sustancial del régimen fiscal aplicable a las *stock options*. Este instrumento se ha consolidado como una herramienta clave para la

⁶⁸ Muleiro Parada, *Los beneficios fiscales para emprendedores y la reforma tributaria*, op. cit., p. 99.

⁶⁹ *Id.*

⁷⁰ Viñas Rueda, *Incentivos fiscales previstos en la Ley de Empresas Emergentes*, op. cit., p. 40.

⁷¹ Ley 28/2022, op. cit.

atracción y retención de talento en empresas emergentes, especialmente en aquellas fases iniciales en las que la capacidad financiera para ofrecer retribuciones salariales elevadas es limitada⁷². En este contexto, el legislador opta por reforzar un mecanismo de compensación diferida, alineando los intereses de trabajadores y empresa y favoreciendo la implicación a largo plazo en el proyecto empresarial.

La reforma eleva de manera significativa el importe exento en el IRPF por la entrega de acciones o participaciones a trabajadores, que pasa de 12.000 euros a 50.000 euros anuales, siempre que se trate de empresas emergentes certificadas⁷³. Además, se introduce un elemento especialmente relevante desde el punto de vista fiscal: el diferimiento del momento de tributación, que se pospone hasta que concurra alguno de los siguientes hitos, la transmisión de las acciones, la salida a bolsa de la empresa o el transcurso de un plazo máximo de diez años desde su concesión⁷⁴. Este tratamiento fiscal más flexible reduce la carga impositiva inmediata sobre el trabajador y elimina uno de los principales obstáculos tradicionales de las *stock options*: la tributación de una renta meramente potencial y no líquida⁷⁵.

Desde una perspectiva sistemática, este régimen refuerza la función de las *stock options* como forma de financiación indirecta del emprendimiento, al permitir a las *startups* competir por talento cualificado sin necesidad de realizar desembolsos salariales inmediatos, trasladando parte de la retribución al éxito futuro del proyecto⁷⁶. La doctrina ha subrayado que este incentivo contribuye no solo al crecimiento empresarial, sino también a la consolidación de ecosistemas innovadores, alineándose con las recomendaciones de la Unión Europea en materia de emprendimiento y mercados laborales flexibles⁷⁷.

3.3.1. Ámbito subjetivo

El régimen fiscal de las *stock options* reforzado por la Ley 28/2022, parte de una premisa muy clara: el incentivo no se diseña como una ventaja “general” ligada a la titularidad de acciones, sino como un tratamiento favorable de un rendimiento del trabajo en especie. Por

⁷² Calvo Vérguez, J., *Fiscalidad del emprendimiento y empresas emergentes*, Civitas-Thomson Reuters, Madrid, 2023, pp. 215-218.

⁷³ Artículo 42.3.f) de la Ley 35/2006, *op. cit.*, en la redacción dada por la Ley 28/2022.

⁷⁴ *Id.*

⁷⁵ García-Novoa, C., “Incentivos fiscales y principio de capacidad económica”, *Revista Española de Derecho Financiero*, nº195, 2022, pp- 45-48.

⁷⁶ Martín Queralt, J.; Lozano Serrano, C.; Tejerizo López, J.M., *Curso de Derecho Financiero y Tributario*, Tecnos, pp. 512-514.

⁷⁷ Comisión Europea, *EU Startup Nations Standard – Report on Best Practices*, 2021.

eso, el ámbito subjetivo se articula en torno a dos preguntas básicas: quién puede recibir las acciones u opciones con derecho a la exención reforzada y qué tipo de entidad debe otorgarlas para que opere el régimen de empresa emergente⁷⁸.

En primer lugar, el beneficiario natural del incentivo es el trabajador en activo. La regla general del IRPF ya contemplaba la exención para entregas de acciones o participaciones a trabajadores, pero la Ley 28/2022 eleva de forma significativa su alcance cuando la entrega procede de una empresa emergente: el legislador está pensando, de forma deliberada, en equipos que construyen proyectos con alto componente innovador y con una estructura retributiva en la que no siempre es posible competir vía salario. Esto explica que el incentivo se enmarque expresamente en la fiscalidad del trabajo y que, por tanto, quede fuera quien no encaje en esa lógica (por ejemplo, colaboradores externos o profesionales independientes), aunque participen en el ecosistema de la empresa⁷⁹.

Un punto especialmente sensible en la práctica, y muy frecuente en *startups*, es el de los administradores, consejeros y altos directivos. Aquí conviene afinar: no basta con ocupar un cargo orgánico para quedar dentro del ámbito subjetivo del incentivo. La doctrina económico-administrativa ha insistido en que, cuando se trata de exenciones de rentas en especie vinculadas al trabajo, estas solo resultan aplicables a administradores si el rendimiento deriva de una auténtica relación de dependencia, lo que normalmente exige una relación laboral y no una vinculación exclusivamente mercantil como administrador⁸⁰. Esta distinción es importante porque evita “convertir” en exento lo que, en realidad, retribuye funciones propias del órgano de administración, y refuerza la idea de que el incentivo pretende apoyar políticas retributivas de empleo, no ventajas patrimoniales asociadas al control societario.

El segundo gran eje del ámbito subjetivo lo marca la entidad concedente. Para que sea aplicable el régimen reforzado (en particular, la exención incrementada y las reglas específicas de imputación temporal), la entrega debe proceder de una empresa emergente en el sentido de la Ley 28/2022, lo que exige, en la práctica, la acreditación de esa condición conforme al sistema previsto por la propia norma. En línea con ello, la Administración tributaria ha precisado un matiz relevante cuando la retribución se articula mediante opciones de compra: si

⁷⁸ Ley 28/2022, *op. cit.*

⁷⁹ AEAT (2024). *Manual práctico IRPF 2024: Rendimientos del trabajo en especie. Entrega de acciones o participaciones a trabajadores.*

⁸⁰ TEAC (2022). *Resolución RG00/08517/2022: Exenciones del art. 42 LIRPF y relación de dependencia en supuestos de administradores.* Ministerio de Hacienda.

las opciones son no transmisibles, los requisitos para ser empresa emergente deben concurrir en el momento de la concesión de la opción, no únicamente cuando se ejercita y se entregan finalmente las acciones. Esta regla ancla el análisis subjetivo a la fecha en la que se otorga el derecho retributivo, aportando seguridad jurídica y evitando reconfiguraciones oportunistas del régimen aplicable⁸¹.

Finalmente, aunque el régimen general exigía tradicionalmente que la oferta se realizara en condiciones uniformes para todos los trabajadores, la Ley 28/2022 introduce una flexibilidad significativa para empresas emergentes: no se exige una homogeneidad absoluta, pero sí que la entrega se integre en la política retributiva general y contribuya a la participación de los trabajadores en el proyecto. Esta opción normativa es coherente con la realidad de las *startups*, donde los incentivos suelen concentrarse en perfiles clave y, al mismo tiempo, mantiene un estándar mínimo para no desnaturalizar el incentivo.

3.3.2. Ámbito objetivo

Desde la perspectiva del IRPF, el incentivo de *stock options* para empresas emergentes se articula, en realidad, sobre la tributación de las retribuciones del trabajo en especie derivadas de la entrega de acciones o participaciones (ya sea de forma gratuita o por precio inferior al de mercado) y, de forma expresa, también cuando esa entrega trae causa del ejercicio de opciones de compra concedidas previamente. Es decir: el objeto del régimen no es “la opción” en abstracto, sino el rendimiento del trabajo que aflora cuando el trabajador recibe el subyacente (acciones/participaciones) en condiciones ventajosas⁸².

La novedad cualitativa introducida por la Ley 28/2022 consiste en que, cuando la entrega se produce en el contexto de una empresa emergente, el legislador no solo eleva el umbral exento (hasta 50.000 euros anuales), sino que también redefine el perímetro material del incentivo para hacerlo útil en la práctica: lo relevante pasa a ser que la entrega se inserte en la política retributiva general y favorezca la participación de las personas trabajadoras en la empresa, sin exigir, como regla rígida, que la oferta sea idéntica “para todos”. Esta

⁸¹ AEAT, “Novedades normativas Ley 28/2022: *stock options* (importe exento y reglas aplicables a opciones)”.

⁸² Ley 35/2006, *op. cit.*, art. 42.3.f.

flexibilización es especialmente importante en *startups*, donde la retribución en participación suele diseñarse por perfiles (ingeniería, negocio, *management*) y por hitos de maduración⁸³

Además, el ámbito objetivo del régimen se completa con una segunda pieza: la Ley 28/2022 añade una regla especial de imputación temporal para el exceso que no quede amparado por la exención. En la práctica, esto significa que, si el valor de la entrega supera el límite exento, el rendimiento no exento no necesariamente tributa en el mismo período, sino que puede diferirse hasta que ocurra alguno de los eventos típicos de “liquidez” (transmisión, salida a bolsa) o, en todo caso, hasta un máximo de diez años. Con ello se busca alinear el impuesto con la realidad económica del trabajador en *startups*: puede recibir participación “valiosa” sobre el papel sin liquidez inmediata para pagar impuestos⁸⁴.

Un elemento particularmente relevante, y que delimita de forma final el objeto del incentivo, es el momento en que deben concurrir las condiciones de “empresa emergente” cuando la entrega deriva del ejercicio de opciones. La doctrina de la AEAT recalca que, en estos casos, los requisitos asociados a la condición de empresa emergente han de cumplirse en el momento de concesión de la opción, no únicamente en el momento posterior de ejercicio y entrega⁸⁵. Esta regla tiene sentido desde la lógica del diseño del plan: la opción se concibe como incentivo de permanencia y alineación a largo plazo, por lo que el “vínculo” con el estatuto de *startup* debe anclarse cuando se pacta el incentivo, no cuando se materializa.

En el mismo plano objetivo, la Ley 28/2022 incorpora también una regla especial de valoración para clarificar cómo cuantificar la renta en especie en entregas vinculadas a empresas emergentes, cuestión que había generado fricción práctica (por la ausencia de mercado y la volatilidad de valoraciones). La finalidad aquí es evidente: si el incentivo pretende ser aplicable de forma masiva y controlable, necesita un criterio de valoración jurídicamente estable, porque la exención y el diferimiento operan sobre importes que deben poder justificarse con un mínimo de seguridad jurídica⁸⁶.

Por último, el análisis del ámbito objetivo gana interés si se conecta con la jurisprudencia que, históricamente, ha tensionado la fiscalidad de las *stock options* en España.

⁸³ Ley 28/2022, *op. cit.*; Real Decreto 1008/2023, de 5 de diciembre, por el que se modifica el Reglamento del IRPF. *Boletín Oficial del Estado*.

⁸⁴ AEAT (2025). *IRPF 2023. 7.1.2.1. Exclusiones (rentas en especie): entrega de acciones/participaciones y empresas emergentes*.

⁸⁵ *Id.*

⁸⁶ AEAT (2022; act. 2025). *Principales novedades tributarias introducidas por la Ley 28/2022*.

En particular, el Tribunal Constitucional llegó a declarar la nulidad, por exceso reglamentario, de una previsión del Reglamento del IRPF que condicionaba el disfrute de determinados beneficios fiscales en este terreno, recordando, en esencia, que cuando el legislador configura un régimen con impacto directo sobre la tributación del trabajo, los límites y condiciones esenciales deben descansar en norma con rango de ley⁸⁷.

⁸⁷ STC 121/2016, de 23 de junio; Consulta Dirección General de Tributos de 14 de mayo de 2018, n. V1252/2018.

CAPÍTULO IV. LAS AYUDAS DE ESTADO EN EL DERECHO DE LA UNIÓN EUROPEA Y SU APLICACIÓN AL ÁMBITO FISCAL

4.1. CONCEPTO DE AYUDA DE ESTADO EN EL ARTÍCULO 107 TFUE

El punto de partida del régimen europeo de ayudas de Estado es el artículo 107.1 del TFUE, que funciona como una “cláusula de cierre”: cuando una medida pública favorece económicamente a determinadas empresas y ese favorecimiento puede alterar la competencia y el comercio dentro de la Unión, entra en el radar del control europeo⁸⁸. En la práctica, esto obliga a leer el concepto de ayuda de Estado no como una etiqueta formal (subvención sí/no), sino como una categoría material, centrada en los efectos reales de la medida.

La Comisión y la jurisprudencia han ido concretando este concepto en cuatro elementos acumulativos: (i) imputabilidad al Estado y financiación mediante recursos estatales; (ii) concesión de una ventaja económica; (iii) selectividad (favorecer a “ciertas empresas” o “ciertas producciones”); y (iv) potencial afectación a los intercambios entre Estados miembros y distorsión de la competencia⁸⁹. Este esquema es especialmente útil en materia tributaria, porque muchas medidas fiscales no “dan” dinero de manera visible, pero sí pueden producir una ventaja equivalente (por ejemplo, reduciendo la carga fiscal que, en condiciones normales, debería soportar una empresa).

En el ámbito fiscal, el elemento que suele concentrar la discusión no es tanto la existencia de recursos estatales, la renuncia a ingresos públicos puede constituirlos, como la selectividad: la pregunta decisiva es si el beneficio fiscal se integra en la lógica general del sistema tributario o si, por el contrario, opera como una excepción que favorece a un grupo identificable de operadores⁹⁰. De hecho, el TJUE ha insistido en que una medida aparentemente general puede ser selectiva si, por su diseño, termina beneficiando solo a determinados sectores o categorías de empresas⁹¹. En esa misma línea, la jurisprudencia más reciente sobre *tax rulings* ha reforzado la idea de que el control de ayudas de Estado puede proyectarse sobre decisiones

⁸⁸ *Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea* (2012), art. 107.1., pp. 91-92.

⁸⁹ Comisión Europea (2016). *Comunicación de la Comisión relativa al concepto de ayuda estatal conforme a lo dispuesto en el artículo 107, apartado 1, del TFUE* (2016/ C-262/01), pp. 1-50.

⁹⁰ *Id.*

⁹¹ Tribunal de Justicia de la Unión Europea (2001). *Adria-Wien Pipeline GmbH y Wiertersdorfer & Peggauer Zementwerke GmbH c. Finanzlandesdirektion für Kärnten* (C-143/99).

administrativas tributarias cuando estas cristalizan un trato fiscal ventajoso que se aparta del marco normal aplicable⁹².

En suma, el artículo 107.1 TFUE actúa como un mecanismo de equilibrio: permite que los Estados utilicen instrumentos económicos, incluidos los fiscales, pero impide que, bajo esa cobertura, se generen ventajas selectivas capaces de romper la igualdad competitiva en el mercado interior. Es precisamente esa tensión, autonomía fiscal nacional *versus* disciplina europea de competencia, la que hace especialmente interesante estudiar las ayudas de Estado cuando el “instrumento” es un incentivo tributario.

4.2. ELEMENTOS CONSTITUTIVOS DE LA AYUDA DE ESTADO

4.2.1. Intervención estatal y uso de recursos públicos

El primer presupuesto del artículo 107.1 TFUE exige que la ventaja sea imputable al Estado y que se conceda mediante recursos estatales⁹³. En la práctica, esto implica dos comprobaciones conectadas: (i) si la medida puede atribuirse a una decisión o conducta de los poderes públicos (legislador, administración tributaria, autoridades regionales o locales, e incluso empresas públicas cuando actúan bajo la influencia del Estado); y (ii) si la ventaja se financia, directa o indirectamente, con el “patrimonio público”, entendido en sentido amplio⁹⁴.

En cuanto a la imputabilidad, la idea clave es que no basta con observar el efecto económico: es necesario identificar un nexo decisorio con el Estado. En fiscalidad, esta atribución suele ser sencilla cuando el incentivo nace de una ley o de un reglamento; pero gana interés cuando la ventaja proviene de prácticas administrativas (por ejemplo, criterios reiterados en la aplicación de un impuesto o determinados acuerdos individuales) que, aun sin forma normativa, reflejan una orientación efectiva de la autoridad pública. La jurisprudencia ha elaborado indicios para apreciar esa imputación cuando intervienen entes públicos o situaciones “mixtas”, recordando que el Estado no puede eludir el control de ayudas por el mero hecho de canalizar la medida a través de estructuras formalmente separadas⁹⁵.

⁹² Tribunal de Justicia de la Unión Europea (2024). *Comisión Europea c. Irlanda y Apple Sales International* (C-465/20 P).

⁹³ TFUE, *op. cit.*, art. 107.1.

⁹⁴ Comisión Europea, *Comunicación sobre el concepto de ayuda estatal* (2016/ C-262/01), *op. cit.*, pp. 1-50.

⁹⁵ Tribunal de Justicia de la Unión Europea (2002, 16 mayo). *Francia c. Comisión* (C-482/99).

Respecto del uso de recursos públicos, el criterio no se limita a transferencias presupuestarias “visibles”. En el ámbito tributario, la lógica es especialmente clara: una reducción, exención o aplazamiento que disminuye los ingresos que, en condiciones normales, deberían ingresar en el erario supone una renuncia de recursos comparable a un desembolso. Esta equivalencia, entre gasto directo y “gasto fiscal”, está asentada tanto en la doctrina institucional como en la jurisprudencia, que ha reconocido que los beneficios fiscales pueden cumplir el requisito de recursos estatales precisamente por el menor ingreso que generan⁹⁶. De hecho, en litigios recientes sobre esquemas fiscales y *tax rulings*, el TJUE sigue abordando estos regímenes desde esa misma premisa: si el diseño o la aplicación del sistema reduce la carga tributaria de determinados operadores, el elemento “recursos estatales” no desaparece por tratarse de una técnica tributaria y no de una subvención clásica⁹⁷.

Ahora bien, la noción de recursos estatales también tiene fronteras: no toda ventaja establecida por ley se considera financiada con recursos públicos. Cuando el beneficio se soporta íntegramente por agentes privados en virtud de una obligación legal, sin que los fondos pasen por el Estado ni queden bajo su control, el TJUE ha sido reacio a apreciar el requisito de recursos estatales⁹⁸. Esta delimitación es útil para el análisis fiscal porque obliga a mirar, con cierta precisión, quién soporta económicamente el coste del incentivo y si existe un vínculo suficiente con el presupuesto público o con recursos controlados por el Estado.

4.2.2. Ventaja económica

En el análisis de las ayudas de Estado, la ventaja económica funciona como una pregunta muy sencilla, pero decisiva: ¿coloca la medida al beneficiario en una situación más favorable que la que tendría en condiciones normales? El DUE no exige que exista una transferencia “visible” de dinero; basta con que la intervención pública reduzca cargas que, en un escenario ordinario, la empresa habría soportado (impuestos, cotizaciones, cánones, intereses, etc.). Por eso, el TJUE ha insistido desde hace décadas en que también hay ventaja cuando una medida alivia el presupuesto de una empresa a través de exenciones, bonificaciones o regímenes que disminuyen su carga fiscal. En otras palabras: si el resultado práctico es que

⁹⁶ Tribunal de Justicia de la Unión Europea (1994, 15 marzo). *Banco Exterior de España, SA c. Ayuntamiento de Valencia* (C-387/92).

⁹⁷ Tribunal de Justicia de la Unión Europea (2021, 16 septiembre). *Comisión Europea c. Reino de Bélgica y Magnetrol International* (C-337/19).

⁹⁸ Tribunal de Justicia de la Unión Europea (2001, 13 marzo). *PreusseElektra AG c. Schlesweg AG* (C-379/98).

la empresa paga menos de lo que pagaría aplicando las reglas generales, la noción de ventaja entra en escena, con independencia de la finalidad declarada de la medida⁹⁹.

Cuando esa lógica se traslada al ámbito fiscal, el punto de comparación cobra especial importancia: la ventaja se identifica contrastando la carga tributaria efectiva del beneficiario con la que resultaría de la aplicación “normal” del sistema tributario de referencia (en particular, en el IS). De ahí que el debate no se limite a los tipos nominales: también pueden generar ventaja las reglas de base imponible, los mecanismos de diferimiento, las amortizaciones, la compensación de pérdidas o, en ciertos casos, la forma en que una administración tributaria aplica el Derecho interno mediante decisiones individuales (por ejemplo, *tax rulings* o acuerdos sobre atribución de beneficios). En este terreno, la jurisprudencia reciente sobre *tax rulings* es ilustrativa: en *Comisión Europea c. Irlanda y Apple Sales International*, el TJUE enlaza el examen de la ventaja con la idea de si el método aceptado por la administración conduce a una determinación de beneficios imposables inferior a la que se desprendería del marco fiscal aplicable con carácter general, lo que permite comprender por qué, en fiscalidad, el análisis de la ventaja a menudo se juega en el cómo se cuantifica el impuesto, no solo en el cuánto se paga¹⁰⁰.

4.2.3. Selectividad

En el artículo 107.1 TFUE, la selectividad funciona como una auténtica “cláusula de cierre”: evita que cualquier medida pública favorable a la actividad económica quede automáticamente atrapada por la disciplina de las ayudas de Estado. En otras palabras, no basta con que una medida mejore la posición de una empresa; para entrar en el terreno de la ayuda de Estado debe favorecer a determinadas empresas o producciones frente a otras que, desde la lógica del sistema jurídico aplicable, se encuentran en una situación comparable. Esta idea es particularmente delicada en materia tributaria, porque los Estados diseñan sus impuestos con múltiples objetivos (recaudatorios, redistributivos, de política industrial), y el DUE solo “se activa” cuando esa arquitectura se traduce en un trato diferencial injustificado entre operadores¹⁰¹.

⁹⁹ Comisión Europea, *Comunicación sobre el concepto de ayuda estatal* (2016/ C-262/01), *op. cit.*, pp. 1-50; TJUE, *Banco Exterior de España c. Ayuntamiento de Valencia* (C-387/92), *op. cit.*

¹⁰⁰ TJUE, *Comisión c. Irlanda y Apple Sales International* (C-465/20 P), *op. cit.*

¹⁰¹ Comisión Europea, *Comunicación sobre el concepto de ayuda estatal* (2016/ C-262/01), *op. cit.*, pp. 1-50; TJUE, *Adria-Wien Pipeline* (C-143/99), *op. cit.*

La jurisprudencia ha ido afinando un método de análisis especialmente relevante en medidas fiscales, que suele explicarse en tres etapas. Primero, hay que identificar el “marco de referencia” (sistema fiscal) frente al cual se valora la medida: qué impuesto es, cuál es su estructura y qué regla constituye el punto de comparación. Segundo, se comprueba si la medida supone una derogación de ese marco, al introducir diferencias de trato entre empresas que, a la luz del objetivo del tributo, están en una situación fáctica y jurídica comparable. Tercero, y aquí está el matiz decisivo, incluso si existe esa diferencia, la medida no será selectiva si queda justificada por la naturaleza o la economía general del sistema (por ejemplo, porque responda a una lógica interna del impuesto y no a un objetivo externo de favorecimiento)¹⁰². La sentencia *World Duty Free* es ilustrativa por su énfasis en que la selectividad puede aparecer aunque la medida se formule con apariencia general: lo determinante es si, por su diseño y condiciones, beneficia en la práctica a un conjunto identificable de empresas¹⁰³.

Este enfoque se vuelve todavía más expresivo cuando el control se proyecta sobre medidas individualizadas (como ciertos acuerdos o decisiones fiscales), donde la selectividad suele leerse como una desviación respecto del trato que resultaría de aplicar “normalmente” el Derecho tributario nacional a una empresa comparable. En esa línea, casos como *Magnetrol* (régimen belga de “*excess profit*”) muestran cómo un esquema que, formalmente, se encuadra en una técnica tributaria puede ser selectivo si, por su configuración, queda reservado *de facto* a determinados grupos empresariales¹⁰⁴. Y en litigios sobre *tax rulings*, como *Fiat* y, más recientemente, *Commission v Ireland & Apple*, el Tribunal ha insistido en que la selectividad exige probar, desde el marco de referencia nacional, que el método aceptado conduce a una carga fiscal inferior a la que soportaría una empresa comparable bajo una aplicación ordinaria del sistema, sin que baste invocar de forma abstracta un objetivo de competitividad¹⁰⁵. Este punto merece especial atención: muchos incentivos al emprendimiento se defienden por su finalidad económica, pero su “punto débil” en DUE suele estar en cómo delimitan beneficiarios (por sector, tamaño, certificación, territorialidad o tipo de operación) y en si esa delimitación puede o no reconducirse a la lógica interna del tributo¹⁰⁶.

¹⁰² *Id.*

¹⁰³ TJUE, *Comisión Europea c. World Duty Free Group SA*, asuntos acumulados C-20/15 P y C-21/15, *op. cit.*

¹⁰⁴ TJUE, *Comisión c. Bélgica y Magnetrol International* (C-337/19), *op. cit.*

¹⁰⁵ Tribunal de Justicia de la Unión Europea (2022). Sentencia de 8 de noviembre de 2022, *Fiat Chrysler Finance Europe e Irlanda c. Comisión Europea*, asuntos acumulados C-885/19 P y C-898/19 P; TJUE, *Comisión c. Irlanda y Apple Sales International* (C-465/20 P), *op. cit.*

¹⁰⁶ Piernas López, J. J. (2023). *Tax rulings* y ayudas de Estado: Principales implicaciones de la jurisprudencia de los tribunales de la Unión Europea. *Revista de Derecho Comunitario Europeo*, (75), pp. 211-246.

CAPÍTULO V. LÍMITES IMPUESTOS POR EL DERECHO DE LA UNIÓN EUROPEA A LOS INCENTIVOS FISCALES AL EMPRENDIMIENTO

5.1. INCENTIVOS FISCALES AL EMPRENDIMIENTO COMO POTENCIALES AYUDAS DE ESTADO

Los incentivos fiscales al emprendimiento incorporados recientemente en España y, en particular, los reforzados por la Ley 28/2022, de fomento del ecosistema de las empresas emergentes, responden a una finalidad económica reconocible: aliviar la carga fiscal en las fases iniciales de crecimiento, facilitar la captación de inversión privada y mejorar la capacidad de las empresas emergentes para atraer talento. La cuestión que se plantea ahora, desde una perspectiva estrictamente europea, es si este conjunto de incentivos, por su diseño y por sus efectos, podría encajar, al menos potencialmente, en el concepto de ayuda de Estado del artículo 107.1 TFUE.

Como se ha visto, el DUE no limita el control de ayudas a subvenciones explícitas. También pueden quedar comprendidas las ventajas que se materializan a través de instrumentos tributarios cuando su efecto es reducir cargas que, en condiciones normales, deberían soportar ciertas empresas. La jurisprudencia del TJUE ha reconocido de forma constante que una renuncia de ingresos públicos puede constituir una ventaja económica financiada mediante recursos estatales, en la medida en que mejora la posición del beneficiario frente a otros operadores¹⁰⁷. En la misma línea, la Comisión ha insistido en que el análisis debe atender a los efectos y no a la forma de la medida, de modo que los beneficios fiscales pueden operar, en términos económicos, de manera equivalente a una ayuda directa¹⁰⁸.

En este contexto, el elemento que previsiblemente concentrará mayor atención respecto de los incentivos al emprendimiento es la selectividad. Varias de las medidas analizadas, por ejemplo, las vinculadas a la condición de “empresa emergente” certificada o a la inversión en entidades de nueva creación, delimitan de forma expresa un perímetro de beneficiarios. Conforme al enfoque consolidado por el TJUE, la selectividad exige identificar el sistema fiscal de referencia, comprobar si la medida introduce una excepción que favorece a determinadas empresas frente a otras comparables y, en su caso, valorar si esa diferencia se justifica por la

¹⁰⁷ TJUE, *Banco Exterior de España c. Ayuntamiento de Valencia* (C-387/92), *op. cit.*

¹⁰⁸ Comisión Europea, *Comunicación sobre el concepto de ayuda estatal* (2016/ C-262/01), *op. cit.*, pp. 1-50.

naturaleza o la estructura del propio sistema tributario¹⁰⁹. La sentencia *World Duty Free* recuerda, además, que la selectividad no desaparece por el hecho de que el incentivo se formule con apariencia general: lo determinante es si, materialmente, funciona como una ventaja reservada a un grupo identificable de operadores¹¹⁰.

De este modo, sin prejuzgar aún su compatibilidad, puede afirmarse que los incentivos fiscales al emprendimiento analizados, por la naturaleza de las ventajas que introducen y por los criterios de acceso que emplean, son susceptibles de suscitar un examen a la luz del artículo 107.1 TFUE. Precisamente por ello, el apartado siguiente se orienta a determinar en qué condiciones estos incentivos pueden considerarse compatibles o incompatibles con el DUE y qué excepciones podrían justificar su mantenimiento dentro del mercado interior.

5.2. LÍMITES Y RÉGIMEN DE COMPATIBILIDAD DE LOS INCENTIVOS FISCALES AL EMPRENDIMIENTO

5.2.1. Incentivos fiscales compatibles e incompatibles con el Derecho de la Unión Europea

Una vez admitido que los incentivos fiscales al emprendimiento pueden llegar a encajar en el artículo 107.1 TFUE, el análisis jurídico da un giro inevitable: ya no se trata solo de describir la medida, sino de determinar si queda fuera del concepto de ayuda, o, si lo es, si puede considerarse compatible con el mercado interior. Este “doble filtro” es decisivo en fiscalidad: muchas ventajas tributarias se diseñan con un objetivo legítimo (innovación, empleo, inversión), pero el DUE exige que ese objetivo se traduzca en una técnica normativa coherente con el sistema tributario de referencia y, en su caso, con las condiciones materiales de compatibilidad.

En primer lugar, un incentivo fiscal será compatible en sentido amplio cuando, tras aplicar la metodología del TJUE, se concluya que no constituye ayuda de Estado (por ejemplo, porque la medida sea general y no selectiva, o porque la diferenciación quede justificada por la naturaleza o la economía del tributo). En la práctica, la jurisprudencia reciente ha subrayado la importancia de delimitar correctamente el “marco de referencia” y evitar reconstrucciones artificiales del sistema fiscal que desvirtúen el juicio de selectividad; este enfoque se aprecia

¹⁰⁹ TJUE, *Adria-Wien Pipeline* (C-143/99), *op. cit.*

¹¹⁰ TJUE, *Comisión Europea c. World Duty Free Group SA y otros*, asuntos acumulados C-20/15 P y C-21/15, *op. cit.*

con claridad en litigios relativos a medidas tributarias complejas, donde el Tribunal exige que el análisis se apoye en el Derecho nacional aplicable y en su lógica interna¹¹¹. En el plano doctrinal, se ha señalado que esta fase “negativa” es especialmente relevante en incentivos al emprendimiento porque muchas medidas se presentan como políticas horizontales, pero pueden operar, en la realidad, como excepciones que segmentan beneficiarios¹¹².

Si, por el contrario, la medida sí constituye ayuda de Estado, su compatibilidad dependerá del marco de autorización del artículo 107 TFUE y del régimen procedimental del artículo 108 TFUE. Aquí, la regla general es conocida: las ayudas deben notificarse y no pueden ejecutarse antes de la decisión de la Comisión (principio de *standstill*), salvo que entren en un régimen de exención¹¹³. En el terreno del emprendimiento, esa “vía de compatibilidad” se articula, sobre todo, por tres canales: (i) reglas de *minimis*, cuando el importe es reducido y se presume sin impacto apreciable en competencia y comercio; (ii) Reglamento General de Exención por Categorías (RGEC/GBER), que declara compatibles determinadas ayudas si cumplen condiciones estrictas (intensidades, costes elegibles, efecto incentivador, transparencia); y (iii) evaluación individual de la Comisión bajo el artículo 107.3 TFUE, cuando la medida no cabe en exenciones y debe justificarse como adecuada, necesaria y proporcionada¹¹⁴.

En concreto, el régimen de *minimis* actualizado permite a los Estados conceder ayudas de pequeña cuantía sin notificación, dentro de límites y condiciones de transparencia, lo que, en términos de diseño, puede ser relevante para incentivos fiscales de alcance reducido aplicables a microempresas o fases tempranas¹¹⁵. Por su parte, el RGEC/GBER es especialmente útil para políticas de emprendimiento porque incluye categorías directamente conectadas con este ámbito (por ejemplo, ayudas a pymes, ayudas a la financiación de riesgo o ayudas a la creación de empresas), siempre que se respeten los requisitos reglamentarios¹¹⁶. Del mismo modo, si el incentivo persigue reforzar ecosistemas empresariales en territorios concretos, las Directrices de ayudas regionales ofrecen el esquema para encuadrar medidas

¹¹¹ TJUE, *Banco Exterior de España c. Ayuntamiento de Valencia* (C-387/92), *op. cit.*

¹¹² Comisión Europea, *Comunicación sobre el concepto de ayuda estatal* (2016/ C-262/01), *op. cit.*, pp. 1-50.

¹¹³ TFUE, *op. cit.*, art. 107.1.

¹¹⁴ Tribunal de Justicia de la Unión Europea (2023). *Comisión Europea c. Gran Ducado de Luxemburgo, Amazon.com, Inc. y Amazon EU Sàrl* (C-457/21 P).

¹¹⁵ TJUE, *Adria-Wien Pipeline* (C-143/99), *op. cit.*

¹¹⁶ TJUE, *Comisión Europea c. World Duty Free Group SA y otros*, asuntos acumulados C-20/15 P y C-21/15, *op. cit.*

bajo el artículo 107.3, especialmente en zonas asistidas y con intensidades máximas predeterminadas¹¹⁷.

La incompatibilidad, en cambio, aparece con dos perfiles típicos. El primero es material: cuando la ayuda, aun notificada, no supera el test de proporcionalidad o produce distorsiones excesivas frente al objetivo perseguido. El segundo es procedimental: cuando una medida que constituye ayuda se aplica sin notificación y fuera de exenciones. En ese escenario, la consecuencia no es meramente teórica: el DUE exige la recuperación de la ayuda ilegal, y los órganos nacionales deben reaccionar para restablecer la situación competitiva previa, incluso aunque el beneficiario haya actuado de buena fe¹¹⁸. En términos prácticos, esto significa que el debate no se agota en si los incentivos españoles al emprendimiento “encajan” en el artículo 107.1 TFUE: la cuestión decisiva es si, en caso de constituir ayuda, quedan cubiertos por una exención (GBER/de *minimis*) o necesitan una justificación individualizada conforme al artículo 107.3 TFUE, con el correlativo riesgo de control y, en su caso, recuperación¹¹⁹.

5.2.2. Excepciones a la prohibición de ayudas de Estado aplicables al emprendimiento

La calificación de un incentivo fiscal como ayuda de Estado en el sentido del artículo 107.1 TFUE no implica necesariamente su incompatibilidad con el mercado interior. El sistema del Tratado se completa con un régimen de compatibilidad que permite autorizar determinadas intervenciones públicas cuando concurren objetivos de interés general y se preserva, en lo esencial, el funcionamiento competitivo del mercado interior. Desde una perspectiva sistemática, procede diferenciar entre los supuestos de compatibilidad previstos en el artículo 107.2 TFUE, configurados como categorías tasadas, y los contemplados en el artículo 107.3 TFUE, donde la Comisión dispone de un margen de apreciación para valorar la adecuación, necesidad y proporcionalidad de la medida¹²⁰.

Los supuestos del artículo 107.2 TFUE presentan un alcance limitado en políticas estructurales de emprendimiento, pero adquieren relevancia cuando la medida persigue una finalidad estrictamente compensatoria. En particular, el artículo 107.2.b TFUE permite la

¹¹⁷ Piernas López, *Tax rulings y ayudas de Estado*, op. cit., pp. 211-246.

¹¹⁸ Ferreiro Serret, E. (2023). *Ayudas de Estado y sistema tributario: un análisis de la construcción jurisprudencial del concepto de ayuda de Estado a la luz del Derecho tributario*. Editorial Aranzadi.

¹¹⁹ *Id.*

¹²⁰ TFUE, op. cit.

compatibilidad de las ayudas destinadas a reparar daños ocasionados por desastres naturales o acontecimientos excepcionales, siempre que se acredite el vínculo causal entre el hecho extraordinario y el daño indemnizable y se evite cualquier sobrecompensación. La jurisprudencia reciente ha insistido en la exigencia de una delimitación rigurosa del daño y en la necesidad de que el importe de la ayuda se restrinja a lo estrictamente necesario para su reparación¹²¹.

Con mayor frecuencia, las medidas orientadas al emprendimiento encuentran su fundamento en el artículo 107.3 TFUE. La letra c de dicho precepto constituye el cauce habitual para justificar ayudas destinadas a facilitar el desarrollo de determinadas actividades económicas, especialmente cuando se dirigen a corregir fallos de mercado como los déficits de financiación en fases tempranas. La letra b resulta particularmente relevante en contextos de perturbación económica grave, en la medida en que permite autorizar medidas excepcionales orientadas a estabilizar el tejido productivo. En ambos casos, la compatibilidad se concreta mediante instrumentos de Derecho derivado y orientaciones de la Comisión que delimitan objetivos admisibles, intensidades máximas y condiciones materiales dirigidas a minimizar el riesgo de distorsión¹²². Asimismo, la práctica decisoria refleja que la Comisión dispone de un margen de apreciación relevante, sin perjuicio del control jurisdiccional centrado en la coherencia del razonamiento y en la ausencia de errores manifiestos¹²³.

Desde una perspectiva operativa, el régimen de *minimis* constituye un mecanismo decisivo para articular apoyos de pequeña cuantía. Dentro de los límites previstos, se presume que estas medidas no afectan apreciablemente a la competencia ni a los intercambios entre Estados miembros, lo que permite conceder ayudas sin notificación, incluidas ciertas modalidades con forma fiscal¹²⁴. En un plano más estructural, el RGEC desempeña un papel central al declarar compatibles, si se cumplen sus requisitos, diversas categorías estrechamente vinculadas con el emprendimiento. Entre ellas se incluyen ayudas a pymes, ayudas de

¹²¹ Tribunal de Justicia de la Unión Europea (2024). *Ryanair DAC y Laudamotion GmbH c. Comisión Europea* (Asunto C-591/21 P).

¹²² Bacon, K. (2017). *European Union Law of State Aid*. Oxford University Press.

¹²³ TJUE, *Ryanair DAC c. Comisión* (C-588/22 P), *op. cit.*

¹²⁴ Comisión Europea (2023). Reglamento (UE) 2023/2831 de la Comisión, de 13 de diciembre de 2023, relativo a la aplicación de los artículos 107 y 208 del TFUE a las ayudas de *minimis*. *Diario Oficial de la Unión Europea*.

financiación de riesgo y ayudas a la creación de empresas, sujetas a exigencias de transparencia, efecto incentivador y límites cuantitativos¹²⁵.

Cuando una medida no queda cubierta por el RGEC, las Directrices sobre financiación de riesgo adquieren especial relevancia por su orientación a corregir fallos de mercado característicos del ecosistema emprendedor. Estas directrices establecen criterios sobre la necesidad de la intervención pública, la participación privada y las salvaguardas para evitar distorsiones indebidas¹²⁶. De forma complementaria, el Marco sobre ayudas de Estado de investigación, desarrollo e innovación aporta un esquema de compatibilidad particularmente relevante para empresas emergentes intensivas en conocimiento¹²⁷. Asimismo, las Directrices sobre ayudas regionales ofrecen el marco aplicable cuando el fomento del emprendimiento se integra en estrategias de cohesión territorial y desarrollo regional¹²⁸. En situaciones de crisis, la Comisión ha adoptado marcos temporales específicos que flexibilizan condiciones de compatibilidad con fundamento en el artículo 107.3.b TFUE, con carácter excepcional y bajo límites destinados a evitar distorsiones persistentes¹²⁹.

En consecuencia, el régimen de excepciones aplicable al emprendimiento se articula en dos grandes vías. La primera se apoya en zonas de seguridad jurídica basadas en el régimen de *minimis* y en las exenciones por categorías. La segunda exige una justificación sustantiva conforme a directrices sectoriales o, en su caso, una evaluación individualizada bajo el artículo 107.3 TFUE. Esta sistemática proporciona el marco necesario para analizar, a continuación, el encaje de los incentivos fiscales españoles al emprendimiento en los distintos cauces de compatibilidad del DUE.

¹²⁵ Comisión Europea (2014). Reglamento (UE) 651/2014 de la Comisión, de 17 de junio de 2014, por el que se declaran determinadas categorías de ayudas compatibles con el mercado interior en aplicación de los artículos 107 y 108 del Tratado. *Diario Oficial de la Unión Europea*.

¹²⁶ Comisión Europea (2021). Directrices sobre ayudas estatales para fomentar las inversiones de financiación de riesgo (2021/C 508/01). *Diario Oficial de la Unión Europea*.

¹²⁷ Comisión Europea (2022). Marco de ayudas estatales de investigación, desarrollo e innovación (2022/C 414/01). *Diario Oficial de la Unión Europea*.

¹²⁸ Comisión Europea (2021). Directrices sobre ayudas estatales de finalidad regional (2021/C 153/01). *Diario Oficial de la Unión Europea*.

¹²⁹ Comisión Europea (2023). Marco Temporal de Crisis y Transición relativo a las medidas de ayuda estatal destinadas a apoyar la economía tras la agresión de Rusia contra Ucrania (2023/C 101/03). *Diario Oficial de la Unión Europea*.

5.2.3. El encaje de los incentivos fiscales españoles en el régimen europeo de ayudas de Estado

El examen del encaje de los incentivos fiscales españoles en el régimen europeo de ayudas de Estado debe partir de una idea práctica: en el DUE, una medida fiscal puede quedar sometida al artículo 107.1 TFUE aunque se presente como política económica legítima. La clave no está en el “objetivo” declarado, sino en sus efectos y, sobre todo, en si introduce una ventaja selectiva financiada mediante recursos estatales¹³⁰. Esta aproximación, consolidada en la jurisprudencia sobre selectividad en materia tributaria, obliga a mirar tanto el diseño normativo como su impacto real en el mercado interior¹³¹.

En relación con el tipo reducido del 15% en el IS (extendido para empresas emergentes certificadas y, en el régimen general, vinculado a entidades de nueva creación), el incentivo se configura como una medida estatal basada en criterios legales objetivos. Desde una lectura clásica, ello reduce el riesgo de selectividad prohibida, en la medida en que el beneficio no se vincula a un sector, a una localización territorial concreta o a una nacionalidad, sino a requisitos generales definidos por la ley¹³². Ahora bien, la doctrina comunitaria recuerda que la selectividad no desaparece automáticamente porque una medida esté “abierta” a quienes cumplan determinadas condiciones: el análisis exige identificar el sistema de referencia y comprobar si la diferenciación opera como una derogación que favorece a un grupo identificable de empresas¹³³. Con todo, en el caso español, al tratarse de un incentivo de ámbito estatal, el debate no gira tanto en torno a la selectividad territorial como ocurre en medidas autonómicas o regionales. En esa línea, la jurisprudencia comunitaria sobre autonomía fiscal regional (como UGT-Rioja o Gibraltar) sirve más como criterio de contraste metodológico que como parámetro directo del incentivo estatal¹³⁴.

Dicho esto, incluso aceptando que el tipo reducido no sea selectivo en sentido estricto, puede formularse una lectura crítica sobre sus efectos competitivos en el mercado interior: en

¹³⁰ Comisión Europea, *Comunicación de la Comisión sobre el concepto de ayuda estatal* (2016/C 262/01), *op. cit.*, pp. 1.50.

¹³¹ Tribunal de Justicia de la Unión Europea (2011). Sentencia de 15 de noviembre de 2011, *Comisión Europea y Reino de España c. Government of Gibraltar y Reino Unido*, asuntos acumulados C-106/09 P y C-107/09 P.

¹³² Ley 27/2014, *op. cit.*, art. 29.1.

¹³³ TJUE, *Comisión y España c. Gibraltar y Reino Unido*, asuntos acumulados C-106/09 P y C-107/09 P, *op. cit.*

¹³⁴ Tribunal de Justicia de la Unión Europea (2011). Sentencia de 11 de septiembre de 2008, *UGT-Rioja y otros*, asuntos acumulados C-428/06 a C-434/06; Urrea Corres, M. (2008). La autonomía fiscal del País Vasco a examen por el Tribunal de Justicia de la Unión Europea: comentario a la sentencia de 11 de septiembre de 2008 (UGT-Rioja). *Cuadernos Europeos de Deusto*, 39, pp. 169-190.

la práctica, no todas las entidades de nueva creación están en condiciones reales de relocalizarse para capturar regímenes más favorables, por lo que el beneficio puede incidir, indirectamente, en la posición competitiva de empresas en Estados con distintos niveles de apoyo fiscal. Esta tensión no convierte por sí sola la medida en ayuda de Estado, pero sí justifica que el análisis se plantee con cautela y con atención a la metodología europea¹³⁵. En todo caso, desde el ángulo interno, la diferenciación fiscal se defiende mejor cuando se conecta con fines constitucionalmente legítimos, y el TC ha admitido que los tratamientos tributarios diferenciados pueden ser compatibles con el principio de generalidad cuando responden a razones de interés general y se integran en la lógica del sistema¹³⁶.

En cuanto a la deducción en el IRPF por inversión en empresas de nueva o reciente creación (y su lógica de “entrada y salida” del capital, incluida la reinversión), el encaje europeo plantea un problema distinto. Aunque el beneficiario formal sea una persona física, la Comisión ha reiterado que puede existir ayuda cuando una ventaja otorgada a un intermediario se traslada o beneficia indirectamente a empresas, por ejemplo facilitando financiación o reduciendo su coste¹³⁷. En este punto, el Derecho derivado ofrece un indicador particularmente útil sobre este asunto: el Reglamento (UE) 2023/1315 introdujo en el RGEC un artículo 21 bis, que declara compatibles, y exentas de notificación, determinadas ayudas a la financiación de riesgo para pymes en forma de incentivos fiscales a inversores privados personas físicas, siempre que se cumplan requisitos estrictos¹³⁸. Esta previsión no “valida automáticamente” la deducción española, pero sí muestra que la técnica del incentivo fiscal al inversor se contempla en la Unión como instrumento potencialmente compatible cuando su diseño se ajusta a los parámetros europeos de financiación de riesgo¹³⁹.

El análisis se vuelve más delicado cuando se consideran dimensiones transfronterizas. La deducción estatal opera en el ámbito del IRPF y, por tanto, se reserva a contribuyentes residentes. Ello puede abrir un debate bajo las libertades del Tratado cuando existan situaciones comparables. La jurisprudencia *Schumacker* fija el criterio general: residentes y no residentes no son comparables por regla, salvo cuando el Estado de la fuente somete a gravamen una parte esencial de la renta del no residente, de modo que el trato diferente carece de justificación

¹³⁵ Comisión, Comunicación sobre el concepto de ayuda estatal (2016/C 262/01), *op. cit.*

¹³⁶ STC 10/2005, de 20 de enero. *Boletín Oficial del Estado*.

¹³⁷ Comisión, Comunicación sobre el concepto de ayuda estatal (2016/C 262/01), *op. cit.*

¹³⁸ Comisión Europea (2023). Reglamento (UE) 2023/1315 de la Comisión, de 23 de junio de 2023, por el que se modifica el Reglamento (UE) n.º 651/2014 (introducción del art. 21 bis). *Diario Oficial de la Unión Europea*.

¹³⁹ Comisión, *Directrices sobre ayudas para fomentar inversiones de riesgo* (2021/C 508/01), *op. cit.*

objetiva¹⁴⁰. A su vez, la sentencia *Truck Center* admite que ciertas diferencias de trato pueden justificarse por diferencias estructurales de técnica tributaria (por ejemplo, retención liberatoria para no residentes frente a imposición por declaración para residentes), siempre que no se produzca una discriminación desproporcionada¹⁴¹. En ese marco, también resulta relevante que el ordenamiento español articule exenciones específicas en el IRNR para determinadas ganancias patrimoniales, lo que incide en el juicio de comparabilidad y en la eventual justificación del distinto tratamiento¹⁴².

Por último, los incentivos sobre *stock options* en empresas emergentes se sitúan en una zona conceptualmente híbrida. Se trata de una ventaja en IRPF asociada a retribuciones en especie, pero su racionalidad económica es evidente: permite a la empresa atraer y retener talento sin tensionar liquidez. Desde el prisma de ayudas de Estado, la pregunta no es trivial, porque la ventaja se concede al trabajador, pero puede repercutir en la empresa mediante un menor coste efectivo de remuneración o una mayor capacidad competitiva en el mercado laboral¹⁴³. El hecho de que el régimen esté ligado a empresas emergentes refuerza, además, el posible debate sobre selectividad material, aunque, en términos de compatibilidad, su eventual encaje no es tan directo como en la deducción al inversor bajo el artículo 21 bis del RGEC. En todo caso, la adaptación reglamentaria posterior a la Ley 28/2022 confirma que el legislador ha querido facilitar la operatividad del incentivo dentro de la política retributiva general de la empresa, lo que refuerza su naturaleza de instrumento de fomento del crecimiento empresarial¹⁴⁴.

En suma, el encaje europeo de los incentivos españoles analizados no se resuelve con una etiqueta única. El tipo reducido del 15% se defiende, en principio, como medida general basada en criterios legales, aunque su análisis exige cuidar el razonamiento sobre selectividad. La deducción por inversión presenta un encaje europeo más explícito como herramienta de financiación de riesgo, hoy reconocida en el RGEC mediante el artículo 21 bis, siempre que se respeten condiciones. Las *stock options*, por su parte, plantean un debate más fino sobre el beneficiario real y la selectividad, que obliga a enlazar con la metodología europea de ventaja

¹⁴⁰ TJUE, *Schumacker*, C-279/93, *op. cit.*

¹⁴¹ Tribunal de Justicia de la Unión Europea (2008). Sentencia de 22 de diciembre de 2008, *Truck Center*, C-282/07.

¹⁴² Real Decreto Legislativo 5/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Impuesto sobre la Renta de no Residentes (art. 14). *Boletín Oficial del Estado*.

¹⁴³ Comisión, Comunicación sobre el concepto de ayuda estatal (2016/C 262/01), *op. cit.*

¹⁴⁴ Real Decreto 1008/2023, *op. cit.*

y con los límites del artículo 107 TFUE. A partir de aquí, el siguiente paso lógico es concretar qué cauce de compatibilidad resulta aplicable en cada incentivo y qué riesgos subsisten si se apartan de esos parámetros.

5.3. REFERENCIA COMPARADA A OTROS ESTADOS MIEMBROS DE LA UNIÓN EUROPEA

Una mirada comparada ayuda a poner en contexto los incentivos españoles analizados, porque revela un patrón común en la UE: casi todos los Estados intentan resolver el mismo triángulo de problemas, como son la financiación inicial, liquidez en los primeros años y atracción de talento, pero lo hacen con combinaciones distintas de instrumentos fiscales. Esa diversidad no es totalmente libre: en la medida en que una medida pueda traducirse en ventaja selectiva, el marco de ayudas de Estado y su jurisprudencia actúan como límite y, a la vez, como guía de diseño normativo¹⁴⁵.

En el plano más cercano al IS, algunos ordenamientos han optado por fórmulas que, sin replicar exactamente un “tipo reducido” como el español, persiguen un efecto económico parecido: proteger la tesorería y favorecer la reinversión. Un ejemplo conocido es Estonia, donde el impuesto sobre sociedades se devenga, en lo esencial, cuando los beneficios se distribuyen, lo que deja un amplio margen para reinvertir sin tributación inmediata¹⁴⁶. Francia ofrece otra lógica: el estatuto de *Jeune Entreprise Innovante (JEI)* combina ventajas fiscales y de cotizaciones para empresas jóvenes intensivas en I+D, con exoneraciones y alivios que buscan acelerar el despegue de proyectos innovadores¹⁴⁷. Este tipo de diseños muestran que, en la práctica, la “competitividad fiscal” para el emprendimiento no siempre se juega en el tipo nominal, sino también en la arquitectura temporal del impuesto y en el coste laboral asociado al crecimiento.

La segunda familia, muy próxima a la deducción española en IRPF por inversión en empresas de nueva o reciente creación, se centra en incentivar la entrada de capital privado. Francia mantiene la lógica del *IR-PME* (reducción en el impuesto sobre la renta por suscripción al capital de pymes), con un esquema pensado para canalizar ahorro privado hacia empresas en

¹⁴⁵ TJUE, *Comisión c. Luxemburgo y Amazon EU* (C-457/21 P), *op. cit.*

¹⁴⁶ Estonian Tax and Customs Board (2026). *Income tax and basic exemption: Corporate income tax is paid upon distribution of profits*. Estonian Tax and Customs Board (EMTA).

¹⁴⁷ République française (2024). *BOFiP-BIC-Champ d’application et territorialité-Exonérations-Jeunes entreprises innovantes*. Direction Générale des Finances Publiques.

fases tempranas¹⁴⁸. Italia, por su parte, articula incentivos específicos para la inversión en *innovative start-ups*, incluyendo deducciones en el impuesto personal por aportaciones al capital de estas entidades¹⁴⁹. Irlanda ofrece un modelo especialmente orientado a la financiación de pymes mediante inversores: el *Employment Investment Incentive (EII)* concede alivios en el income tax a quienes invierten en empresas elegibles, y se complementa con el *Start-Up Relief for Entrepreneurs (SURE)*, que facilita el retorno fiscal al emprendedor que invierte en su propia nueva empresa tras dejar empleo por cuenta ajena¹⁵⁰. Fuera de estos ejemplos, Bélgica ha sido citada a nivel europeo por su *tax shelter* para *startups* como buena práctica para movilizar inversión privada con reducción en el IRPF, precisamente porque combina un objetivo claro, financiación de nuevas empresas, con reglas de elegibilidad definidas¹⁵¹.

La tercera familia, paralela al régimen español de *stock options* en empresas emergentes, se ha convertido en un terreno especialmente dinámico en Europa, por el problema del “*dry income*”: gravar al trabajador por una retribución en acciones antes de que exista liquidez real. Francia utiliza una herramienta muy característica del ecosistema tecnológico, los *BSPCE*, con un régimen fiscal específico para ganancias asociadas a instrumentos de participación en empresas jóvenes, diseñado para hacer más atractiva la retribución en *equity*¹⁵². Irlanda ha desarrollado el *Key Employee Engagement Programme (KEEP)*, que pretende facilitar planes de opciones sobre acciones para pymes, con un tratamiento fiscal que evita la imposición inmediata en el momento de ejercicio bajo ciertas condiciones¹⁵³. Países Bajos han reformado de forma explícita el “momento de tributación” de las opciones, desplazándolo, como regla, al momento en que las acciones adquiridas se vuelven negociables (con opción de tributar en el ejercicio), precisamente para corregir el problema de liquidez¹⁵⁴. Alemania sigue una lógica similar a través de la norma especial del § 19a EStG, que permite diferir la imposición de determinadas participaciones entregadas a empleados en el contexto

¹⁴⁸ République Française (2026). *Código General de Impuestos, artículo 199 terdecies-0 A* (versión en vigor desde el 21 febrero 2026). Légifrance.

¹⁴⁹ Ministero dell’Economia e delle Finanze (2023). *Cambios en los incentivos fiscales a la inversión en startups innovadoras: ya son plenamente aplicables*. MEF.

¹⁵⁰ Revenue Commissioners (2022). *Incentivos a la inversión en empleo. Desgravación para emprendedores que inician una empresa*.

¹⁵¹ Comisión Europea, Dirección General de Fiscalidad y Unión Aduanera (2017). *Apéndice 2: fichas de buenas prácticas*. Comisión Europea.

¹⁵² Direction Générale des Finances Publiques (2026), *op. cit.*

¹⁵³ Revenue Commissioners (2025). *Tax and Duty Manual: Share Schemes -Chapter 9- Key Employee Engagement Programme (KEEP)*. Revenue.

¹⁵⁴ Países Bajos (2022). *Ley de 21 de diciembre de 2022 por la que se modifica la Ley del Impuesto sobre los Salarios de 1964 en relación con el régimen fiscal de las opciones sobre acciones*.

de empresas elegibles¹⁵⁵. En conjunto, estas reformas muestran una convergencia material: cuando el objetivo es atraer talento, la clave no suele ser solo exención, sino *diferimiento* y reglas de valoración que eviten tributar por rentas meramente potenciales.

En definitiva, la comparación sugiere que los tres ejes del modelo español tienen equivalentes funcionales en otros Estados miembros, aunque con técnicas distintas. Esta diversidad convive con una tendencia compartida: los incentivos “mejor diseñados” suelen ser los que delimitan con claridad su finalidad (financiación de riesgo, innovación, empleo cualificado), acotan beneficiarios y se alinean con los criterios europeos de compatibilidad, de modo que reduzcan el riesgo de selectividad problemática¹⁵⁶.

5.4. VALORACIÓN CRÍTICA: EL CONTROL DE AYUDAS DE ESTADO COMO CONDICIONANTE DE LA POLÍTICA FISCAL NACIONAL

El control de ayudas de Estado en materia tributaria se presenta como un instrumento de disciplina competitiva: su misión declarada no es ordenar el reparto del poder tributario, sino impedir ventajas selectivas que falseen la competencia en el mercado interior. Sin embargo, cuando se aplica a instrumentos fiscales, esa neutralidad se vuelve difícil de sostener. En la práctica, el artículo 107.1 TFUE no solo invalida medidas incompatibles: obliga a reconstruir el “marco de referencia” del impuesto y a decidir qué constituye una derogación selectiva. Ese paso convierte el control en un juicio, necesariamente normativo, sobre qué es la estructura fiscal “correcta” en un Estado miembro. De ahí que una parte relevante de la doctrina describa este fenómeno como una forma de armonización negativa o constitucionalización encubierta de los sistemas tributarios nacionales, en la medida en que el Derecho de la competencia termina operando como criterio material de aceptabilidad del diseño fiscal¹⁵⁷.

Esta tensión se aprecia con especial nitidez en la jurisprudencia reciente sobre *tax rulings*. En los asuntos *Fiat*, *Amazon* y *Apple*, el núcleo del debate no fue si existía una ventaja en abstracto, sino si la Comisión podía reconstruir el parámetro de comparación hasta el punto de imponer, directa o indirectamente, un estándar externo al Derecho nacional. El TJUE, al

¹⁵⁵ Alemania. *Einkommensteuergesetz (EStG)*, § 19a *Sondervorschrift für Einkünfte aus nichtselbständiger Arbeit bei Vermögensbeteiligungen* [Ley del Impuesto sobre la Renta (EStG), § 19a Disposición especial para los rendimientos del trabajo por cuenta ajena en caso de participaciones patrimoniales].

¹⁵⁶ TJUE, *Comisión c. Luxemburgo y Amazon EU* (C-457/21 P), *op. cit.*

¹⁵⁷ Schön, W. (2012). State aid in the area of taxation, *EU State Aids*, pp. 245-282.

revisar decisiones de la Comisión, ha insistido en que el análisis debe anclarse en el Derecho interno aplicable y en su lógica, lo que confirma que la selectividad no es una categoría técnica neutra, sino una operación jurídica sobre soberanía fiscal nacional¹⁵⁸.

Esta dinámica condiciona, de forma muy concreta, el diseño de los incentivos españoles analizados. El tipo reducido del 15% en el IS se defiende mejor cuanto más se formula como medida general y objetiva, porque el riesgo jurídico se concentra en la selectividad. Pero esa “defensa” obliga al legislador a optar por categorías amplias o justificables dentro del impuesto, aunque desde la óptica económica se quisiera focalizar el apoyo en perfiles muy concretos de empresas. La deducción en IRPF por inversión en empresas de nueva creación revela un condicionamiento distinto: aunque el beneficiario sea el inversor, el control europeo puede proyectarse indirectamente sobre la empresa financiada, lo que empuja el incentivo hacia una arquitectura compatible con los esquemas europeos de financiación de riesgo. De hecho, el RGEC ha terminado admitiendo expresamente ayudas de financiación de riesgo en forma de incentivos fiscales a inversores privados, lo que confirma que la clave no es solo la finalidad, sino el encaje técnico dentro de los cauces europeos¹⁵⁹. En las *stock options*, el problema se vuelve más fino: el incentivo se construye como ventaja en IRPF para el trabajador, pero opera también como herramienta de competitividad empresarial en el mercado de talento. Cuanto más se vincula su acceso a categorías cerradas (empresa emergente certificada), más se incrementa el riesgo de selectividad material; cuanto más se generaliza, más se diluye su eficacia como instrumento de fomento.

En términos críticos, la conclusión que se extrae es la siguiente: el control de ayudas de Estado es legítimo y necesario cuando evita que la fiscalidad se utilice para otorgar ventajas opacas o arbitrarias, especialmente mediante prácticas administrativas individualizadas. Sin embargo, en su configuración actual, existe el riesgo de que el control se aproxime a una sustitución indirecta de decisiones fiscales democráticas por una racionalidad de competencia. El Tratado excluye la fiscalidad directa de la armonización ordinaria, precisamente por su sensibilidad política, pero el control de ayudas puede producir efectos funcionalmente equivalentes si el marco de referencia se reconstruye con criterios externos al sistema

¹⁵⁸ TJUE, *Fiat e Irlanda c. Comisión*, asuntos acumulados C-885/19 P y C-898/19 P, *op. cit.*; TJUE, *Comisión c. Luxemburgo y Amazon EU* (C-457/21 P), *op. cit.*; TJUE, *Comisión c. Irlanda y Apple Sales International* (C-465/20 P), *op. cit.*

¹⁵⁹ Comisión Europea, Reglamento (UE) 2023/1315, *op. cit.*

nacional¹⁶⁰. Desde esta perspectiva, el límite decisivo debe ser metodológico: el control de selectividad debe operar desde el Derecho nacional, no sobre él. Si la Comisión o el TJUE transforman el juicio de selectividad en un juicio de política fiscal, el instrumento deja de ser una garantía competitiva y se convierte en un vector de armonización encubierta.

En conclusión, la cuestión no es si la fiscalidad puede utilizarse para fomentar el emprendimiento, sino bajo qué condiciones. El DUE no impide ese uso, pero obliga a diseñarlo con parámetros de compatibilidad desde el inicio. El problema aparece cuando la disciplina de ayudas de Estado conduce a una “fiscalidad notificable” por encima de una fiscalidad óptima: incentivos configurados no por su coherencia interna o eficacia económica, sino por su capacidad de sobrevivir al test europeo. Ese desplazamiento empobrece el debate democrático sobre la política fiscal y, paradójicamente, puede terminar desincentivando la experimentación regulatoria que Europa necesita para competir por innovación, capital y talento.

¹⁶⁰ TFUE, art. 107, op. cit.

CAPÍTULO VI. CONCLUSIONES

Este Trabajo de Fin de Grado ha partido de una premisa sencilla, pero exigente en su desarrollo: los incentivos fiscales al emprendimiento pueden ser una herramienta eficaz de reactivación económica, aunque su utilidad real depende menos de su “intención” política que de su diseño técnico y de su encaje en el Derecho de la Unión Europea. En un ecosistema donde la liquidez es limitada, el riesgo es estructural y el crecimiento se apoya en financiación privada y capital humano, la fiscalidad puede actuar como palanca. Sin embargo, en el marco del mercado interior esa palanca solo es sostenible si respeta los límites del artículo 107.1 TFUE y, cuando procede, se integra en los cauces de compatibilidad previstos por el Derecho de la Unión.

El análisis del tipo reducido del 15% en el Impuesto sobre Sociedades permite extraer una conclusión ambivalente. Desde la perspectiva del fomento, se trata de un incentivo intuitivo, fácil de explicar y con un objetivo claro: aliviar la carga fiscal en los primeros ejercicios con beneficios. Pero precisamente esa condición, la existencia de base imponible positiva, evidencia una de las paradojas recurrentes en la política fiscal de emprendimiento: muchas medidas operan cuando la empresa ya ha superado, al menos parcialmente, la etapa más vulnerable. Esto no invalida el incentivo, pero sí relativiza su capacidad de funcionar como apoyo “de arranque”. Desde el punto de vista europeo, su formulación como medida estatal basada en criterios generales reduce el riesgo de selectividad prohibida; aun así, el debate de fondo sobre los efectos competitivos de la fiscalidad en el mercado interior no desaparece, sino que se desplaza al terreno de los efectos indirectos y de la competencia fiscal entre jurisdicciones.

La deducción en el IRPF por inversión en empresas de nueva o reciente creación refleja, en cambio, una lógica económica especialmente ajustada a la realidad emprendedora, porque interviene sobre el principal cuello de botella: la financiación. Su estructura permite incentivar la entrada de capital privado en un momento donde el riesgo es alto y el acceso al crédito es limitado. Ahora bien, el análisis europeo obliga a no simplificar su naturaleza: aunque el beneficiario directo sea la persona física inversora, la ventaja puede proyectarse de forma indirecta sobre la empresa financiada, lo que sitúa el instrumento dentro del campo de posible control del artículo 107.1 TFUE. En este punto, se ha mostrado que la compatibilidad no depende del “nombre” del incentivo, sino de si su arquitectura responde a estándares europeos

de proporcionalidad, transparencia y coherencia con los esquemas de financiación de riesgo, evitando que la técnica fiscal se convierta en un privilegio selectivo difícil de justificar.

En cuanto al régimen de *stock options*, su relevancia trasciende lo tributario y se sitúa en un plano más estructural: es una respuesta a un problema real del emprendimiento, que es competir por talento sin capacidad de igualar salarios del mercado corporativo. La mejora introducida por la Ley 28/2022 apunta a corregir uno de los puntos más problemáticos de estos instrumentos, la tributación de rentas sin liquidez efectiva, y pretende facilitar la retención de perfiles clave mediante remuneración vinculada al crecimiento. Aun así, el incentivo no es jurídicamente neutro: aunque la ventaja inmediata recaiga en el trabajador, sus efectos pueden reforzar la posición competitiva de la empresa, lo que exige especial cautela en términos de selectividad y justificación. En este sentido, el tratamiento de las *stock options* ilustra bien la idea de que el Derecho tributario, cuando opera como política económica, no puede desligarse del marco de competencia del mercado interior.

Si se quisiera condensar la aportación europea del trabajo en una idea, sería la siguiente: el Derecho de la Unión no prohíbe el fomento fiscal del emprendimiento, pero sí exige que ese fomento no se traduzca en ventajas selectivas que alteren injustificadamente la competencia. De ahí que el análisis de compatibilidad se mueva, en la práctica, entre tres escenarios: incentivos que no constituyen ayuda por falta de selectividad; incentivos que, aun siendo ayuda, resultan compatibles por encajar en exenciones o directrices; e incentivos que, por su diseño o por su aplicación fuera del procedimiento, pueden considerarse incompatibles, con el riesgo real de recuperación. Esta lógica opera como límite, pero también como criterio de calidad normativa: obliga a diseñar incentivos con parámetros claros, verificables y proporcionados.

El trabajo permite, además, una lectura crítica con proyección práctica: cuando la política fiscal de emprendimiento se articula mediante certificaciones o categorías jurídicas cerradas, el Estado no solo incentiva, sino que también selecciona. Ese poder de selección puede ser útil para dirigir recursos hacia innovación real, pero introduce fricciones que no son menores: burocratización, inseguridad y un aumento del componente selectivo. Los incentivos funcionan mejor cuando reducen incertidumbre y facilitan decisiones económicas; funcionan peor cuando se convierten en un itinerario de requisitos difícil de transitar, especialmente para quienes parten con menos capacidad administrativa o financiera.

En términos de orientación futura, la experiencia analizada sugiere que una política fiscal eficaz para el emprendimiento debería equilibrar de forma más consciente tres planos: el impacto temporal del incentivo (si actúa cuando la empresa realmente lo necesita), la coherencia técnica dentro del sistema tributario (evitando acumulaciones poco justificadas y reforzando la evaluación del gasto fiscal) y la compatibilidad europea desde el diseño, minimizando riesgos de selectividad y alineándose con los cauces de compatibilidad. En último término, el éxito de estos incentivos no se mide solo por su existencia formal, sino por su capacidad de generar inversión, empleo cualificado e innovación sin comprometer la igualdad competitiva en el mercado interior.

En conclusión, la fiscalidad puede ser un instrumento potente de reactivación económica si se utiliza con precisión, como una arquitectura institucional que impulsa decisiones productivas y no como una suma de concesiones dispersas. El desafío, y la oportunidad, consiste en construir incentivos que sean útiles para el emprendedor, sostenibles para el sistema tributario y compatibles con el Derecho de la Unión Europea. Esa triple coherencia es, probablemente, la mejor medida de una política fiscal orientada a *startups* que aspire a perdurar.

CAPÍTULO VII. BIBLIOGRAFÍA

8.1. LEGISLACIÓN

8.1.1. Alemania

- Einkommensteuergesetz (EStG), § 19a Sondervorschrift für Einkünfte aus nichtselbständiger Arbeit bei Vermögensbeteiligungen (introducido por el Gesetz zur Stärkung des Fondsstandorts Deutschland und zur Umsetzung der Richtlinie (EU) 2019/1160 (Fondsstandortgesetz – FoStoG), de 3 de junio de 2021; BGBl. I 2021, Nr. 30, de 10 de junio de 2021, p. 1498).

8.1.2. Comisión Europea

- Reglamento (UE) n.º 651/2014 de la Comisión, de 17 de junio de 2014, por el que se declaran determinadas categorías de ayudas compatibles con el mercado interior en aplicación de los artículos 107 y 108 del Tratado (DOUE L 187, de 26 de junio de 2014).
- Comunicación de la Comisión relativa al concepto de ayuda estatal conforme a lo dispuesto en el artículo 107, apartado 1, del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (2016/C 262/01) (DOUE C 262, de 19 de julio de 2016).
- Comunicación de la Comisión: Directrices sobre ayudas estatales de finalidad regional (2021/C 153/01) (DOUE C 153, de 29 de abril de 2021).
- Comunicación de la Comisión: Directrices sobre ayudas estatales para fomentar las inversiones de financiación de riesgo (2021/C 508/01) (DOUE C 508, de 16 de diciembre de 2021).
- Comunicación de la Comisión: Marco de ayudas estatales de investigación, desarrollo e innovación (2022/C 414/01) (DOUE C 414, de 28 de octubre de 2022).
- Comunicación de la Comisión: Marco Temporal de Crisis y Transición relativo a las medidas de ayuda estatal destinadas a apoyar la economía tras la agresión de Rusia contra Ucrania (2023/C 101/03) (DOUE C 101, de 17 de marzo de 2023).
- Reglamento (UE) 2023/1315 de la Comisión, de 23 de junio de 2023, por el que se modifican, entre otros, el Reglamento (UE) n.º 651/2014 (introducción del art. 21 bis, relativo a ayudas a la financiación de riesgo, incluidas en forma de incentivos fiscales para inversores privados) (DOUE núm. 167, de 30 de junio de 2023).

- Reglamento (UE) 2023/2831 de la Comisión, de 13 de diciembre de 2023, relativo a la aplicación de los artículos 107 y 208 del TFUE a las ayudas de *minimis* (DOUE L 2023/2831, de 15 de diciembre de 2023).

8.1.3. España

- Real Decreto Legislativo 5/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Impuesto sobre la Renta de no Residentes (BOE núm. 62, de 12 de marzo de 2004).
- Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y de modificación parcial de las leyes de los Impuesto sobre Sociedades, sobre la Renta de no Residentes y sobre el Patrimonio (BOE núm. 285, de 29 de noviembre de 2006).
- Orden HAP/2455/2013, de 27 de diciembre, por la que se aprueba el modelo 165, “Declaración informativa de certificaciones individuales emitidas a los socios o partícipes de entidades de nueva o reciente creación”, y se determinan el lugar, forma, plazo y el procedimiento para su presentación (BOE núm. 313, de 31 de diciembre de 2013).
- Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades (BOE núm. 288, de 28 de noviembre de 2014).
- Ley 28/2022, de 21 de diciembre, de fomento del ecosistema de las empresas emergentes (BOE núm. 306, de 22 de diciembre de 2022).
- Real Decreto 1008/2023, de 5 de diciembre, por el que se modifican, entre otros, el Reglamento del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (Real Decreto 439/2007) y el Reglamento del Impuesto sobre Sociedades (Real Decreto 634/2015) (BOE núm. 291, de 6 de diciembre de 2023).

8.1.4. Países Bajos

- Wet van 21 december 2022 tot wijziging van de Wet op de loonbelasting 1964 tot wijziging van de fiscale regeling voor aandelenoptierechten (Wet aanpassing fiscale regeling aandelenoptierechten) [Ley de 21 de diciembre de 2022 por la que se modifica la Ley del Impuesto sobre los Salarios de 1964 en relación con el régimen fiscal de las opciones sobre acciones] (Staatsblad 2022, 539, de 27 de diciembre de 2022).

8.1.5. Francia

- Code Général des Impôts (CGI) [texto consolidado] (Légifrance, LEGITEXT000006069577, versión en vigor).

8.1.6. Unión Europea

- Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea, versión consolidada (DOUE C 326, de 26 de octubre de 2012).

8.2. JURISPRUDENCIA

8.2.1. Tribunal Constitucional (España)

- Sentencia del Tribunal Constitucional (Sala Segunda) núm. 10/2005, de 20 de enero de 2005 (BOE núm. 41, 17 de febrero de 2005). ECLI:ES:TC:2005:10. Fecha de última consulta: 21 de marzo de 2026.
- Sentencia del Tribunal Constitucional (Sala Segunda) núm. 57/2005, de 14 de marzo de 2005 (BOE núm. 93, 19 de abril de 2005). ECLI:ES:TC:2005:57. Fecha de última consulta: 21 de marzo de 2026.
- Sentencia del Tribunal Constitucional (Pleno) núm. 121/2016, de 23 de junio de 2016 (BOE núm. 179, 26 de julio de 2016). ECLI:ES:TC:2016:121. Fecha de última consulta: 21 de marzo de 2026.

8.2.2. Tribunal Justicia de la Unión Europea

- Sentencia del Tribunal de Justicia (Sala Quinta) de 8 de noviembre de 2001, *Adria-Wien Pipeline GmbH y Wietersdorfer & Peggauer Zementwerke GmbH c. Finanzlandesdirektion für Kärnten*, C-143/99, ECLI:EU:C:2001:598. Fecha de última consulta: 21 de marzo de 2026.
- Sentencia del Tribunal de Justicia de 15 de marzo de 1994, *Banco Exterior de España, S.A. c. Ayuntamiento de Valencia*, C-387/92, ECLI:EU:C:1994:100. Fecha de última consulta: 21 de marzo de 2026.
- Sentencia del Tribunal de Justicia (Gran Sala) de 12 de septiembre de 2006, *Cadbury-Schweppes plc y Cardbury Schweppes Overseas Ltd c. Commissioners of Inland Revenue*, C-196/04, ECLI:EU:C:2006:544. Fecha de última consulta: 21 de marzo de 2026.

- Sentencia del Tribunal de Justicia (Gran Sala) de 15 de noviembre de 2011, *Comisión Europea y Reino de España c. Government of Gibraltar y Reino Unido*, asuntos acumulados C-106/09 P y C-107/09 P. Fecha de última consulta: 21 de marzo de 2026.
- Sentencia del Tribunal de Justicia (Gran Sala) de 14 de diciembre de 2023, *Comisión Europea c. Gran Ducado de Luxemburgo, Amazon EU Sàrl (y otros)*, C-457/21 P. Fecha de última consulta: 21 de marzo de 2026.
- Sentencia del Tribunal de Justicia de 10 de septiembre de 2024, *Comisión Europea c. Irlanda y Apple Sales International*, C-465/20 P. Fecha de última consulta: 21 de marzo de 2026.
- Sentencia del Tribunal de Justicia de 16 de septiembre de 2021, *Comisión Europea c. Reino de Bélgica y Magnetrol International*, C-337/19. Fecha de última consulta: 21 de marzo de 2026.
- Sentencia del Tribunal de Justicia (Gran Sala) de 8 de noviembre de 2022, *Fiat Chrysler Finance Europe c. Comisión Europea*, asuntos acumulados C-885/19 P y C-898/19 P, ECLI:EU:C:2022:859. Fecha de última consulta: 21 de marzo de 2026.
- Sentencia del Tribunal de Justicia de 16 de mayo 2002, *Francia c. Comisión*, C-482/99, ECLI:EU:C:2002:294. Fecha de última consulta: 21 de marzo de 2026.
- Sentencia del Tribunal de Justicia de 7 de febrero de 1979, *Knoors*, C-115/78, ECLI:EU:C:1979:31. Fecha de última consulta: 21 de marzo de 2026.
- Sentencia del Tribunal de Justicia (Gran Sala) de 6 septiembre de 2006, *República Portuguesa c. Comisión (“Azores”)*, C-88/03, ECLI:EU:C:2006:511. Fecha de última consulta: 21 de marzo de 2026.
- Sentencia del Tribunal de Justicia de 13 de marzo de 2001, *PreussenElektra AG c. Schleswag AG*, C-379/98, ECLI:EU:C:2001:160. Fecha de última consulta: 21 de marzo de 2026.
- Sentencia del Tribunal de Justicia (Sala Cuarta) de 29 de julio de 2024, *Ryanair DAC y Laudamotion GmbH c. Comisión Europea*, C-591/21 P, ECLI:EU:C:2024:635. Fecha de última consulta: 21 de marzo de 2026.
- Sentencia del Tribunal de Justicia de 14 de febrero de 1995, *Schumacker*, C-279/93, ECLI:EU:C:1995:31. Fecha de última consulta: 21 de marzo de 2026.
- Sentencia del Tribunal de Justicia de 22 de diciembre de 2008, *Truck Center*, C-282/07. Fecha de última consulta: 21 de marzo de 2026.

- Sentencia del Tribunal de Justicia (Sala Tercera) de 11 de septiembre de 2008, *UGT-Rioja y otros*, asuntos acumulados C-428/06 a C-434/06, ECLI:EU:C:2008:488. Fecha de última consulta: 21 de marzo de 2026.
- Sentencia del Tribunal de Justicia (Gran Sala) de 21 de diciembre de 2016, *World Duty Free Group S.A. c. Comisión Europea*, asuntos acumulados C-20/15 P y C-21/15 P, ECLI:EU:C:2016:981. Fecha de última consulta: 21 de marzo de 2026.

8.2.3. Tribunal Supremo (España)

- Sentencia del Tribunal Supremo (Sala Tercera) de 20 de enero de 2005, recurso 11713/1998, ECLI:ES:TS:2005:196. Fecha de última consulta: 21 de marzo de 2026.

8.3. OBRAS DOCTRINALES

8.3.1. Libros y monografías

- Bacon, K. (2017). *European Union Law of State Aid*. Oxford University Press.
- Boudreaux, C. J. (2019). *Entrepreneurship, Institutions, and Economic Growth: Does the Level of Development Matter?* Florida Atlantic University.
- Braunerhjelm, P., & Henrekson, M. (2023). *Unleashing Society's Innovative Capacity*. International Studies in Entrepreneurship.
- Calvo Ortega, R., & Echevarría Zubeldia, G. (2025). *Curso de derecho financiero: I. Derecho tributario. Parte general y parte especial. II. Derecho presupuestario*. Aranzadi.
- Calvo Vergez, J. (2023). *Fiscalidad del emprendimiento y empresas emergentes*. Civitas-Thomson Reuters.
- Ferreiro Serret, E. (2023). *Ayudas de Estado y sistema tributario: un análisis de la construcción jurisprudencial del concepto de ayuda de Estado a la luz del Derecho tributario*. Aranzadi.
- Martín Queralt, J., Lozano Serrano, C., Tejerizo López, J. (Última edición). *Curso de Derecho Financiero y Tributario*. Tecnos.
- Pérez Royo, F. (2025). *Derecho Financiero y Tributario. Parte General*. Tecnos.
- Sáinz de Bujanda, F. (1979). *Lecciones de Derecho Financiero y Tributario*.
- Varona Alabern, E., de Pablo Varona, C. (2018). *La fiscalidad del emprendimiento*. Aranzadi Thomson.

8.3.2. Capítulos de libro

- Paz- Ares, C., “Las sociedades mercantiles”, en Aparicio, M. L. (coord.), *Lecciones de Derecho Mercantil*, Aranzadi, pp. 347-366.
- Schön, W. (2012). “State aid in the area of taxation”, en Hancher, L., Ottervanger, T., Slot, P. J. (eds.), *EU State Aids*, Sweet & Maxwell, pp. 245-282.
- Rojo, A. (2010). “El empresario”, en Aparicio, M. L. (coord.), *Lecciones de Derecho Mercantil*, Aranzadi, pp. 61-97.

8.3.3. Artículos de revista y publicaciones periódicas

- Atxabal Rada, A. (2020). “Las medidas fiscales para favorecer el emprendimiento por las cooperativas”, *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, n. 133.
- García-Novoa, C. (2022). “Incentivos fiscales y principio de capacidad económica”, n. 195, 2022, pp. 45-48.
- Gutiérrez, J. (2023). “Ley de startups: apoyo específico al ecosistema emprendedor”, *Boletín Colegial del Iltr. Colegio Oficial de Gestores Administrativos de Valencia*, pp. 10-11.
- Navarro Egea, M. (2022). “Inversión en startups a través de plataformas de equity crowdfunding y su tratamiento en la Ley del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas”, *Crónica Tributaria*, n. 184, 2022, pp. 73-108.
- Martínez, A. G. (2011). “Incentivos a la creación de empresas en el ámbito del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas”, *Pecunia: Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales*, n. 12, 2011, pp. 245-269.
- Montero Simó, M. (2013). “Incentivos fiscales para los Business Angels en España”. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, pp. 213-239.
- Montesinos Oltra, S. (2017). “Incentivos fiscales al emprendimiento y economía social”, *Lex Social: Revista Jurídica de los Derechos Sociales*, vol. 7, n. 2, 2017, pp. 4-37.
- Muleiro Parada, L. M. (2015). “Los beneficios fiscales para emprendedores y la reforma tributaria”, *Crónica Tributaria*, n. 154, 2015, pp. 93-117.
- Pascua Mateo, F. (2023). “Los beneficios fiscales: una técnica administrativa de fomento, necesitada de evaluación periódica”, *CEFLegal. Revista Práctica de Derecho*, n. 274, 2023, pp. 85-120.

- Piernas López, J. J. (2023). “Tax rulings y ayudas de Estado: principales implicaciones de la jurisprudencia de los tribunales de la Unión Europea”, *Revista de Derecho Comunitario Europeo*, n. 75, 2023, pp. 211-246.
- Romero Flor, L. M., Álamo Cerrillo, R. (2014). “Análisis de los incentivos fiscales introducidos en el ámbito del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y Jurídicas para el fomento del emprendimiento”, *Revista Jurídica Castilla-La Mancha*, n. 55, 2014, pp. 139-164.
- Romero, P., Alba, C. (2005). “La importancia de una buena planificación fiscal en las Pymes”, *Togas*, n. 54, 2005, p. 1.
- Soto-Moya, M. d. (2016). “Incentivos a la financiación empresarial: el caso particular de los *business angels* en España”, *Cooperativismo y Desarrollo*, vol. 24, n. 108, 2016, pp. 107-120.
- Urrea Corres, M. (2008). “La autonomía fiscal del País Vasco a examen por el Tribunal de Justicia de la Unión Europea: comentario a la sentencia de 11 de septiembre de 2008 (UGT-Rioja)”, *Cuadernos Europeos de Deusto*, n. 39, 2008, pp. 169-190.
- Viñas Rueda, L. (2024). “Incentivos fiscales previstos en la ley de empresas emergentes”, *Economía Industrial*, n. 432 (II), 2024, pp. 39-49.

8.4. RECURSOS DE INTERNET

- Administración General del Estado, “Información General Impuesto sobre Sociedades”, Administración.gob.es, s.f. (disponible en https://administracion.gob.es/pag_Home/Tu-espacio-europeo/derechos-obligaciones/empresas/impuestos/sociedades/info-general.html; última consulta 21/03/2026).
- Agencia Estatal de Administración Tributaria (AEAT), “¿Existe una tributación mínima en el Impuesto sobre Sociedades?”, Sede electrónica de la AEAT, 2025 (disponible en <https://sede.agenciatributaria.gob.es/Sede/impuesto-sobre-sociedades/cuota-integra-cuota-liquida-tributacion-minima/existe-tributacion-minima-impuesto-sobre-sociedades.html>; última consulta 21/03/2026).
- Agencia Estatal de Administración Tributaria (AEAT), “7.1.2.1. Exclusiones (rentas en especie): entrega de acciones/participaciones y empresas emergentes”, Sede electrónica de la AEAT (IRPF 2023), 2025 (disponible en <https://sede.agenciatributaria.gob.es/Sede/ayuda/manuales-videos-folletos/manuales->

[ayuda-presentacion/irpf-2023/7-cumplimentacion-irpf/7_1-rendimientos-trabajo-personal/7_1_2-rentas-especie/7_1_2_1-exclusiones.html](https://sede.agenciatributaria.gob.es/static_files/Sede/Biblioteca/Manual/Practicos/IRPF/IRPF-2024/ManualRenta2024Tomo1_es_es.pdf); última consulta 21/03/2026).

- Agencia Estatal de Administración Tributaria (AEAT), “Manual práctico de Renta 2024: Rendimientos del trabajo en especie. Entrega de acciones o participaciones a trabajadores (disponible en https://sede.agenciatributaria.gob.es/static_files/Sede/Biblioteca/Manual/Practicos/IRPF/IRPF-2024/ManualRenta2024Tomo1_es_es.pdf; última consulta 21/03/2026).
- Agencia Estatal de Administración Tributaria (AEAT), “Principales novedades tributarias introducidas por la Ley 28/2022, de 21 de diciembre, de fomento del ecosistema de la empresas emergentes”, Sede electrónica de la AEAT, 2022 (disponible en <https://sede.agenciatributaria.gob.es/Sede/irpf/novedades-impuesto/novedades-normativa-2022/principales-novedades-introducidas-ley-28-diciembre.html>; última consulta 21/03/2026).
- Agencia Estatal de Administración Tributaria (AEAT), “Tipo impositivo”, Sede electrónica de la AEAT, s.f. (disponible en <https://sede.agenciatributaria.gob.es/Sede/impuesto-sobre-sociedades/que-base-imponible-se-determina-sociedades/tipo-impositivo.html>; última consulta 21/03/2026).
- Comisión Europea, “*EU Startup Nations Standard – Report on Best Practices*”, Startup Nations Standard (iniciativa apoyada por la Comisión Europea), 2021 (disponible en <http://startupnationsstandard.eu/files/SNS-declaration.pdf>; última consulta 21/03/2026).
- Dirección General de Tributos, “Consultas Vinculantes. Consulta V1535/2016 (13 abril de 2016)”, Base de datos de consultas tributarias (Ministerio de Hacienda), 2016 (disponible en https://petete.tributos.hacienda.gob.es/consultas/?num_consulta=V1535-16; última consulta 21/03/2026).
- Dirección General de Tributos, “Consultas Vinculantes. Consulta V3147/2016 (6 de julio de 2016)”, Base de datos de consultas tributarias (Ministerio de Hacienda), 2016 (disponible en https://petete.tributos.hacienda.gob.es/consultas/?num_consulta=V3147-16; última consulta 21/03/2026).
- Dirección General de Tributos, “Consultas Vinculantes. Consulta V0257-17 (1 de febrero de 2017)”, Base de datos de consultas tributarias (Ministerio de Hacienda), 2017 (disponible en https://petete.tributos.hacienda.gob.es/consultas/?num_consulta=V0257-17; última consulta 21/03/2026).
- Dirección General de Tributos, “Consultas Vinculantes. Consulta V0506-17 (27 de febrero de 2017)”, Base de datos de consultas tributarias (Ministerio de Hacienda), 2017

(disponible en https://petete.tributos.hacienda.gob.es/consultas/?num_consulta=V0506-17; última consulta 21/03/2026).

- Dirección General de Tributos, “Consultas Vinculantes. Consulta V2059-18 (11 de julio de 2018)”, Base de datos de consultas tributarias (Ministerio de Hacienda), 2018 (disponible en https://petete.tributos.hacienda.gob.es/consultas/?num_consulta=V2059-18; última consulta 21/03/2026).
- Direction Générale des Finances Publiques (DGFIP), “BOFiP-Impôts : Accueil (base documental consolidada)”, bofip.impots.gouv.fr, s.f., (disponible en <https://bofip.impots.gouv.fr/>; última consulta 21/03/2026).
- Estonian Tax and Customs Board (EMTA), “Income tax and basic exemption: Corporate income tax is paid upon distribution of profits”, Estonian Tax and Customs Board, 2026 (disponible en <https://www.emta.ee/en/business-client/taxes-and-payment/income-and-social-taxes/income-tax-and-basic-exemption>; última consulta 21/03/2026).
- European Commission, Directorate-General for Taxation and Customs Union, “Effectiveness of tax incentives for venture capital and business angels to foster the investment of SMEs and start-ups (Taxation Paper No 69)”, European Commission (TAXUD), 2017, pp. 1-27 (disponible en https://taxation-customs.ec.europa.eu/system/files/2017-09/taxation_paper_69_vc-ba.pdf; última consulta 21/03/2026).
- European Commission, Directorate-General for Taxation and Customs Union, “Appendix 2: Good practice fiches (Effectiveness of tax incentives for venture capital and business angels to foster the investment of SMEs and start-ups)”, European Commission (TAXUD), 2017, pp. 1-253 (disponible en https://taxation-customs.ec.europa.eu/system/files/2017-10/20170815_appendix_2_good_practice_fiches.pdf; última consulta 21/03/2026).
- Ministerio dell’Economia e delle Finanze (Italia), “Innovative startups: changes to tax incentives for equity investment are now fully applicable”, MEF, 2023 (disponible en <https://www.mef.gov.it/en/inevidenza/Innovative-startups-changes-to-tax-incentives-for-equity-investment-are-now-fully-applicable/>; última consulta 21/03/2026).
- Oficina Nacional de Emprendimiento (ONE), “Startups law”, one.gob.es, 2022 (disponible en <https://one.gob.es/en/startups-law>; última consulta 21/03/2026).
- Oficina Nacional de Emprendimiento (ONE), “Aprovecha al máximo los beneficios fiscales de la ley de startups”, one.gob.es, 2024 (disponible en <https://one.gob.es/es/contenidos/aprovecha-al-maximo-los-beneficios-fiscales-de-la-ley-de-startups>; última consulta 21/03/2026).

- République française - Direction Générale des Finances Publiques, “BOFiP-BIC-Champ-80-20-20-10 : Jeunes entreprises innovantes (JEI) – champ d’application (extracto)”, bofip.impots.gouv.fr, 2020, (disponible en <https://bofip.impots.gouv.fr/bofip/5356-PGP.html/identifiant%3DBOI-BIC-CHAMP-80-20-20-10-20200304>; última consulta 21/03/2026).
- Revenue Commissioners (Ireland), “Reliefs for Investment in Corporate Trades (EII, SCI y SURE) – Part 16-00-02A”, Tax and Duty Manual, 2025, pp.1-2 (disponible en <https://www.revenue.ie/en/tax-professionals/tdm/income-tax-capital-gains-tax-corporation-tax/part-16/16-00-02A.pdf>; última consulta 21/03/2026).
- Revenue Commissioners (Ireland), “Share Schemes Manual – Chapter 9: Key Employee Engagement Programme (KEEP)”, Tax and Duty Manual, 2025, pp.1-42 (disponible en <https://www.revenue.ie/en/tax-professionals/tdm/share-schemes/chapter-09.pdf>; última consulta 21/03/2026).
- Tribunal Económico-Administrativo Central, “Doctrina y Criterios: resolución 00/04696/2023/00/00 (24 de julio de 2023)”, Ministerio de Hacienda, 2023 (disponible en <https://serviciostelematicosext.hacienda.gob.es/TEAC/DYCTEA/criterio.aspx?id=00%2F04696%2F2023%2F00%2F0%2F1>; última consulta 21/03/2026).
- Tribunal Económico-Administrativo Central, “Doctrina y Criterios: resolución 00/08517/2022/00/00 (19 de julio de 2024)”, Ministerio de Hacienda, 2024 (disponible en <https://serviciostelematicosext.hacienda.gob.es/TEAC/DYCTEA/criterio.aspx?id=00%2F08517%2F2022%2F00%2F0%2F1>; última consulta 21/03/2026).

CAPÍTULO VIII. ANEXOS

8.1. DECLARACIÓN DE USO DE IA

Por la presente, yo, Lucía Ríos Raya, estudiante de 5º E3 de la Universidad Pontificia Comillas al presentar mi Trabajo Fin de Grado titulado "Incentivos fiscales al emprendimiento como herramienta de reactivación económica: límites derivados del Derecho de la Unión Europea en materia de ayudas de Estado", declaro que he utilizado la herramienta de Inteligencia Artificial Generativa ChatGPT u otras similares de IAG de código sólo en el contexto de las actividades descritas a continuación:

1. **Brainstorming de ideas de investigación:** Utilizado para idear y esbozar posibles áreas de investigación.
2. **Crítico:** Para encontrar contra-argumentos a una tesis específica que pretendo defender.
3. **Referencias:** Usado conjuntamente con otras herramientas, como Science, para identificar referencias preliminares que luego he contrastado y validado.
4. **Metodólogo:** Para descubrir métodos aplicables a problemas específicos de investigación.
5. **Constructor de plantillas:** Para diseñar formatos específicos para secciones del trabajo.
6. **Corrector de estilo literario y de lenguaje:** Para mejorar la calidad lingüística y estilística del texto.
7. **Sintetizador y divulgador de libros complicados:** Para resumir y comprender literatura compleja.
8. **Revisor:** Para recibir sugerencias sobre cómo mejorar y perfeccionar el trabajo con diferentes niveles de exigencia.
9. **Traductor:** Para traducir textos de un lenguaje a otro.

Afirmo que toda la información y contenido presentados en este trabajo son producto de mi investigación y esfuerzo individual, excepto donde se ha indicado lo contrario y se han dado los créditos correspondientes (he incluido las referencias adecuadas en el TFG y he explicitado para que se ha usado ChatGPT u otras herramientas similares). Soy consciente de las implicaciones académicas y éticas de presentar un trabajo no original y acepto las consecuencias de cualquier violación a esta declaración.

Fecha: 19 marzo 2026

Firma: Lucía Ríos Raya