

Estudio REM 2019

Vías migratorias para start-ups y emprendedores innovadores en la UE

Contribución nacional de España

Exención de responsabilidad: la siguiente información ha sido proporcionada principalmente con el propósito de contribuir a un informe de síntesis para este estudio REM. El PNC REM ha proporcionado información que, según su leal saber y entender, está actualizada y es objetiva y fiable dentro del contexto y los límites de este estudio. Por lo tanto, es posible que la información no proporcione una descripción completa y no represente la totalidad de la política oficial del Estado (miembro) de los PNC REM.

Hoja informativa

La hoja informativa servirá a modo de descripción general de la **Contribución Nacional** que presenta el Estudio y que extrae datos y cifras clave de todas las secciones, con un énfasis particular en los elementos relevantes para los responsables políticos (nacionales). Añada cualquier presentación visual o innovadora que pueda incluir en el informe de síntesis, como posibles infografías y elementos visuales.

En España ya se han dado los primeros pasos hacia una estrategia integral de start-ups. Se han introducido muchas mejoras relacionadas con el procedimiento de creación de empresas. En los últimos años, la creación de una PYME se ha vuelto más sencilla, requiere menos trámites y menos tiempo, lo que hace que, en general, España ofrezca en la actualidad un entorno más propicio para los negocios para todos. Como la mayoría de las start-ups son pequeñas y medianas empresas, al menos al principio, en España consideramos esencial facilitar el procedimiento de creación de un nuevo negocio, especialmente de una PYME, desde un punto de vista práctico.

En los últimos años además se ha revisado y mejorado la legislación nacional con el fin de no interferir en la competitividad española y potenciar la atracción de talento internacional. Los resultados preliminares de esta nueva política son tan positivos que se está preparando específicamente una "Ley de fomento del ecosistema de start-ups", que responderá a la necesidad de una estrategia integral sobre las start-ups mencionadas anteriormente, y que considerará las peculiaridades de estas empresas y de las de sus fundadores.

Asimismo, para facilitar la llegada de los nacionales de terceros países a España y el establecimiento de una start-up, en 2013 se aprobó una importante ley que eliminó las barreras migratorias que habían sido identificadas, y creó vías migratorias para emprendedores innovadores, inversores, profesionales altamente cualificados e investigadores. De esta manera, España facilitaba enormemente el establecimiento de start-ups internacionales, así como la contratación de trabajadores extranjeros por parte de sus fundadores.

Desde que se implementó el régimen migratorio especial para emprendedores innovadores (también conocido como permiso de residencia para emprendedores), se puso a disposición de este colectivo un permiso más rápido, fácil y práctico, con una ventanilla única, conocida como Unidad de Grandes Empresas y Colectivos Estratégicos, donde el solicitante puede presentar online todos los documentos solicitados y obtener su permiso en un plazo máximo de 30 días. Si no se dicta resolución dentro de dicho periodo, el permiso se considerará otorgado por silencio administrativo. Por lo tanto, en la práctica nunca se sobrepasan los 30 días.

El procedimiento de renovación del permiso es, a menudo, incluso más sencillo, ya que, la mayoría de las veces, el plan de negocios solo se debe evaluar la primera vez. Por consiguiente, es

Vías migratorias para empresas emergentes y emprendedores innovadores en España

posible que la resolución sobre la renovación se adopte aún en menos tiempo, siempre y cuando la start-up esté en marcha. Sin embargo, esto plantea un desafío, ya que determinar si la start-up existe no es tan fácil como podría parecer.

Para los futuros emprendedores de terceros países que aún no han decidido en qué país poner en marcha su negocio innovador, además se creó un visado especial en 2013, de un año de duración, que permite al titular venir a España, establecer contactos, tantear futuros inversores, comparar los programas de start-ups y los hubs, familiarizarse con el mercado y obtener toda la información necesaria para establecer su negocio en nuestro país, si así lo desea.

En general, desde un punto de vista migratorio, la regulación es la mejor posible, considerando que hay aspectos que deben verificarse siempre antes de otorgar un permiso de residencia. No obstante, estos emprendedores innovadores disfrutan de más derechos y ventajas que otros migrantes, y, al mismo tiempo, el procedimiento y los requisitos son más sencillos para ellos, en aras de la competitividad. Pueden combinar su actividad emprendedora con un trabajo a tiempo parcial (así como realizar una actividad por cuenta propia) para su propio sostenimiento económico, hasta que puedan vivir de su negocio.

Finalmente, para aquellos que emprendieron pero no tuvieron éxito, existe la posibilidad de cambiar a otra categoría migratoria tras el primer año y, en tales casos, existe un requisito que no necesitan cumplir, y es el relacionado con la situación nacional del mercado laboral. Por lo tanto, no se les obliga a abandonar el país y, tal vez, en el futuro intenten poner en marcha un negocio de nuevo.

Vías migratorias para empresas emergentes y emprendedores innovadores en España

Sección 1: Resumen contextual del entorno emprendedor para crear una empresa en el Estado (miembro)

Esta sección introductoria tiene como objetivo proporcionar una visión general contextual del entorno emprendedor de su Estado (miembro) en **general (incluso para los ciudadanos de su Estado (miembro))**, mientras que el resto de las secciones se centran específicamente en atraer start-ups y "emprendedores innovadores" migrantes procedentes de terceros países. Proporcione datos cualitativos para respaldar sus respuestas, cuando corresponda.

P1a. ¿Existen **políticas o estrategias específicas** destinadas a fomentar las start-ups y el emprendimiento innovador en su Estado (miembro) en general? * **Tenga en cuenta que esta pregunta se refiere a la política general de start-ups/emprendimiento de su Estado miembro y no es específica de los nacionales de terceros países.**

Sí. Describa brevemente su respuesta.

En España, se han dado los primeros pasos hacia una estrategia integral de start-ups, y pronto se producirán nuevos avances (véase la P1b):

- *A nivel nacional, se han introducido muchas mejoras relacionadas con el procedimiento de creación de una empresa. En los últimos años, la creación de una PYME se ha vuelto más sencilla, requiere menos trámites y menos tiempo, lo que hace que, en general, España ofrezca en la actualidad un entorno más propicio para los negocios para todos. Como la mayoría de las start-ups son pequeñas y medianas empresas, al menos al principio, en España consideramos esencial facilitar el procedimiento de creación de un nuevo negocio, especialmente de una PYME, desde un punto de vista práctico.*
- *Además, se han desarrollado programas específicos para start-ups, tales como Rising Startup Spain, que ofrece espacios de coworking, asesoramiento, asistencia e incluso una subvención de 10 000 €. Probablemente, este sea el programa más conocido, pero hay otros muchos programas públicos y privados que apoyan a los emprendedores innovadores y las start-ups (cientos, en realidad). Este hecho constituye al mismo tiempo una fortaleza y una debilidad: la oferta es demasiado amplia, lo que dificulta el conocimiento de todos ellos, su comparación y la elección del mejor. Por lo tanto, desde una perspectiva económica, (no migratoria), tanto la oferta como la información están atomizadas.*
- *Asimismo, para facilitar la llegada de los nacionales de terceros países a España y el establecimiento de start-ups, en 2013 se aprobó una ley importante (Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización) que eliminó las barreras migratorias que se habían identificado y creó vías migratorias para emprendedores innovadores, inversores, profesionales altamente cualificados e investigadores. De esta forma España facilitaba enormemente el establecimiento de start-ups internacionales, así como la contratación de trabajadores extranjeros por parte de sus fundadores.*

- No

P1b. ¿El fomento de las start-ups y los emprendedores innovadores son, en general, una **prioridad de la política nacional**?

Tenga en cuenta que esta pregunta se refiere a la política general de start-ups/emprendimiento de su Estado (miembro) y no es específica de los nacionales de terceros países.

Sí. Describa brevemente su respuesta.

Vías migratorias para empresas emergentes y emprendedores innovadores en España

Además de lo mencionado en la P1, actualmente se está preparando una ley específica sobre start-ups. Su nombre provisional es "Ley de fomento del ecosistema de start-ups". El primer paso del procedimiento legislativo consiste en una consulta pública, que ya se ha lanzado, y que está disponible en este enlace (<https://avancedigital.gob.es/es-es/Participacion/Documents/anteproyecto-ley-startups.pdf>).

De hecho, esta futura ley se menciona en el Programa Nacional de Reformas 2019 de España como un resultado esperado, por lo que existen bastantes posibilidades de que esté lista en 2019 o 2020 a más tardar.

No

P2. ¿Tiene su Estado (miembro) **(a) una definición legal** (es decir, proporcionada en la legislación o legislación blanda) **o (b) una definición práctica** (es decir, en documentos de políticas, estrategias o definiciones internas utilizadas por las instituciones pertinentes) de **"start-up"** y/o **"emprendedor innovador"**?

Sí, hay una definición legal de start-up/emprendedor innovador. Desarrolle su respuesta.

La Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización (en adelante, la Ley 14/2013) define la "actividad emprendedora" en el artículo 70.1 de la siguiente manera:

*"Se entenderá como **actividad emprendedora** aquella que sea de **carácter innovador con especial interés económico para España** y a tal efecto cuente con un informe favorable emitido por la Oficina Económica y Comercial del ámbito de demarcación geográfica o por la Dirección General de Comercio Internacional e Inversiones".*

La consulta pública mencionada anteriormente para la futura ley sobre start-ups también se refiere a estas como "empresas de reciente creación, generalmente fundadas por emprendedores, basadas en la tecnología, innovadoras y con un alto potencial de rápido crecimiento".

Sí, hay una definición práctica de start-up/emprendedor innovador. Desarrolle su respuesta.

No

P3a. ¿Cuáles son los **requisitos** para poner en marcha una empresa (es decir, una start-up) en su Estado (miembro)? Descríbalos brevemente¹:

Algunos requisitos son comunes a nivel nacional, tales como: darse de alta en la Seguridad Social, ya que en España todos los trabajadores (tanto por cuenta propia como por cuenta ajena) deben cotizar a la Seguridad Social. También es obligatorio registrarse en la Agencia Tributaria para pagar los impuestos correspondientes. Y obtener una licencia municipal, si es necesario.

Además, si se va a crear una persona jurídica, se debe hacer ante un notario público, y también es obligatorio inscribirse en el Registro Mercantil.

Sin embargo, otros requisitos pueden diferir según el tipo de empresa, ya que también existe una legislación sectorial que cumplir al iniciar una actividad. Asimismo, dependiendo del municipio en el que esté establecida la empresa, los requisitos/permisos pueden variar, ya que

¹ Puede encontrar más información en el portal "Starting a business", aquí: https://europa.eu/youreurope/business/running-business/start-ups/starting-business/index_en.htm

Vías migratorias para empresas emergentes y emprendedores innovadores en España

algunos de ellos (especialmente aquellos relacionados con las características del centro de trabajo o negocio) están regulados por los municipios.

P3b. ¿Cuál es el **procedimiento** para poner en marcha un nuevo negocio en su Estado (miembro), desde la solicitud inicial hasta el registro oficial?

Tal y como sucede con los requisitos, en España el procedimiento de creación de una empresa varía según el tipo de empresa. Como se trata de un estudio de start-ups, a continuación se explicará el procedimiento que seguirían los emprendedores para darse de alta como trabajadores por cuenta propia, y también como empresas unipersonales, ya que estas son las opciones más comúnmente utilizadas para establecer una start-up:

- **LOS EMPRENDEDORES COMO TRABAJADORES POR CUENTA PROPIA:**

El procedimiento es bastante sencillo, ya que se puede hacer fácilmente por Internet. Existe un sistema llamado CIRCE que permite llevar a cabo la mayor parte de los trámites en un solo clic. En CIRCE, el futuro emprendedor cumplimentará el formulario llamado DUE, y CIRCE lo enviará a todas las autoridades involucradas en el procedimiento:

- *La Seguridad Social: en cuanto reciban el DUE, darán de alta a los emprendedores en el sistema, así como a sus empleados, si los tienen.*
- *La Agencia Tributaria: a través del DUE, el emprendedor comunica a la Agencia Tributaria el inicio de una actividad económica.*
- *Reserva del nombre o marca comercial: si tienen uno, la Oficina Española de Patentes y Marcas tomará nota del mismo, para evitar que otra compañía lo use.*
- *Licencias municipales: en caso de que sea necesario disponer de una licencia para desarrollar la actividad económica, se enviará el DUE al municipio para que se tramite. Actualmente, muchos, pero no todos, los municipios participan en CIRCE. Aunque no exista la necesidad de obtener una licencia, si se debe notificar al municipio la actividad económica, el DUE servirá de notificación.*
- *Oficinas de empleo: si el emprendedor va a contratar empleados desde el inicio de la actividad, el DUE también se enviará a las oficinas de empleo para que tomen nota de ellos.*

Lo que CIRCE y el DUE NO cubren todavía es: la notificación de la apertura del centro de trabajo (solo está cubierto hasta ahora en las regiones de Madrid y Murcia), la obtención de los libros y su legalización y, si corresponde, otras inscripciones o registros ante otras autoridades u organismos.

- **EMPRESAS UNIPERSONALES:** *dado que se va a crear una entidad legal (una persona jurídica), el procedimiento es un poco más largo. En primer lugar, la empresa debe crearse ante un notario público, luego debe pagarse un impuesto a la autoridad regional y, finalmente, puede inscribirse en el Registro Mercantil. Una vez que la empresa se haya creado y registrado legalmente, el resto se puede hacer en CIRCE.*

P3c. ¿Cuánto tiempo conlleva establecer un negocio en su Estado (miembro)? Distinga entre (a) el plazo máximo para el registro según lo declarado por la institución pertinente y (b) el tiempo que conlleva en la práctica:

De acuerdo con el informe Doing Business 2019, lleva alrededor de 12,5 días, en la práctica, establecer un negocio en España. No obstante, hay un programa llamado "Emprende en 3" que permite poner en marcha un negocio en 3 días, siempre que se cumplan todos los requisitos. Es online, y más de 1500 municipios ya se han adherido a él.

Vías migratorias para empresas emergentes y emprendedores innovadores en España

P3d. ¿Cuál es el coste de registrar una empresa?

No existen datos oficiales al respecto porque dependerá del municipio en el que se establezca la empresa. A modo de ejemplo, poner en marcha una empresa en la ciudad de Barcelona costará alrededor de 500-600 euros, más otros costes relacionados con la reforma y la apertura de locales, de haberlos, o una suma mayor si el capital inicial de la empresa es importante (dado que existe un impuesto asociado al capital). Los 500-600 euros cubren los gastos de notaría (a partir de 300 euros), la inscripción en el Registro Mercantil (desde 100 euros), la legalización de los libros (17 euros por libro) y alrededor de 20 euros para la reserva del nombre o marca comercial.

Hay que recordar que si el emprendedor opta por no constituir una entidad legal sino que, por el contrario, opta por darse de alta como trabajador por cuenta propia, no se aplicará ninguno de los costes mencionados anteriormente. Se podría hacer por 0 euros, más los libros si los necesita.

P3e. ¿Ha habido evaluaciones o debates públicos sobre el entorno empresarial en su Estado (miembro)? - es decir, ¿se han identificado barreras administrativas en lo referente a lo fácil o difícil (costoso) que puede resultar establecer una empresa en su Estado (miembro)? ¿Cuáles son las principales conclusiones? Desarrolle su respuesta proporcionando evidencias, si es posible:

Sí. Casi todas las políticas y programas oficiales, como España Emprende (de la Cámara de Comercio de España: <https://emprende.camara.es/>), o el Marco Estratégico para PYMES 2030, tienen como objetivo hacer de España un país lo más competitivo y atractivo para el emprendimiento que sea posible. El Marco Estratégico, por ejemplo, parte de un diagnóstico previo del ecosistema de las PYMES (políticas internacionales, europeas y nacionales, según la situación y las necesidades específicas de las PYMES), a partir del cual se identificaron los desafíos y las oportunidades, y se diseñó el plan de acción.

En la preparación del Marco Estratégico para PYMES 2030 también participó el Consejo Estatal de la PYME, compuesto por representantes del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, otros ministerios involucrados, administraciones locales y autonómicas, representantes de organizaciones empresariales y sindicales de PYMES, confederaciones empresariales de economía social, así como representantes de la Cámara de Comercio.

Según el Marco Estratégico, las principales barreras administrativas identificadas y abordadas fueron:

- *Simplificación del procedimiento para establecer una empresa, reduciendo aún más el tiempo, el coste y el número de trámites.*
- *Mayor asesoramiento y apoyo a las PYMES para fomentar su crecimiento.*
- *Simplificación de la normativa sectorial.*
- *Mejora de la coordinación entre los diferentes órganos administrativos implicados.*
- *Fomento de la participación de las PYMES en licitaciones públicas.*
- *Simplificación del acceso a líneas de crédito y subvenciones, y más información sobre ayudas públicas.*
- *Creación de más herramientas y plataformas digitales para facilitar la relación de las PYMES con la Administración.*
- *Desarrollo de una ventanilla única para la innovación, así como más subvenciones y créditos para la innovación.*

Más: <https://industria.gob.es/es-es/Servicios/MarcoEstrategicoPYME/Marco%20Estrat%C3%A9gico%20PYME.pdf>

P4a. ¿Existen hubs (centros) y ecosistemas (véanse las definiciones) en su Estado (miembro)?

Vías migratorias para empresas emergentes y emprendedores innovadores en España

Sí. Descríbalos:

En España hay muchos ecosistemas a lo largo de nuestro territorio. Muchos de ellos, de carácter público, han sido establecidos por las autoridades regionales y locales (ciudades), mientras que otros tienen carácter privado. Se llaman DIH, o Digital Innovation Hubs, y, hasta ahora, hay 65 en España, según la Smart Specialization Platform de la Comisión Europea (<http://s3platform.jrc.ec.europa.eu/dihs-per-country>):

Nombre del DIH	Ciudad
<i>AIR4S - Inteligencia Artificial y Robótica para los Objetivos de Desarrollo Sostenible</i>	<i>Madrid</i>
<i>Associació Clúster Digital de Catalunya</i>	<i>Barcelona</i>
<i>Barça Innovation Hub (BIHUB)</i>	<i>Barcelona</i>
<i>Barcelona Activa SA SPM</i>	<i>Barcelona</i>
<i>Parc Científic de Barcelona</i>	<i>Barcelona</i>
<i>Basque Digital Innovation Hub (BDIH)</i>	<i>Bilbao</i>
<i>BIC EURONOVA S.A.</i>	<i>Málaga</i>
<i>Canary Island Digital Innovation Hub (CIDIHub)</i>	<i>Santa Cruz de Tenerife</i>
<i>Catalonia AI DIH</i>	<i>Barcelona</i>
<i>Centre d'Innovació i Tecnologia de la UPC (CIT UPC)</i>	<i>Barcelona</i>
<i>Centro Nacional de Tecnología de Riegos (CENTER)</i>	<i>San Fernando de Henares (Madrid)</i>
<i>Clúster de la Construcción Sostenible de Andalucía</i>	<i>Padul</i>
<i>Cybersecurity Innovation HUB</i>	<i>León</i>
<i>Data Science and Computational Intelligence Innovation Hub (DaSCII Hub)</i>	<i>Granada</i>
<i>Digital Farming Hub</i>	<i>Lleida</i>
<i>Digital Innovation Hub Andalucía Agrotech</i>	<i>Sevilla</i>
<i>Digital Innovation Hub for the Galician Agrifood Sector (Parte del Bioeconomy Hub)</i>	<i>Santiago de Compostela</i>
<i>Digital Water Innovation Hub (Digital Water)</i>	<i>Lleida</i>
<i>DIH on Healthcare – Basque Country (SALUD 4.0)</i>	<i>Vitoria</i>
<i>DIHBU Industry 4.0</i>	<i>Burgos</i>
<i>Dinapsis DIH</i>	<i>Benidorm</i>
<i>Ecosistema W</i>	<i>Badajoz</i>
<i>EcoSysTem Hub for the promotion of hIgh perforMance compUting cloud-based modeLling and sImulation services</i>	<i>Barcelona</i>
<i>Espaitec Parc Científic Tecnològic</i>	<i>Castellón</i>
<i>ETICOM, Clúster de la Economía Digital de Andalucía</i>	<i>Sevilla</i>
<i>Experience-based industries Hub (e!xperience)</i>	<i>Barcelona</i>
<i>Fundación Cajamar</i>	<i>Almería</i>
<i>Galician Automotive Hub</i>	<i>Porriño</i>
<i>Galician Factory of Future HUB</i>	<i>Vigo</i>
<i>GALician manufACTuring Innovation ConsortiA (GALACTICA)</i>	<i>Porriño</i>
<i>Parque Tecnológico de la Salud de Granada</i>	<i>Granada</i>
<i>Granada Plaza Tecnológica y Biotecnológica</i>	<i>Granada</i>

Vías migratorias para empresas emergentes y emprendedores innovadores en España

<i>HPC-Cloud and Cognitive Systems for Smart Manufacturing processes, Robotics and Logistics.</i>	<i>Zaragoza</i>
<i>Hub 4.0 of Manufacturing Sectors in Valencian Region</i>	<i>Valencia</i>
<i>iAsturias 4.0</i>	<i>Gijón</i>
<i>Anillo Industrial</i>	<i>Barcelona</i>
<i>Industrial Technology Knowledge Linares DIH</i>	<i>Linares</i>
<i>Innovalia ZDM Digital Innovation Hub</i>	<i>Amorebieta-Echano</i>
<i>Innovation for Manufacturing in the South (I4MSOUTH)</i>	<i>Murcia</i>
<i>Insomnia Digital Innovation Hub</i>	<i>Valencia</i>
<i>International Advanced Manufacturing 3D Hub (IAM 3D HUB)</i>	<i>Barcelona</i>
<i>IoT Catalan Alliance</i>	<i>Barcelona</i>
<i>IoT DIH</i>	<i>Carbajosa de la Sagrada</i>
<i>IoT-SmartSantander DIH</i>	<i>Santander</i>
<i>ITI Data Hub (The Data Cycle Hub)</i>	<i>Valencia</i>
<i>i4CAM HUB (Innovation for competitiveness and advanced manufacturing)</i>	<i>Tomelloso</i>
<i>La Salle Technova Barcelona</i>	<i>Barcelona</i>
<i>National Digital Contents Hub, POLO</i>	<i>Málaga</i>
<i>NAVARDMIHub: Navarra Region Digital Manufacturing Innovation HUB</i>	<i>Cordovilla - Navarra</i>
<i>Neàpolis</i>	<i>Villanueva y Geltrú</i>
<i>Parque Tecnológico de Andalucía (PTA)</i>	<i>Málaga</i>
<i>REIMAGINE Textile</i>	<i>Mataró</i>
<i>RIOHUB</i>	<i>Logroño</i>
<i>RoboCity2030</i>	<i>Madrid</i>
<i>Robotics Digital Innovation Hub</i>	<i>Sevilla</i>
<i>Parque Científico-Tecnológico de Almería, PITA S.A.</i>	<i>Almería</i>
<i>SEK Lab EdTech Accelerator</i>	<i>Madrid</i>
<i>Smart City Valladolid y Palencia (Smart City VyP)</i>	<i>Valladolid</i>
<i>SmartCityTech</i>	<i>San Sebastián</i>
<i>Spanish Digital Innovation Hub for HPC (esHPC)</i>	<i>Barcelona</i>
<i>PCT CARTUJA</i>	<i>Sevilla</i>
<i>Technologies for Efficiency Digital Innovation Hub Extremadura</i>	<i>Badajoz</i>
<i>TECNOCAMPUS TECHNOLOGY PARK</i>	<i>Mataró</i>
<i>5GBarcelona</i>	<i>Barcelona</i>
<i>5TONIC Open 5G Lab 5TONIC</i>	<i>Leganés, Madrid</i>

Hay que tener en cuenta que los hubs (centros) y ecosistemas mencionados anteriormente no son los únicos que existen en España, sino que los anteriormente mencionados están coordinados y pertenecen a una red conocida.

De esos 65, 47 se encuentran en pleno funcionamiento, y el resto están en preparación. Con relación a los servicios que brindan a las start-ups:

- 42 ofrecen Awareness creation (marketing específico).

Vías migratorias para empresas emergentes y emprendedores innovadores en España

- 59 ofrecen construcción de ecosistemas, exploración, intermediación y redes.
- 20 ofrecen desarrollo estratégico y de visión para empresas.
- 54 ofrecen investigación colaborativa.
- 46 ofrecen validación de ideas y prototipos.
- 50 ofrecen pruebas y validación.
- 18 ofrecen producción de series precompetitivas.
- 18 ofrecen infraestructura comercial.
- 12 ofrecen evaluación de madurez digital.
- 42 ofrecen asistencia de aceleradoras/incubadoras.
- 15 ofrecen voz del cliente.
- 27 ofrecen inteligencia de mercado.
- 19 ofrecen acceso a financiación y servicios de preparación con respecto al inversor.
- 24 ofrecen asesoramiento.
- 57 ofrecen desarrollo formativo y de habilidades.

Los sectores de mercado en los que se centran son: agricultura, caza y silvicultura (28), pesca (4), minas y canteras (7), suministro de electricidad, gas y agua (21), construcción (18), comercio al por mayor y al por menor (14), hoteles y restaurantes (9), transporte, almacenamiento y comunicaciones (28), intermediación financiera (7), actividades inmobiliarias, de alquiler y comerciales (9), administración pública y defensa (18), educación (28), salud y trabajo social (31), manufactura (43).

No, no hay grandes hubs (centros) y ecosistemas de emprendimiento.

P4b. ¿Cuál es el **papel de las ciudades o regiones específicas** en la creación y la asistencia a los ecosistemas de emprendimiento y los hubs (centros) de start-ups en su Estado (miembro)? Descríbalo y proporcione ejemplos.

Tanto las ciudades como las regiones han desempeñado un papel protagonista en la creación y la asistencia de los ecosistemas y hubs (centros) de emprendimiento en España. En relación con las ciudades, cabe mencionar que no solo las grandes ciudades, como Madrid o Barcelona, sino también las medianas y más pequeñas han aceptado el reto de atraer emprendedores innovadores al ofrecer servicios y centros especialmente diseñados para cubrir todas sus necesidades logísticas, técnicas y de asesoramiento.

P5. ¿Cuáles son los principales **sectores e industrias** en los cuales su Estado (miembro) pretende atraer/atraer start-ups y emprendedores innovadores? Explique brevemente su respuesta, si es posible para poder establecer una comparación, con **referencia a las secciones principales (es decir, clasificación de nivel de sección)** de la clasificación de actividades económicas de la NACE Rev.2².

En España no hay sectores ni industrias respecto a los cuales exista un objetivo claro de atraer emprendedores innovadores. Por supuesto, las start-ups se desarrollan comúnmente en el sector de las TIC, o mediante el uso de tecnologías y plataformas digitales, pero no hay ningún documento, plan o programa en el que un sector o industria se prefiera a otro. Siempre que sea un proyecto innovador con un gran potencial, es bienvenido, independientemente del sector.

² <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/3859598/5902521/KS-RA-07-015-EN.PDF/dd5443f5-b886-40e4-920d-9df03590ff91?version=1.0>

Vías migratorias para empresas emergentes y emprendedores innovadores en España

Sección 2: Marco legal y político nacional del Estado (miembro) para la admisión de start-ups y emprendedores innovadores de terceros países

*El objetivo de esta sección es proporcionar una descripción general del marco legal nacional y las políticas en los Estados miembro de la UE y Noruega en relación con las start-ups y los emprendedores innovadores de **terceros países**. Proporcione datos cualitativos para respaldar su respuesta, cuando corresponda.*

P6. ¿El hecho de atraer start-ups y emprendedores innovadores de terceros países constituye una **prioridad en la política nacional**?

Sí, es una prioridad de la política nacional. Desarrolle su respuesta.

El modelo de Ley 14/2013 de visados y permisos de residencia está en consonancia con los modelos más desarrollados de la OCDE de atracción y retención de talento, inversión y emprendimiento extranjero, y no se trata de una coincidencia. Muestra a la perfección el interés de España por estar entre los países más atractivos de Europa, no solo para emprendedores internacionales, sino también para estudiantes y profesionales altamente cualificados internacionales, ambos con un gran potencial para convertirse en emprendedores innovadores. Por lo tanto, nuestro objetivo es atraer start-ups y posibles start-ups.

No, no es una prioridad política nacional importante. Desarrolle su respuesta.

P7a. ¿Su legislación nacional proporciona un **visado o un permiso de residencia** especial para facilitar la inmigración de fundadores de start-ups y emprendedores innovadores de terceros países?

Sí, existe un visado especial para facilitar la inmigración de fundadores de start-ups nacionales de terceros países. Desarrolle su respuesta.

Sí, la legislación española prevé visados/permisos de entrada y residencia especiales para aquellos nacionales de terceros países que tengan la intención de iniciar, desarrollar o dirigir una actividad comercial como emprendedores.

En relación con los visados, existe un visado especial para entrar y residir en España por un periodo de un año con el único o principal propósito de poder llevar a cabo los trámites previos para poder desarrollar una actividad emprendedora.

Sí, existe un permiso de residencia especial para facilitar la inmigración de los fundadores de start-ups nacionales de terceros países. Desarrolle su respuesta.

En relación con los permisos de residencia, existe un permiso de residencia para emprendedores válido durante dos años en todo el territorio nacional para iniciar, desarrollar o dirigir una actividad comercial como emprendedor. Hay que tener en cuenta que cuando la Ley 14/2013 dice "emprendedores" se refiere a "emprendedores innovadores", ya que uno de los requisitos para beneficiarse de este régimen consiste en desarrollar una actividad innovadora. Los titulares de estos permisos pueden solicitar su renovación por periodos de dos años, siempre que sigan cumpliendo las condiciones que generaron este derecho.

No, se suele utilizar otro tipo de permiso de residencia para facilitar la inmigración de fundadores de start-ups/emprendedores innovadores de terceros países. Desarrolle su respuesta.

No, no existe un visado o permiso de residencia, sin embargo, existe un programa específico u otras iniciativas destinadas a facilitar la inmigración de fundadores de start-ups y emprendedores innovadores de terceros países. Desarrolle su respuesta.

P7b. Si su Estado (miembro) cuenta con un visado/permiso de residencia especial para los fundadores de start-ups, explique las **razones** de su estado (miembro) para adoptar tales regímenes:

Vías migratorias para empresas emergentes y emprendedores innovadores en España

La principal razón que llevó a la adopción de ese plan fue el Programa Nacional de Reformas 2013, que afirmaba que la internacionalización de la economía española exigía una simplificación de los requisitos migratorios para aquellos profesionales con talento y emprendedores innovadores que pudieran estar interesados en invertir y poner en marcha un negocio innovador en nuestro país, lo que muestra un claro compromiso con la migración cualificada y emprendedora.

P7c. En caso afirmativo, ¿cuándo se introdujo el régimen de start-ups?

En 2013, con la aprobación de la Ley 14/2013. Tras la evaluación llevada a cabo en 2015, además se introdujeron algunas modificaciones al régimen, haciéndolo aún más sencillo. Algunos de los cambios que se introdujeron estaban relacionados con los familiares del fundador de la start-up, ya que la evaluación reveló que los nacionales de terceros países tienen más probabilidades de tener pareja e hijos que estar solteros, y que sus familiares generalmente los acompañan en sus traslados. Desde 2015, su derecho a obtener visados y permisos de residencia para sus familiares también incluye a su pareja de hecho, hijos mayores de edad económicamente dependientes, y a ascendientes a su cargo.

También se realizó una simplificación relacionada con la tramitación, ya que se estableció una ventanilla única para emprendedores innovadores. Por lo tanto, el nacional de un tercer país que esté legalmente en España y quiera desarrollar una actividad innovadora de interés económico especial para nuestro país solo tendrá que dirigirse a la Unidad de Grandes Empresas y Colectivos Estratégicos (UGE), que, ex officio, solicitará el informe sobre la actividad emprendedora a la Dirección General de Comercio Internacional e Inversiones.

Antes de la reforma, el emprendedor tenía que solicitar primero el informe de la Dirección General de Comercio Internacional e Inversiones y, una vez que lo tenía, solicitar su permiso a la Unidad de Grandes Empresas y Colectivos Estratégicos.

Con esta modificación, el procedimiento se simplifica y se promueve una mayor coordinación entre ambas unidades durante el procedimiento.

Asimismo, desde 2015, la Ley 14/2013 identifica todos los elementos que necesariamente deben incluirse en el plan de negocio, ofreciendo así una mayor seguridad jurídica.

P7d. En caso afirmativo, ¿qué vías legales utilizaban los fundadores de start-ups antes de la introducción de un régimen específico de start-ups?

Antes de la Ley 14/2013, el sistema presentaba importantes deficiencias. En lo que respecta a los emprendedores, el permiso de residencia y trabajo temporal para trabajadores por cuenta propia, donde estaban enmarcados, tiene importantes carencias, porque se limita a un área geográfica que no excede la de una comunidad autónoma³ y un sector específico, lo que plantea obstáculos para la unidad de mercado. Además, el Ministerio de Economía y Competitividad no participaba en las decisiones de concesión de estos permisos, por lo que los proyectos emprendedores no se evaluaban desde una perspectiva comercial.

Esta normativa se había redactado con miras a proteger el mercado laboral nacional, en vez de apoyar la internacionalización de la economía. Estas deficiencias comprometían la flexibilidad que la economía moderna demanda, y debilitaban su competitividad. Como resultado, y como lo reveló el estudio Open for Business de la OCDE, en 2007-2008, España tenía una de las tasas más bajas de emprendimiento entre su población extranjera en comparación con otros países europeos.

³ En España hay 17 comunidades autónomas (regiones).

Vías migratorias para empresas emergentes y emprendedores innovadores en España

P7e. En caso negativo, ¿se ha llevado a cabo un debate de políticas sobre las razones para no introducir un plan especial?

N/A

P8a. ¿Su legislación nacional proporciona un visado o un permiso de residencia especial para facilitar la inmigración de los **empleados** nacionales de terceros países de start-ups?

- Sí, se cuenta con un visado especial para facilitar la inmigración de empleados nacionales de terceros países de start-ups. Desarrolle su respuesta.
- Sí, existe un permiso de residencia especial para facilitar la inmigración de empleados nacionales de terceros países de start-ups. Desarrolle su respuesta.
- No. Desarrolle su respuesta:

En España ya existe un régimen nacional para profesionales altamente cualificados, también regulado por la Ley 14/2013, válido en todo el territorio nacional (sin restricciones regionales). Es ideal para start-ups, ya que el empleado tiene que ser contratado por una empresa grande o una empresa pequeña o mediana perteneciente a un sector considerado como estratégico, que esté certificada por un informe de la Dirección General de Comercio Internacional e Inversiones. Hay que tener en cuenta que bajo este régimen, las start-ups también pueden contratar a un graduado o persona con estudios de posgrado de universidades y escuelas de negocios prestigiosas, el perfil de mayor interés para las start-ups. Este régimen cuenta con otra ventaja, relacionada con el salario del empleado, ya que no necesita ser tan alto como en otros regímenes, como el de la Tarjeta Azul, que requiere que sea equivalente al menos a 1,5 veces el salario medio de esa profesión.

Tramitación del permiso. Los permisos de residencia incluidos en esta sección serán tramitados por la Unidad de Grandes Empresas y Sectores Económicos Estratégicos (UGE), que prevé el uso de medios electrónicos, y la Dirección General de Migraciones, de la que depende, tomará una decisión al respecto. El plazo máximo para distar resolución será de veinte días a partir de la presentación de la solicitud ante el organismo competente. Si no se adopta una decisión dentro de dicho plazo, el permiso se considerará otorgado por silencio administrativo.

Los titulares de estos permisos pueden solicitar su renovación por periodos de dos años, siempre y cuando sigan cumpliendo las condiciones que generaron este derecho. Las renovaciones serán tramitadas de manera electrónica. La Dirección General de Migraciones puede solicitar los informes necesarios para tomar una decisión sobre el mantenimiento de las condiciones que generaron el derecho. La presentación de la solicitud de renovación ampliará la validez del permiso hasta la finalización del procedimiento. También se ampliará en caso de que la solicitud se presente dentro de los noventa días posteriores a la expiración del permiso anterior, sin perjuicio del inicio, si procede, del procedimiento sancionador correspondiente.

En definitiva, la ley ya ofrece la posibilidad de contratar profesionales altamente cualificados de terceros países a través de un procedimiento rápido, flexible y fácil.

P8b. Si su Estado (miembro) cuenta con un visado/permiso de residencia especial para los empleados de start-ups, explique las **razones** que han llevado a adoptar tales planes:

N/A

P8c. En caso afirmativo, ¿cuándo se introdujo el régimen de start-ups para empleados?

N/A

P9a. ¿Hay **cambios planificados** en la ley/política/práctica con respecto a las start-ups u otros emprendedores innovadores de terceros países en su Estado (miembro)?

Vías migratorias para empresas emergentes y emprendedores innovadores en España

Sí. Desarrolle su respuesta.

Como ya se ha mencionado, se está preparando una ley específica sobre start-ups. El procedimiento legislativo ya ha comenzado, aunque se encuentra en una etapa temprana. La futura ley se menciona incluso en el Programa Nacional de Reformas 2019.

No.

P9b. Si su Estado (miembro) no dispone de ningún régimen especial para fundadores/empleados de start-ups, ¿está su Estado (miembro) **planeando introducir** estas regulaciones en los próximos años?

N/A

Sí. Desarrolle su respuesta.

No. Desarrolle su respuesta:

P9c. ¿Ha habido algún **debate público o político nacional** reciente o en curso con respecto a facilitar la inmigración de fundadores de start-ups y emprendedores innovadores de terceros países?

Sí. Desarrolle su respuesta y proporcione evidencias cualitativas:

Desde comienzos de esta década está teniendo lugar un debate acerca de esta política, que ha demostrado ser bastante efectivo, ya que en 2013 introdujo un nuevo régimen migratorio para emprendedores innovadores, y pronto pasará de ser un régimen migratorio a ser un programa holístico para start-ups, que reúna todos los esfuerzos que se están realizando y todos los programas que se muestran en una sola norma.

Cabe mencionar también que dicho debate no solo está teniendo lugar a nivel nacional, sino también a nivel regional y local. Todas las administraciones están haciendo todo lo posible para facilitar el procedimiento y los requisitos para poner en marcha negocios y hacer que nuestro país sea más atractivo para los inversores y emprendedores internacionales.

No.

Sección 3: Condiciones de admisión para start-ups y emprendedores innovadores de terceros países.

El objetivo de esta sección consiste en proporcionar una descripción general de las condiciones de admisión para start-ups y emprendedores innovadores de terceros países. Para facilitar la comparación:

- *La sección 3.1 se centra en evaluar el negocio (es decir, la start-up) y solo debe ser completada por los Estados (miembros) que cuenten con un procedimiento específico de evaluación para el plan de negocio o start-up para nacionales de terceros países. En caso de que no exista un procedimiento específico establecido sino un registro general, solo debe responder a la P3 en la Sección 1.*
- *La sección 3.2 debe ser completada únicamente por los Estados (miembros) que cuenten con un régimen específico establecido.*

Vías migratorias para empresas emergentes y emprendedores innovadores en España

- La sección 3.3 debe ser completada únicamente por los Estados (miembro) que no cuenten con un régimen específico establecido.
- La sección 3.4 analiza cuatro escenarios ficticios y debe ser completada por todos los Estados (miembros).

3.1. Condiciones de admisión desde una perspectiva emprendedora (start-up): evaluar el plan de negocio y las condiciones que deben cumplirse para calificarlo como start-up [SOLO PARA AQUELLOS ESTADOS (MIEMBROS) QUE CUENTEN CON UN PROCEDIMIENTO ESPECÍFICO PARA EVALUAR EL NEGOCIO/START-UP]

P10. Explique cuáles son los **requisitos/criterios que se deben cumplir para ser calificado como start-up o emprendedor innovador** (es decir, inversión, modelo de negocio escalable innovador⁴, registro previo en el Estado miembro, etc.)?

Los requisitos relacionados con la actividad son los siguientes:

- *Los solicitantes deben cumplir los requisitos legales necesarios para poner en marcha la actividad, tal y como se establece en la legislación sectorial pertinente.*
- *Se debe demostrar que la actividad es "emprendedora", según se define en el artículo 70.1 de la Ley 14/2013: cualquier **actividad innovadora** de especial interés económico para España que, como tal, ha obtenido un informe favorable emitido por la Oficina Económica y Comercial de demarcación geográfica o por la Dirección General de Comercio Internacional e Inversiones. Hay que tener en cuenta que la evaluación de los aspectos económicos/comerciales del plan no la realizan las autoridades migratorias, sino las autoridades económicas y comerciales.*
- *No hay requisito de capital mínimo.*

Para evaluar si la actividad es emprendedora, el sistema español se basa en un análisis caso por caso. En cualquier caso, debe tenerse en cuenta (ex, artículo 70.2 de la Ley 14/2013):

- *La creación de puestos de trabajo se tendrá especialmente en cuenta, aunque no es obligatoria. También se considerará:*
- *El perfil profesional del solicitante, su formación y experiencia profesional, así como su implicación en el proyecto. Si hay varios socios, se evaluará la participación de cada uno de ellos, no solo de aquellos que solicitan un visado o permiso, sino también de aquellos que no los requieren.*
- *El plan de negocio debe incluir, al menos, los siguientes elementos:*

1.º: Descripción del proyecto: actividad empresarial a realizar, fecha de inicio, localización, forma jurídica prevista de la empresa, impacto económico potencial de la inversión, descripción del número estimado de puestos de trabajo que crearía, así como sus funciones y cualificación, actividades de promoción planificadas y estrategia de ventas.

⁴La escalabilidad es uno de los factores más importantes para los emprendedores que consideran iniciar un nuevo negocio o esperan llevar un negocio al siguiente nivel. El crecimiento satisfactorio del negocio depende de un modelo de negocio escalable que aumentará las ganancias a lo largo del tiempo, al aumentar los ingresos y evitar los aumentos de costes". Fuente: www.entrepreneur.com

Vías migratorias para empresas emergentes y emprendedores innovadores en España

2.º: *Descripción del producto o servicio: la descripción deberá ser detallada e incluir los aspectos innovadores.*

3.º: *Análisis de mercado: valoración del mercado y evolución esperada, descripción de los posibles competidores, valoración de los consumidores potenciales y análisis de oferta y demanda.*

4.º: *Financiación: inversión requerida, fuentes de financiación y plan financiero.*

- *El valor añadido para la economía española y la innovación y oportunidades de inversión.*

P11. Explique el **procedimiento de valoración** de las start-ups/emprendimiento innovador, con respecto a:

P11a. ¿Quién valora la idoneidad de la start-up? Desarrolle su respuesta.

Los aspectos empresariales y económicos (los requisitos referentes a la actividad) son valorados por el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, ya sea a través de las Oficinas Comerciales en el exterior (cuando se solicita desde fuera de España) o a través de la Dirección General de Comercio Internacional e Inversiones, teniendo en cuenta que los requisitos migratorios son valorados por el Ministerio de Trabajo, Migraciones y Seguridad Social, en particular, por la UGE, mencionada anteriormente.

P11b. ¿Qué **documentos** deben presentarse para la valoración? Explíquelos e indique si difieren para los nacionales de terceros países que ya han fundado una start-up en el extranjero y aquellos que aún no lo han hecho.

- Plan de negocio. Desarrolle su respuesta. *Como se menciona en la P10, deberá incluir, al menos, la descripción del proyecto, la descripción del producto o servicio, un análisis de mercado y los detalles de financiación.*
- Medios de financiación (es decir, extractos bancarios). Desarrolle su respuesta. *Incluido en el plan de negocio.*
- Patentes, marcas comerciales, propiedad intelectual. Desarrolle su respuesta.
- Cualificaciones y diplomas del fundador de la start-up. Desarrolle su respuesta.
- Justificante de inscripción en un registro mercantil nacional. Desarrolle su respuesta.
- Otros. Desarrolle su respuesta. *Información sobre la creación de puestos de trabajo. Se puede presentar cualquier otro documento que aporte información adicional y se tendrá en cuenta, pero no es obligatorio hacerlo.*

P11c. ¿Cuánto tiempo de media se tarda en tomar una decisión sobre si aplica el régimen para start-ups? Desarrolle su respuesta distinguiendo entre (i) el tiempo máximo de tramitación establecido en la legislación y (ii) el tiempo medio de tramitación en la práctica:

El tiempo máximo de tramitación es de 10 días, y nunca se supera este plazo, porque el procedimiento completo (informe de actividad + evaluación UGE) puede durar hasta 30 días, y el permiso se otorgará automáticamente a partir del día 31 (en caso de que no se haya tomado una decisión antes de la fecha límite).

P11d. ¿De cuánto tiempo dispone el/la solicitante para registrar su empresa/solicitar el permiso de residencia una vez que se le haya notificado la decisión? Desarrolle su respuesta. *No hay una fecha límite para ello en el régimen español, pero si en el futuro se lleva a cabo un control y los emprendedores aún no han puesto en marcha su start-up, su permiso de residencia puede ser*

Vías migratorias para empresas emergentes y emprendedores innovadores en España

revocado. Además, para renovar su permiso (en un plazo de dos años) tendrán que demostrar que la start-up esté realmente en funcionamiento o, de lo contrario, deberán trasladarse a otro país o solicitar un permiso diferente.

P11e. ¿Cómo se tramita el procedimiento de solicitud? Desarrolle su respuesta.

- Online. Desarrolle su respuesta. *Desde la solicitud hasta la resolución, así como las notificaciones, todo se hace online.*
- En persona. Desarrolle su respuesta.
- Otro. Desarrolle su respuesta.

3.2 Condiciones de admisión desde la perspectiva de la persona (fundadores y empleados de start-ups) [SOLO PARA AQUELLOS ESTADOS (MIEMBROS) QUE CUENTEN CON UN RÉGIMEN ESPECÍFICO DE START-UPS]

P12a. ¿Cuáles son los **requisitos** para solicitar un **visado para start-ups**, si procede (es decir, medios suficientes, aprobación previa de la start-up por parte de la autoridad responsable, seguro, etc.)? Si procede, establezca su diferencia:

- Fundadores de start-ups. Desarrolle su respuesta.

Para los visados de entrada y estancia en España durante un periodo de un año con el único o principal propósito de llevar a cabo los trámites previos para poder desarrollar una actividad emprendedora, los solicitantes deben cumplir el Código de fronteras Schengen y el Código de visados, si procede, y cumplir las siguientes condiciones, junto con el informe positivo del plan de negocio de la Oficina Comercial de España:

- a) *No encontrarse irregularmente en España.*
- b) *Ser mayor de 18 años.*
- c) *Carecer de antecedentes penales en España y en los países donde haya residido durante los últimos cinco años, por delitos previstos en el ordenamiento jurídico español.*
- d) *No figurar como rechazable en el espacio territorial de los países con los que España haya firmado convenio en tal sentido.*
- e) *Contar con un seguro público o un seguro privado de enfermedad concertado con una Entidad aseguradora autorizada para operar en España.*
- f) *Contar con recursos económicos suficientes para sí y para los miembros de su familia durante su periodo de residencia en España.*
- g) *Abonar la tasa por tramitación de la autorización o visado.*

Este visado permite residir y trabajar en España durante un año. Una vez finalizado dicho año, deberá solicitar el permiso de residencia para emprendedores en la UGE (dado que se encuentra en España) y demostrar que su start-up está en funcionamiento.

- Empleados de start-ups. Desarrolle su respuesta.

P12b. ¿Cuáles son los **requisitos** para solicitar un **permiso de residencia** para start-ups, si procede (es decir, medios suficientes, aprobación previa de la start-up por parte de la autoridad responsable, seguro, etc.)? Si procede, establezca su diferencia:

- Fundadores de start-ups. Desarrolle su respuesta.

Para obtener un permiso de residencia para emprendedores por un periodo de dos años (renovable) válido en todo el territorio nacional para iniciar, desarrollar o llevar a cabo una actividad emprendedora como emprendedor innovador, los solicitantes deberán demostrar el cumplimiento de las siguientes condiciones:

Vías migratorias para empresas emergentes y emprendedores innovadores en España

- a) *No encontrarse irregularmente en España.*
- b) *Ser mayor de 18 años.*
- c) *Carecer de antecedentes penales en España y en los países donde haya residido durante los últimos cinco años, por delitos previstos en el ordenamiento jurídico español.*
- d) *No figurar como rechazable en el espacio territorial de los países con los que España haya firmado convenio en tal sentido.*
- e) *Contar con un seguro público o un seguro privado de enfermedad concertado con una Entidad aseguradora autorizada para operar en España.*
- f) *Contar con recursos económicos suficientes para sí y para los miembros de su familia durante su periodo de residencia en España.*
- g) *Abonar la tasa por tramitación de la autorización o visado.*

Empleados de start-ups. Desarrolle su respuesta.

P12c. ¿Existen requisitos diferentes para los nacionales de terceros países **que presenten su solicitud desde el extranjero y para quienes desean cambiar su estatus** (es decir, de ser estudiante a disponer de un visado para start-ups)? Si procede, establezca su diferencia:

Fundadores de start-ups. Desarrolle su respuesta.

Aquellos que presenten su solicitud desde el extranjero necesitarán un visado, mientras que los que presenten su solicitud desde España siendo titulares de otra categoría migratoria no, por lo que solo necesitan el permiso de residencia.

Asimismo, la evaluación de la actividad emprendedora será llevada a cabo por la Oficina Comercial de España en ese país, en vez de por la Dirección General de Comercio Internacional e Inversiones.

Empleados de start-ups. Desarrolle su respuesta.

P12d. ¿Son los diferentes **estatus** compatibles y/o posibles **al mismo tiempo**? (es decir, un nacional de un tercer país que se encuentra en su país como profesional altamente cualificado (o con otra categoría migratoria) y, al mismo tiempo, está estableciendo una start-up o, incluso, gestionándola)

Sí. Desarrolle su respuesta.

- No. *No, no lo son. Pero los titulares de un permiso de residencia para emprendedores pueden realizar un trabajo o ser autónomos al mismo tiempo que se encargan de sus start-ups. El único requisito consiste en que la actividad emprendedora sea su actividad principal, y el empleo o el trabajo por cuenta propia, secundario o complementario.*

P13. ¿Cómo se tramita la solicitud? Desarrolle su respuesta.

Como se ha explicado anteriormente, la solicitud se presenta ante la UGE, y la UGE la dividirá en dos partes: la solicitud migratoria y la información de la actividad. La documentación relativa a la actividad (incluido el plan de negocio) se envía a la Dirección General de Comercio Internacional e Inversiones, quien evaluará el cumplimiento de todos los requisitos relacionados con la actividad.

El expediente migratorio lo resuelve la propia UGE, en un plazo de 20 días, una vez que el informe de la Dirección General de Comercio Internacional e Inversiones ha sido emitido.

P13a. ¿Ante qué **autoridades** se presenta la solicitud?

El solicitante debe presentar su solicitud solamente ante una autoridad: la UGE (la migratoria), que centraliza todo el procedimiento.

Vías migratorias para empresas emergentes y emprendedores innovadores en España

P13b. ¿Dónde se puede presentar la solicitud de visado/permiso de residencia para start-ups? Desarrolle su respuesta.

Online. Desarrolle su respuesta.

El procedimiento completo para obtener el permiso de residencia se hace online, en la página web del Ministerio de Trabajo, Migraciones y Seguridad Social. Todos los documentos se pueden subir electrónicamente, y la notificación también se comunicará a través de esta página web. Los solicitantes también pueden verificar el estado de su expediente en esta misma web.

En persona. Desarrolle su respuesta.

Sin embargo, la solicitud del visado debe hacerse personalmente ante un consulado español, aunque es posible hacerlo a través de un representante, y es bastante rápido, ya que se emitirá en un plazo de hasta diez días.

Otro. Desarrolle su respuesta.

P13c. ¿Podría el fundador de la start-up **emplear a nacionales de terceros países?** ¿Bajo qué categoría? ¿Cuáles son las condiciones que deben cumplir?

Sí, sí puede. Existen varias categorías migratorias que se pueden utilizar para ese propósito:

*- El **régimen de profesionales altamente cualificados**, también regulado en la Ley 14/2013, es válido en todo el territorio nacional (sin restricciones regionales). Es ideal para start-ups, ya que el empleado tiene que ser contratado por una empresa grande o una empresa pequeña o mediana perteneciente a un sector considerado como estratégico, que esté certificado por un informe de la Dirección General de Comercio Internacional e Inversiones. Hay que tener en cuenta que bajo este régimen, la start-up también puede contratar a un graduado o persona con estudios de posgrado de universidades y escuelas de negocios prestigiosas, el perfil de mayor interés para las start-ups. Este régimen cuenta con otra ventaja, relacionada con el salario del empleado, ya que no necesita ser tan alto como en otros regímenes, como en la Tarjeta Azul, que requiere que sea equivalente al menos a 1,5 veces el salario medio de esa profesión.*

*- A través del **régimen de investigadores**. Algunas start-ups que nacen dentro de una Universidad contratan talento a través del permiso de residencia de investigadores, también regulado en la Ley 14/2013:*

*"Los extranjeros que pretendan entrar en España, o que siendo titulares de una autorización de estancia y residencia, deseen realizar **actividades de formación, investigación, desarrollo e innovación en entidades públicas o privadas**, deberán estar provistos del correspondiente visado o de una autorización de residencia para formación o investigación que tendrá validez en todo el territorio nacional, en los siguientes casos: a) El personal investigador al que se refieren el artículo 13 y la disposición adicional primera de la Ley 14/2011, de 1 de junio, de la Ciencia, la Tecnología y la Innovación. b) El personal científico y técnico que lleve a cabo trabajos de investigación científica, desarrollo e innovación tecnológica, en entidades empresariales o centros de I+D+i establecidos en España. c) Los investigadores acogidos en el marco de un convenio por organismos de investigación públicos o privados. d) Los profesores contratados por universidades, órganos o centros de educación superior e investigación, o escuelas de negocios establecidos en España, de acuerdo con los criterios establecidos que se establezcan reglamentariamente".*

*- A través del **régimen de Tarjeta Azul**. Este plan es una opción para aquellas start-ups que no cumplen todos los requisitos (básicamente, el de pertenecer a un sector considerado como estratégico). Este otro régimen también permite contratar a nacionales de terceros países. La principal diferencia con el régimen de profesionales altamente cualificados es que depende de*

Vías migratorias para empresas emergentes y emprendedores innovadores en España

la situación nacional del mercado laboral en España (no será posible contratar profesionales en sectores donde la tasa de desempleo en España es alta y, por lo tanto, hay suficientes candidatos que ya están en España buscando un trabajo similar), el salario debe ser al menos 1,5 veces el salario medio de la profesión (lo que ha demostrado ser un desafío), y el tiempo para obtener el permiso es más largo (45 días).

- También a través del régimen general para trabajadores extranjeros. Al igual que el anterior, conlleva más tiempo obtener el permiso (3 meses) y también depende de la situación nacional del mercado laboral. Sin embargo, no hay requisitos salariales.

P13d. ¿Cuál es el **tiempo de procesamiento** para la solicitud de visado/permiso de residencia para start-ups? Desarrolle su respuesta distinguiendo entre (i) el tiempo máximo de procesamiento establecido en la legislación y (ii) el tiempo medio de procesamiento en la práctica:

El tiempo máximo de procesamiento puede ser de 20 días, si se realiza desde fuera de España (10 días para obtener el visado de un año y 10 días para obtener el informe positivo sobre la actividad de la Oficina Comercial), o 30 días si se hace en España (10 días para obtener el informe de la Dirección General de Comercio Internacional e Inversiones, sobre el cumplimiento de todos los requisitos relacionados con la actividad, y 20 días para obtener el permiso de residencia de dos años).

En la práctica, nunca va más allá de dicho plazo, ya que, de lo contrario, se considerará otorgado debido al silencio administrativo.

P13e. ¿Cuál es la **duración** del visado/permiso de residencia otorgado?

Existe un visado especial para entrar y permanecer en España durante un período de un año con el único o principal propósito de poder llevar a cabo los trámites previos para poder desarrollar una actividad emprendedora.

Por otra parte, el permiso de residencia para emprendedores innovadores tiene una validez de dos años en todo el territorio nacional. Los titulares de estos permisos pueden solicitar su renovación por períodos de dos años, siempre que sigan cumpliendo las condiciones que generaron este derecho.

P13f. ¿Cuáles son los **desafíos** con respecto a la admisión de start-ups y emprendedores innovadores desde la perspectiva de las partes interesadas nacionales y, si es posible, desde la perspectiva de los nacionales de terceros países? Por cada desafío mencionado, describa a) para quién supone un desafío (es decir, responsables políticos, organización, otras partes interesadas), b) por qué se considera un desafío y c) cuál es la fuente de información, es decir, en base a las aportaciones de los expertos, encuestas, informes de evaluación o de otras fuentes (indique cuáles).

El principal desafío consiste en determinar qué planes de negocio son viables, tienen un potencial real y son innovadores. Esto supone un reto para la Dirección General de Comercio Internacional e Inversiones. Muchos planes de negocio claramente no van en la línea de lo que deberían ser, esa es su principal objeción y la razón que se esconde tras la alta tasa de denegaciones.

P13g. ¿Cuáles son las **buenas prácticas** identificadas en su Estado (miembro)? Por cada buena práctica mencionada, describa a) para quién supone una buena práctica (es decir, responsables políticos, organización, otras partes interesadas), b) por qué se considera una buena práctica y c) cuál es la fuente de información, es decir, en base a las aportaciones de los expertos, encuestas, informes de evaluación o de otras fuentes (indique cuáles).

La ventanilla única es una de las buenas prácticas más importantes con respecto a la admisión de emprendedores innovadores en nuestro país. Es positivo, desde el punto de vista del nacional de un tercer país, ya que es mucho más fácil para una persona que no conoce el funcionamiento

Vías migratorias para empresas emergentes y emprendedores innovadores en España

de la administración española tener una oficina única con la que comunicarse con respecto a su solicitud. Además, desde una perspectiva interna, permite una comunicación y coordinación sencillas y plena entre los dos organismos principales que participan en este procedimiento: las autoridades migratorias y las comerciales.

Asimismo, el hecho de que los requisitos de la actividad (plan de negocio y otros documentos) sean evaluados por las autoridades comerciales, y no por las autoridades migratorias, es una de las mejores prácticas que podemos destacar, ya que las autoridades migratorias no son especialistas en ambos campos.

Un tercer punto fuerte del sistema de admisión español es el seguimiento de los permisos de los emprendedores. El objetivo de estos controles reside en comprobar si el titular del permiso ha puesto en marcha el negocio o no, sin tener que esperar hasta la renovación (dentro de 2 años) para confirmarlo. Esta medida también tiene un efecto disuasorio hacia el uso indebido de este régimen por parte de los solicitantes, que podrían ver este permiso como una manera fácil de entrar en España y solicitarlo, a pesar de no estar interesados en establecer un negocio. El resultado de estas actividades de seguimiento puede desembocar en la revocación del permiso.

3.3 Condiciones de admisión en aquellos Estados (miembros) que no cuenten con un régimen específico para start-ups [PARA AQUELLOS ESTADOS (MIEMBROS) QUE NO CUENTEN CON UN PLAN ESPECÍFICO PARA START-UPS]

Tenga en cuenta que esta sección solo deben responderla los Estados (miembro) que no cuenten con un régimen específico para start-ups/emprendedores innovadores establecido.

P14a. ¿Con qué tipo de **visados/permisos de residencia** cuenta su Estado (miembro) que podrían utilizar los fundadores de start-ups/emprendedores innovadores nacionales de terceros países para establecerse en su país?

P14b. ¿Cuáles son los **requisitos** para obtener el permiso de residencia?

P14c. ¿Cuáles son los **factores/condiciones que incentivan** a las start-ups y a los emprendedores innovadores a utilizar vías de inmigración específicas?

P14d. ¿Qué **autoridad/es** es/son responsable/s de otorgar el permiso de residencia?

P14e. ¿Cuál es el **tiempo de tramitación** para la solicitud del permiso de residencia en su legislación? Desarrolle su respuesta distinguiendo entre (i) el tiempo máximo de procesamiento establecido en la legislación y (ii) el tiempo medio de procesamiento en la práctica:

P14f. ¿Cuál es la **duración** del visado/permiso de residencia?

P14g. ¿Podría el fundador de la start-up **emplear a nacionales de terceros países**? ¿Bajo qué plan? ¿Cuáles son las condiciones que deben cumplir?

P14h. ¿Cuáles son los **desafíos** con respecto a la admisión de start-ups y emprendedores innovadores desde la perspectiva de las partes interesadas nacionales y, si es posible, desde la perspectiva de los nacionales de terceros países? *Por cada desafío mencionado, describa a) para quién supone un desafío (es decir, responsables políticos, organización, otras partes interesadas), b) por qué se considera un desafío y c) cuál es la fuente de la declaración, es decir, en base a las aportaciones de los expertos, encuestas, informes de evaluación o de otras fuentes (indique cuáles).*

P14i. ¿Cuáles son las **buenas prácticas** identificadas en su Estado (miembro)? *Por cada buena práctica mencionada, describa a) para quién supone una buena práctica (es decir, responsables políticos, organización, otras partes interesadas), b) por qué se considera una buena práctica y c) cuál es la fuente de la declaración, es decir, en base a las aportaciones de los expertos, encuestas, informes de evaluación o de otras fuentes (indique cuáles).*

3.4. Supuestos de estudio de caso [PARA TODOS LOS ESTADOS (MIEMBROS)]

Mediante el uso de supuestos ficticios, la siguiente pregunta pretende proporcionar mayor comprensión sobre las posibles opciones de admisión de diferentes tipos de start-ups y emprendedores innovadores.

Vías migratorias para empresas emergentes y emprendedores innovadores en España

Esta pregunta deben responderla todos los Estados (miembros), es decir, aquellos que dispongan de un plan específico establecido y aquellos que no lo tengan.

P15. Considere los siguientes supuestos ficticios (estudios de caso) y, para cada supuesto, responda las siguientes preguntas:

1. ¿Cuáles son las vías migratorias (visados/permisos de residencia) disponibles?
2. ¿Sería esta persona apta para el permiso y, en caso afirmativo, en qué condiciones específicas?
3. ¿Qué autoridad evaluaría la idoneidad de los solicitantes?
4. ¿Cómo se tramita la solicitud?
5. ¿Cuánto tiempo le llevaría a la persona obtener el permiso?

1. Nacional de un tercer país fuera de la UE, aún no ha establecido su negocio: start-up en fase de plan de negocio, no ha registrado la empresa en el Estado miembro, quiere realizar la solicitud desde fuera de la UE.

Vihaan es un profesional altamente cualificado de la India con un máster de la Universidad de Delhi, que actualmente vive en Delhi. Durante los últimos meses ha estado trabajando en una compañía de TI allí, pero pretende comenzar su propio negocio en un futuro próximo. Ya tiene un plan de negocio para una aplicación basada en servicios que cree que podría funcionar bien en su Estado miembro. Su objetivo es ir a su Estado miembro y comenzar su compañía allí. ¿Cuál es el procedimiento por el que tendría que pasar Vihaan para establecer su start-up en su Estado miembro?

1. *¿Cuáles son las vías migratorias (visados/permisos de residencia) disponibles? Vihaan es un claro candidato para obtener un permiso para emprendedores, ya que a priori cumple todos los requisitos.*
2. *¿Sería esta persona apta para el permiso y, en caso afirmativo, en qué condiciones específicas? Sí, siempre que cumpla los requisitos mencionados en la P10 (con respecto a la actividad) y la P12 (con respecto a la migración).*
3. *¿Qué autoridad evaluaría la idoneidad de los solicitantes? La solicitud del visado la estudiaría el Consulado de España en Delhi. El plan de negocio sería evaluado por la Oficina Comercial de España en la India y, una vez que esté en España, tendrá un año para solicitar el permiso de residencia para emprendedores ante la UGE, que evaluará su solicitud.*
4. *¿Cómo se tramita la solicitud? Como se encuentra en la India (fuera de España), necesitaría obtener el visado para emprendedores en el Consulado de España y presentar el plan de negocio en la Oficina Comercial de España en India para que lo evalúen.*
5. *¿Cuánto tiempo le llevará a la persona obtener el permiso? 10 días para el visado + 10 días para el informe de actividad.*

2. Nacional de un tercer país que ya está en la UE trabajando como un profesional altamente cualificado: un nacional de un tercer país, altamente cualificado, que obtuvo una Tarjeta Azul de la UE o un permiso nacional alternativo para trabajadores altamente cualificados que trabajan para una empresa en una industria determinada; después de 2 años trabajando para la empresa, quiere comenzar su propio negocio.

Amel es una ciudadana tunecina que trabaja para "B Solutions", una compañía de biotecnología en su Estado miembro con un permiso Tarjeta Azul de la UE o un permiso nacional alternativo para trabajadores altamente cualificados contratados a través de su empleador. Después de haber trabajado para la compañía durante dos años, siente que está lista para asumir un nuevo desafío. Le gustaría comenzar su propio negocio en el mismo sector y establecer una empresa que ofrezca soluciones de alta tecnología para reciclar los residuos de maneras nuevas e innovadoras, y permanecer en su Estado miembro. ¿Cuáles son sus posibilidades?

1. *¿Cuáles son las vías migratorias (visados/permisos de residencia) disponibles? Amel podría obtener su permiso a través del régimen de emprendedores o del régimen general para trabajadores por cuenta propia nacionales de terceros países.*

Vías migratorias para empresas emergentes y emprendedores innovadores en España

2. *¿Sería esta persona apta para el permiso y, en caso afirmativo, en qué condiciones específicas? Sí, siempre que cumpla los requisitos mencionados en la ley relacionados con la actividad que desea desempeñar (la legislación sectorial, independiente de su condición de migrante) y el resto de los requisitos migratorios. En definitiva, son: no estar ilegalmente en España, no tener antecedentes penales, no tener ningún tipo de prohibición de entrada en España, cumplir los requisitos para abrir y desempeñar la actividad planteada, poseer la cualificación profesional requerida o la experiencia acreditada suficiente para la actividad profesional, así como, cuando corresponda, las afiliaciones requeridas, poder demostrar que la inversión prevista es suficiente y, si corresponde, la creación de puestos de trabajo; y poder demostrar que cuenta con recursos económicos suficientes para su mantenimiento, además de los fondos necesarios para llevar a cabo la actividad.*
3. *¿Qué autoridad evaluaría la idoneidad de los solicitantes? La UGE, si opta por el permiso de emprendedores o una Oficina de Extranjería si lo hace por el régimen general para trabajadores por cuenta propia.*
4. *¿Cómo se tramita la solicitud? Como ya está en España, tendrá que solicitar su nuevo permiso de residencia: en la UGE, si opta por el permiso para emprendedores, o en una Oficina de Extranjería si lo hace por el régimen general para trabajadores por cuenta propia.*
5. *¿Cuánto tiempo le llevaría a la persona obtener el permiso? 30 días para el permiso de emprendedores (20 + 10), o 3 meses por el régimen general..*

3. Nacional de un tercer país fuera de la UE, empresa registrada: la start-up acaba de comenzar, desea establecer la empresa registrada fuera de la UE en el Estado miembro

Sergey, de Minsk, Bielorrusia, es propietario de "Icomp Technologies", una empresa de fabricación que acaba de lanzar la producción de componentes electrónicos en el sector de la tecnología IoT (Internet de las Cosas). La compañía ya ha enviado cierta producción experimental a mercados de terceros países, como Japón y Malasia y, en base al éxito inicial, ha decidido establecer la sede de la empresa en su Estado miembro para un mayor desarrollo comercial. ¿Cuál es el procedimiento por el que Sergey tendría que pasar para trasladar la sede? ¿Existen disposiciones adicionales para otros miembros del personal que deseen reubicarse en un Estado miembro?

1. *¿Cuáles son las vías migratorias (visados/permisos de residencia) disponibles? Sergei debe pedir un permiso de residencia para emprendedores.*
2. *¿Sería esta persona apta para el permiso y, en caso afirmativo, en qué condiciones específicas? Sí, siempre que cumpla los requisitos mencionados en la P10 (con respecto a la actividad) y la P12 (con respecto a la migración).*
3. *¿Qué autoridad evaluaría la idoneidad de los solicitantes? La solicitud del visado la estudiaría el Consulado de España en Minsk. El plan de negocio sería evaluado por la Oficina Comercial de España en Rusia (no hay oficina de Bielorrusia) y, una vez que esté en España, tendrá un año para solicitar el permiso de residencia para emprendedores ante la UGE, que evaluará su solicitud.*
4. *¿Cómo se tramita la solicitud? Como se encuentra en Bielorrusia (fuera de España), necesitaría obtener el visado para emprendedores en el Consulado de España y presentar el plan de negocio en la Oficina Comercial de España en Rusia para que lo evalúen.*
5. *¿Cuánto tiempo le llevará a la persona obtener el permiso? 10 días para el visado + 10 días para el informe de actividad.*

Vías migratorias para empresas emergentes y emprendedores innovadores en España**4. Nacional de un tercer país ya en la UE, estudiante de máster o doctorado**

Auri es una estudiante de doctorado dominicana en una universidad de su Estado miembro en el campo de biotecnología. Paralelamente a sus estudios (fuera de su contrato de doctorado), Auri investigó la fermentación y reveló características desconocidas del fermento investigado. Auri descubrió que la reacción entre el fermento investigado y una enzima específica podría tener un efecto particular en la regeneración de la piel humana. Un posible inversor se acercó a ella, ya que vio el potencial del descubrimiento en el sector de la cosmetología médica. A Auri le gustaría registrar una empresa en su Estado miembro y emprender las investigaciones necesarias para recibir patentes y comenzar la producción de agentes como siguiente etapa. ¿Cuáles son sus posibilidades?

- 1. ¿Cuáles son las vías migratorias (visados/permisos de residencia) disponibles? El permiso para emprendedores sería ideal para ella, aunque también podría optar por el régimen general para trabajadores por cuenta propia.*
- 2. ¿Sería esta persona apta para el permiso y, en caso afirmativo, en qué condiciones específicas? Sí, siempre que cumpla los requisitos mencionados en la P10 (con respecto a la actividad) y la P12 (con respecto a la migración).*
- 3. ¿Qué autoridad evaluaría la idoneidad de los solicitantes? La UGE (para los requisitos de migración) y la Dirección General de Comercio Internacional e Inversiones.*
- 4. ¿Cómo se tramita la solicitud? Como ya está en España, solo tiene que presentar una solicitud ante la UGE, que revisará su solicitud en 20 días y enviará el plan de negocio a la Dirección General de Comercio Internacional e Inversiones, la cual dispondrá de 10 días para emitir su informe. En su caso, se trata de una ventanilla única, ya que el resto de los pasos se gestionan de manera interna.*
- 5. ¿Cuánto tiempo le llevaría a la persona obtener el permiso? Hasta 30 días.*

Vías migratorias para empresas emergentes y emprendedores innovadores en España

Sección 4: Atraer a start-ups y emprendedores innovadores de terceros países.

En esta sección se examinan las medidas e incentivos para atraer a start-ups y otros emprendedores innovadores de terceros países en los Estados (miembros).

P16. ¿Cuenta su Estado (miembro) con **medidas** específicas para **atraer** a fundadores de start-ups y emprendedores innovadores de terceros países?

Sí. Explique brevemente aquí las medidas principales y complete la tabla que aparece más abajo, en la P18:

- **Acceso a la residencia permanente:** los fundadores de start-ups tienen dos vías hacia la residencia de larga duración en España. La primera, común a cualquier nacional de un tercer país, es haber vivido legalmente en España durante 5 años. La segunda, más específica para este colectivo, es contribuyendo de forma notoria al progreso económico, científico o cultural de España, o a la proyección de España en el exterior. En estos casos, el Ministerio de Trabajo, Migraciones y Seguridad Social es el responsable de otorgar el permiso de residencia de larga duración, previo informe del Ministerio del Interior.
- **Acceso al empleo:** los titulares de un permiso de residencia para emprendedores pueden desempeñar un trabajo por cuenta propia o por cuenta ajena al mismo tiempo que gestionan sus start-ups. El único requisito consiste en que la actividad emprendedora sea su actividad principal, y el empleo o el trabajo por cuenta propia, secundario o complementario.
- **Posibilidad de venir acompañado por familiares:** los emprendedores innovadores disfrutan de mejores condiciones que el resto de los migrantes en relación con los visados y los permisos de residencia para sus familiares, que también incluye a su pareja de hecho, hijos mayores de edad económicamente dependientes y ascendentes a su cargo. No existe un período de espera de un año para la reunificación familiar (pues lo acompañan desde el primer día), ni requisitos especiales para hacerlo de manera independiente, más allá de garantizar su sostenimiento económico.
- **Familiares autorizados a acceder al mercado laboral:** los familiares también tienen derecho a realizar una actividad por cuenta propia o ajena.

No

P17a. ¿Participan los siguientes **actores** en atraer y promover las start-ups y los emprendedores innovadores de terceros países?

Desde un punto de vista migratorio, el único actor es la Administración del Estado. Sin embargo, desde un punto de vista económico o comercial, existe una atomización de iniciativas, actores, programas y ofertas. Por lo tanto, es poco realista que consideremos todos y cada uno de los programas (hay más de 1800, a tenor de nuestros datos), por lo que en este estudio se abordará de forma general cualquier referencia a la parte económica/comercial, proporcionando, cuando sea posible, algunos ejemplos.

Sector privado. En caso afirmativo, explique de qué manera está involucrado: *En el programa Starting Up in Spain, cuyo objetivo es atraer a emprendedores innovadores de países de la UE y no pertenecientes a la UE, hay muchas empresas privadas que ofrecen sus servicios a emprendedores internacionales. La mayoría de ellas son inversores privados (hasta 41 asociaciones de inversores privados participan en este programa), así como 9 plataformas de crowdfunding y 3 fondos nacionales de capital de riesgo. Actualmente, también hay 36 instituciones de crédito que ofrecen canales de financiación especiales para start-ups (muchas ofrecen información también en inglés o solo en inglés, por lo que están claramente orientadas a emprendedores internacionales).*

Vías migratorias para empresas emergentes y emprendedores innovadores en España

- Universidades e instituciones de educación superior (es decir, alentar a los estudiantes internacionales a permanecer como emprendedores). Desarrolle su respuesta: *Algunas universidades han estado desarrollando sus propios hubs (centros) y tienen sus propios programas de start-ups. La Universidad de Valencia y la Universidad de Navarra, por ejemplo, han creado fondos para promover y apoyar proyectos y soluciones tecnológicas creadas dentro de sus universidades.*
- Autoridades locales y regionales (es decir, ciudades y regiones). Desarrolle su respuesta: *Muchas autoridades regionales y locales también han estado desarrollando sus propios hubs y ecosistemas. Algunos de ellos están orientados principalmente a emprendedores locales, mientras que otros están abiertos a participantes internacionales. Además, las ciudades desempeñan un papel importante que consiste en brindar asesoramiento a los recién llegados para garantizarles un aterrizaje suave.*
- Otros actores. Desarrolle su respuesta:

P17b. ¿Las autoridades gubernamentales cooperan con el **sector privado** para atraer start-ups y emprendedores innovadores de terceros países? Especifique qué instituciones gubernamentales y actores del sector privado (por ejemplo, empresas, asociaciones de empleadores, etc.) están involucrados.

Sí. Desarrolle su respuesta. *A través de las iniciativas Starting Up in Spain e Invest in Spain, existe una colaboración entre los sectores público y privado. Los actores son las Oficinas Comerciales españolas en el extranjero, ya que están ubicadas en países en los que España tiene interés en invertir y atraer inversiones.*

Pero el programa principal es Rising Startup Spain, ya que se centra en nacionales de terceros países, y participa tanto el sector público como privado. El programa tiene una duración de hasta 9 meses, a partir de la fecha de incubación, y ofrece los siguientes servicios para las start-ups participantes:

- Obtención de visados a través de un «fast-track», o vía rápida (el permiso de residencia para emprendedores ya mencionado).

- Espacio de trabajo gratuito en las ciudades de Madrid y Barcelona durante toda la duración del programa. En particular, las start-ups ganadoras podrán elegir entre tres de las incubadoras líderes en España: Barcelona Activa, el Madrid International Lab y la empresa Telefónica, a través de su iniciativa Open Future (WAYRA).

- Asesoramiento especializado adaptado a las necesidades de cada start-up; más concretamente, se ofrecerá asesoramiento sobre estrategias de acceso al mercado, fuentes de financiación y contacto con inversores y clientes potenciales, entre otros.

- Ayuda económica directa no reembolsable por valor de 10 000 €.

No

P18. Complete la tabla siguiente con respecto a los **(I) derechos y (II) las medidas incentivadas** (aplicables) vigentes para atraer a fundadores (no empleados) de start-ups de terceros países en su Estado (miembro).

I. DERECHOS

Derechos	Breve descripción de los derechos otorgados
Facilitación para acceder a la residencia permanente	<i>Sí, pero no a través de una reducción en el tiempo.</i>
Acceso al empleo	<i>Sí</i>

Vías migratorias para empresas emergentes y emprendedores innovadores en España

Posibilidad de venir acompañado de sus familiares.	<i>Sí, al mismo tiempo, sin tener que esperar un año para disfrutar de la reunificación familiar (como ocurre en el régimen general), siempre y cuando se demuestre que pueden sostener económicamente a sus familiares.</i>
Familiares autorizados a acceder al mercado laboral.	<i>Sí</i>
Otros derechos (especifíquelos)	

II. MEDIDAS INCENTIVAS (se refiere a los incentivos gubernamentales, del sector privado y estructurales)

Medida	Breve descripción de la medida	¿Las medidas de atracción son de tipo campaña o permanentes?	¿Quién implementa la medida? (Estado, sector privado, en cooperación, etc.)	Se aplica a:	
				Solo nacionales de terceros países	General
Facilidades para la admisión; En caso afirmativo, explique qué implican (menor tiempo de tramitación, menos requisitos de documentación, etc.)	<i>A través del régimen de emprendedores hay muchas facilidades para la admisión: un sistema de ventanilla única, solicitud online, comunicación online con las autoridades involucradas, menor tiempo de tramitación, menos requisitos y facilitación de la admisión de familiares.</i>	<i>Permanente</i>	<i>Estado</i>		
Acceso a fondos e inversiones especiales (por ejemplo, microcréditos)	<i>Hay muchos préstamos y microcréditos disponibles, e incluso subvenciones (por ejemplo, el programa Rising Startup Spain, que otorga subvenciones de 10 000 euros, o el Instrumento PYME, que otorga hasta 50 000). Los préstamos con condiciones realmente interesantes para emprendedores son otorgados por el Ministerio de Economía (Institución de Crédito Oficial-préstamos ICO) y por el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo (Emprendetur I + D + I, Emprendetur Jóvenes Emprendedores, y Acción Estratégica Economía y Sociedad Digital). En última instancia, hay préstamos sin garantía para emprendedores y jóvenes emprendedores, a través del Ministerio de Economía y del Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (como el Programa Neotec, para empresas tecnológicas de menos de 4 años).</i>	<i>Ambos</i>	<i>Estado y sector privado.</i>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Espacios de coworking y espacios propios (instalaciones para uso compartido de start-ups/negocios)	<i>En muchos hubs (centros) hay espacios de coworking disponibles para start-ups. Rising Startup Spain es un ejemplo: ofrece un espacio de coworking gratuito en Madrid y Barcelona.</i>	<i>Permanente</i>	<i>Estado (nivel regional y local), universidades, sector privado también.</i>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Acceso a programas de asistencia de incubación/aceleración.	<i>Como se ha mencionado anteriormente, 42 de los 65 identificados en España como DIH ofrecen servicios de incubadoras/aceleradoras. Aparte de ellos, también hay otros que no están incluidos en esa lista.</i>	<i>Permanente</i>	<i>Estado (nivel regional y local), universidades, sector privado también.</i>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

Vías migratorias para empresas emergentes y emprendedores innovadores en España

Medida	Breve descripción de la medida	¿Las medidas de atracción son de tipo campaña o permanentes?	¿Quién implementa la medida? (Estado, sector privado, en cooperación, etc.)	Se aplica a:	
				Solo nacionales de terceros países	General
Incentivos fiscales (ayudas, reducciones, exenciones, etc.)	<i>Hay reducciones para las cotizaciones a la Seguridad Social para los trabajadores por cuenta propia, pero están disponibles para todos los trabajadores por cuenta propia, no solo para las start-ups ni solamente para los nacionales de terceros países. Pero, por supuesto, pueden disfrutar de ellas y constituyen un incentivo.</i>	<i>Permanente</i>	<i>Estado (Seguridad Social)</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Facilitadores/servicios de consultoría en redes/acceso a redes	<i>Como se ha mencionado anteriormente, 59 de los 65 hubs se identificados en España como DIHs ofrecen servicios de creación de ecosistemas, exploración, intermediación y networking. Aparte de ellos, también hay otros que no están incluidos en esa lista, como, por ejemplo, el programa Rising Startup Spain.</i>	<i>Permanente</i>	<i>Estado (nivel regional y local), universidades, sector privado también.</i>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Programas de formación para start-ups	<i>57 de los 65 hubs ofrecen servicios de formación aunque, de nuevo preciso recordar que hay otros actores que no están incluidos en esa lista.</i>	<i>Permanente</i>	<i>Estado (nivel regional y local), universidades, sector privado también.</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Apoyo financiero para cubrir gastos administrativos y/o de personal	<i>Estos costes pueden cubrirse a través de las subvenciones del programa Rising Startup Spain, por ejemplo.</i>	<i>Campaña</i>	<i>Estado</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Otros incentivos especiales <i>Añada nuevas filas cuando corresponda</i>				<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

P19. ¿Existen medidas para impulsar y fomentar el emprendimiento innovador y las start-ups para nacionales de terceros países que **ya están presentes** en el Estado (miembro)? (Es decir, en el contexto de medidas de integración)

De hecho, la mayoría de las medidas mencionadas anteriormente están especialmente disponibles para los nacionales de terceros países que ya estén presentes. Solo el programa Rising Startup Spain está específicamente dirigido a los nacionales de terceros países que se encuentran fuera de España.

P20a. ¿Su Estado (miembro) lleva a cabo **actividades de promoción y difusión de información** dirigidas a fundadores de start-ups y emprendedores innovadores?

Sí. En caso afirmativo, explique/describa, especificando qué actores son los responsables (y si se trata de un actor público o privado) y aporte ejemplos:

En caso afirmativo, especifique si las actividades de promoción se llevan a cabo en su Estado (miembro) o en el extranjero:

Actualmente, la principal herramienta de difusión que tenemos es Starting Up in Spain. De igual manera, contamos con otras iniciativas para promover la inversión en España, pero no están dirigidas exclusivamente a emprendedores innovadores, sino a inversores en general. Se llama Invest in Spain, y está a cargo de las Oficinas Comerciales de España en el extranjero, como Starting Up in Spain. Todas estas iniciativas se difunden a través de las Oficinas Comerciales de España en el extranjero y a través del ICEX (Instituto Español de Exportación e Inversiones).

No.

P20b. ¿Su Estado (miembro) pretende crear una "**marca**" nacional/regional (por ejemplo, imagen visual, percepción, etc.) del plan de start-ups?

Sí. Desarrolle su respuesta.

España ya tiene una, se llama Starting Up in Spain.

http://www.investinspain.org/invest/wcm/idc/groups/public/documents/documento_anexo/mde3/nzy4/~edisp/dax2017768205.pdf

No.

P20c. ¿Se han realizado **evaluaciones de la efectividad** de las actividades promocionales descritas en la P19a llevadas a cabo?

Sí. Descríbalas e indique quién las ha llevado a cabo, proporcione evidencias cualitativas:

No.

P21. Según las fuentes nacionales existentes (informes de evaluación, informes de los medios de comunicación, etc.), ¿cuáles son los **factores que influyen en la atracción de los fundadores/empleados de start-ups** en su Estado (miembro), incluidos tanto los factores positivos como los obstáculos? Seleccione todas las casillas relevantes.

Hubs (centros) y ubicaciones para start-ups (es decir, ciudades). En caso afirmativo, desarrolle su respuesta: *España es el país europeo donde aparentemente hay más hubs y ecosistemas. Recientemente, Google ha establecido un Google Camp en Madrid, por ejemplo. La amplia oferta de servicios profesionales para start-ups es un factor de atracción importante, aunque otros países europeos tienen hubs más potentes.*

Cultura. En caso afirmativo, desarrolle su respuesta: *La cultura y el idioma son un factor de atracción para los emprendedores de los países latinoamericanos, por las similitudes que compartimos, mientras que pueden ser un desafío para emprendedores de otros países del mundo.*

Vías migratorias para empresas emergentes y emprendedores innovadores en España

Factores socioeconómicos (es decir, nivel de vida). En caso afirmativo, desarrolle su respuesta: *España es un país bastante competitivo en términos de nivel de vida, así como de calidad de vida. Los emprendedores necesitarán una suma sustancialmente menor para establecer y desarrollar un negocio en España que en otros países donde el nivel de vida es hasta un 50 % más alto. Los salarios también son moderados, y el mercado laboral es bastante dinámico, sin escasez de mano de obra en casi ninguna categoría.*

Otros (especifique cuáles)

P22a. ¿Cuáles son los principales **desafíos** para atraer start-ups y emprendedores innovadores de terceros países a su Estado (miembro)? Por cada desafío mencionado, describa a) para quién supone un desafío (es decir, responsables políticos, organización, otras partes interesadas), b) por qué se considera un desafío y c) cuál es la fuente de información, es decir, en base a las aportaciones de los expertos, encuestas, informes de evaluación o de otras fuentes (indique cuáles).

Como Estado, uno de los principales desafíos reside en ser lo suficientemente atractivo como para seducir a los mejores emprendedores y con mayor talento. La competencia es fuerte en todo el mundo y hay muchos países luchando por ocupar la primera posición. Por ello, España, como cualquier otro país, necesita especializarse más en este segmento de negocios, ya que los enfoques tradicionales han demostrado ser incapaces de adecuarse a estos emprendedores innovadores. Y hacerlo rápido.

El informe de evaluación sobre la Ley 14/2013 que tuvo lugar en 2017 también insiste en la necesidad de promover y difundir mejor el permiso de residencia para emprendedores a nivel nacional e internacional, especialmente entre aquellos grupos que tienen mayores posibilidades de utilizarlo en el futuro. Para ello, el informe de evaluación recomienda el uso de redes sociales.

Además, desde la perspectiva del emprendedor, un factor de atracción podría ser un mejor acceso a la amplia oferta de programas de start-ups (hubs, opciones de financiación, incubadoras, asistencia de marketing, oportunidades de financiación...). España cuenta con programas de vanguardia de gran interés para los nuevos emprendedores, siempre y cuando lleguen a conocerlos todos. El hecho de contar con un sitio web centralizado donde se pueda acceder fácilmente a toda esta información supondría una mejora de la posición de España en el mapa del emprendimiento. El acceso a la financiación sigue siendo un desafío, pero las opciones de financiación están mejorando cada día y, en el último año, ha caído una posición entre las principales preocupaciones que tienen las start-ups en España, según el Mapa de Emprendimiento 2018.

P22b. ¿Cuáles son las **buenas prácticas** identificadas para atraer start-ups y emprendedores innovadores de terceros países a su Estado (miembro)? Por cada buena práctica mencionada, describa a) para quién supone una buena práctica (es decir, responsables políticos, organización, otras partes interesadas), b) por qué se considera una buena práctica y c) cuál es la fuente de información, es decir, en base a las aportaciones de los expertos, encuestas, informes de evaluación o de otras fuentes (indique cuáles).

La ventanilla única para obtener el permiso de residencia para emprendedores innovadores ha demostrado ser un factor de atracción en sí mismo. Cuando los servicios ofrecidos desde un punto de vista empresarial son razonablemente buenos en la mayoría de los países europeos (y no europeos), el hecho de que la migración sea fácil y rápida para el emprendedor y sus familiares puede marcar la diferencia desde el punto de vista del emprendedor.

Combinar la actividad emprendedora con un trabajo a tiempo parcial (por cuenta propia o por cuenta ajena) y la posibilidad de permanecer en el país bajo otra categoría migratoria si ya no se cumplen los requisitos para mantener el permiso de residencia para emprendedores ha demostrado ser bueno, no solo para atraer, sino también para retener a estos perfiles pioneros y con talento. Contar con un ingreso extra hasta que la empresa sea rentable les da tiempo para consolidar sus proyectos y construir una red de contactos, proveedores, clientes e inversores privados para esta

Vías migratorias para empresas emergentes y emprendedores innovadores en España

o futuras start-ups. Dado que pueden permanecer en España e intentarlo de nuevo, inmediatamente o después de algún tiempo, no hay ninguna razón, desde un punto de vista migratorio, para abandonar el país que eligieron para establecer sus negocios, sus familias y sus vidas.

Vías migratorias para empresas emergentes y emprendedores innovadores en España

Sección 5: Renovación de permisos de residencia/visados y medidas de retención para start-ups y emprendedores innovadores.

Esta sección tiene como objetivo explorar las posibilidades de renovación de los permisos de residencia/visados otorgados a los fundadores de start-ups y a los emprendedores innovadores, así como las medidas de retención. Esta sección deben responderla todos los Estados (miembros). En caso de que no exista un visado/permiso de residencia específico para start-ups en su Estado (Miembro), responda de acuerdo con los planes/visados/permisos que los fundadores de start-ups y emprendedores innovadores nacionales de terceros países pueden solicitar.

P23a. ¿Es posible **renovar** el visado/permiso de residencia para start-ups?

Sí. Desarrolle su respuesta: *Sí. El permiso de residencia para emprendedores es renovable por un período de dos años, siempre y cuando el solicitante continúe reuniendo todos los requisitos.*

No

P23b. En caso afirmativo, ¿cuál es el período de renovación? ¿Son posibles las siguientes opciones de renovación?:

Una extensión de tiempo limitado de un visado/permiso de residencia. Describa su respuesta: *Dos años.*

Una residencia permanente. Desarrolle su respuesta: *Después de cinco años de residencia continua en España, el emprendedor podría solicitar el permiso de residencia de larga duración, siempre que cumpla todos los requisitos.*

P23c. ¿Cuáles son los **principales requisitos para la renovación** de un visado/permiso de residencia inicial para start-ups? *Los mismos que para conseguirlo en primer lugar. Solo se tienen que seguir cumpliendo los mismos requisitos y demostrar que la start-up está en funcionamiento.*

P23d. ¿Las autoridades responsables controlan el establecimiento real de la empresa a la hora de decidir la extensión del permiso de residencia? *Sí, así es. Para poder renovar el permiso es obligatorio que la start-up esté realmente en funcionamiento.*

P23e. ¿Cuáles son los procedimientos previstos para los nacionales de terceros países con visados/permisos de residencia para start-ups en los siguientes casos?

- Sus negocios dejan de ser una "start-up" (por ejemplo, logran convertir su empresa en un negocio de éxito, esto puede definirse de manera diferente en los distintos Estados (miembros)). Describa y explique tras qué periodo y en qué condiciones la empresa ya no se considera una "start-up":

Siempre que los emprendedores gestionen empresas innovadoras, pueden renovar el permiso de residencia para emprendedores, sin importar el tamaño o la edad de la empresa.

- Su start-up fracasa. En este caso, aclare qué pasaría con el fundador de la start-up y si hay otros visados/permisos de residencia disponibles para que los nacionales de terceros países permanezcan en su Estado miembro:

Se trata de un supuesto bastante común. En este caso, el emprendedor puede presentar un nuevo plan de negocio y solicitar un nuevo permiso de residencia, o solicitar otro permiso de residencia, siempre que cumpla los requisitos (régimen general para trabajadores cuenta propia, régimen nacional de profesionales altamente cualificados, regímenes de trabajadores por cuenta ajena, estudiantes, investigadores...).

- Su plan de negocio cambia tras la aprobación: *Cualquier modificación de la solicitud inicial debe comunicarse a la UGE en un período de 30 días. Siempre que continúe siendo una actividad innovadora, mantendrá el permiso.*

Vías migratorias para empresas emergentes y emprendedores innovadores en España

P24a. ¿Se llevan a cabo las siguientes **medidas de retención** para los fundadores de start-ups y los emprendedores innovadores?

Procedimiento de renovación simplificado *El procedimiento para renovar el permiso es, a menudo, incluso más sencillo, ya que, la mayoría de las veces, el plan de negocios solo se debe evaluar la primera vez. Por consiguiente, es posible que la resolución sobre la renovación conlleve aún menos tiempo, siempre y cuando la start-up esté en marcha. En todo caso, esto plantea un desafío, ya que determinar si la start-up existe no es tan fácil como podría parecer, y en estos casos la renovación no es más sencilla, sino similar a la primera solicitud.*

Planes de desgravación fiscal

Otros. Desarrolle su respuesta: *Para aquellos que ya no cumplen los requisitos para mantener el permiso de residencia para emprendedores, les ofrecemos permanecer bajo otras categorías migratorias y, en tales casos, existe un requisito que no necesitan cumplir, el relacionado con la situación nacional del mercado laboral. Por lo tanto, no se les obliga a abandonar el país y, tal vez, en el futuro intenten poner en marcha un negocio de nuevo.*

P24b. ¿Cuáles son los principales **desafíos** con respecto a la retención de start-ups y emprendedores innovadores en su Estado miembro? *Por cada desafío mencionado, describa a) para quién supone un desafío (es decir, responsables políticos, organización, otras partes interesadas), b) por qué se considera un desafío y c) cuál es la fuente de la información, es decir, en base a las aportaciones de los expertos, encuestas, informes de evaluación o de otras fuentes (indique cuáles).*

Según nuestra experiencia, la mayoría de los proyectos fracasan, por lo que los emprendedores innovadores rara vez renuevan sus permisos para emprendedores con los mismos proyectos. Quienes se quedan en el país eligen hacerlo bajo otra categoría migratoria, o bajo la misma pero con una nueva propuesta de negocio. Por lo tanto, el principal desafío no es migratorio, sino económico. Sería interesante evaluar las razones por las que estas empresas han fracasado y analizar si hay algo que se podría haber hecho para evitarlo. Así pues, nuestro desafío reside en identificar por qué fracasa la mayor parte de estos proyectos e intentar implementar las medidas necesarias para evitar que eso suceda, siempre que sea posible.

P24c. ¿Cuáles son las **buenas prácticas** identificadas con respecto a la conservación de start-ups y emprendedores innovadores en su Estado (miembro)? *Por cada buena práctica mencionada, describa a) para quién supone una buena práctica (es decir, responsables políticos, organización, otras partes interesadas), b) por qué se considera una buena práctica y c) cuál es la fuente de información, es decir, en base a las aportaciones de los expertos, encuestas, informes de evaluación o de otras fuentes (indique cuáles).*

Como se ha mencionado anteriormente, combinar la actividad emprendedora con un trabajo a tiempo parcial (por cuenta ajena o por cuenta propia) y la posibilidad de permanecer en el país bajo otra categoría migratoria si ya no se cumplen los requisitos para mantener el permiso de residencia para emprendedores ha demostrado ser positivo, no solo para atraer, sino también para retener estos perfiles pioneros y con talento. Contar con un ingreso extra hasta que la empresa sea rentable les da tiempo para consolidar sus proyectos y construir una red de contactos, proveedores, clientes e inversores privados para esta o futuras start-ups. Dado que pueden quedarse e intentarlo de nuevo, inmediatamente o después de algún tiempo, no hay ninguna razón, desde un punto de vista migratorio, para abandonar el país que eligieron para establecer sus negocios, sus familias y sus vidas.

P25a. ¿Se ha detectado algún **uso indebido de la vía migratoria** para start-ups y emprendedores innovadores en su Estado (miembro) (por ejemplo, si alguien solicita un visado para start-ups o

Vías migratorias para empresas emergentes y emprendedores innovadores en España

emprendedores con el fin de acceder al territorio de su Estado (miembro) sin la intención real de fundar una start-up/negocio)?

- Sí . Describa y responda a la pregunta P24b.: *Hemos detectado que una parte de las solicitudes no tienen proyectos bien fundados (planes de negocio), y la intención real del solicitante es la de tener acceso a una vía migratoria que simplemente les conviene más. Por supuesto, las solicitudes en las que identificamos este problema son rechazadas.*
- No

P25b. ¿Dispone de información o estadísticas sobre el **uso indebido de las vías migratorias**⁵ para start-ups y emprendedores innovadores en su Estado (miembro)?

No.

P25c. ¿Cuál es la **tasa de supervivencia** de las start-ups establecidas por nacionales de terceros países en su Estado (miembro)? *La tasa de supervivencia se refiere a la cantidad de start-ups que logran convertirse en negocios rentables (véase su definición).* Desarrolle su respuesta.

Con respecto a este tema, no podemos saberlo con seguridad. Disponemos de estadísticas acerca de cuántos emprendedores renuevan sus permisos bajo la misma categoría y cuántos cambian a otro estatus del régimen general. Pero un emprendedor puede gestionar más de una start-up (el 46 % lo hace), y también una start-up puede ser gestionada por varios emprendedores (82 %). Asimismo, el fundador de la start-up también podría cambiar a otra categoría migratoria fuera del régimen general (por ejemplo, familiar de ciudadano de la Unión, tras casarse con un ciudadano de la UE o tener hijos nacidos en la UE). Por lo tanto, actualmente no tenemos forma de saberlo con precisión.

En todo caso, tenemos estadísticas a nivel nacional, aunque no distinguen entre ciudadanos nacionales, de la UE y nacionales de terceros países. Según el Mapa de Emprendimiento 2018, el año pasado las start-ups en España duraron más de 2 años de media (2,3 años, desde 1,87 en 2017), y 2 de cada 3 (66 %) sobreviven al menos 18 meses. Contratan una media de 7 empleados por start-up (+ 1 en comparación con 2017), y el 29 % declara un volumen de ventas por encima de los 150 000 euros. En 2018, el 17 % de las start-ups obtuvieron un EBITDA positivo (muestra lo atractiva y rentable que es una empresa). Por lo tanto, se están haciendo más sólidas, fuertes y longevas. Especialmente interesante resulta el hecho de que las emprendedoras tienen una mayor tasa de supervivencia en sus proyectos que los emprendedores (22 % de fracaso en el caso de las mujeres, 51 % en el de los hombres).

Por otra parte, tal y como establece el Mapa de Emprendimiento 2018, el 80 % de los fundadores de start-ups en España pretenden venderla a una gran empresa o corporación. Por lo tanto, aparentemente, el destino de una start-up no es el de sobrevivir el mayor tiempo posible, sino el de ser vendida lo antes posible. Aquellas con un EBITDA positivo tienen más probabilidades de ser vendidas a corto plazo.

P25d. ¿Ha habido **alguna evaluación o estudio** de sus programas nacionales de start-ups u otros emprendedores innovadores? Resuma los principales resultados.

Se han realizado evaluaciones sobre la ley nacional que regula el aspecto migratorio, tal y como está previsto en la propia Ley 14/2013. La primera evaluación se realizó en 2015 y el informe

⁵ El uso indebido de las vías migratorias se refiere únicamente a los casos en los que alguien ha utilizado el canal de visado/permiso de residencia para empresas emergentes, pero no tiene la intención de establecer un negocio, y no se refiere a que estas empresas emergentes pudieran estar implicadas en posibles prácticas ilegales como parte del negocio.

Vías migratorias para empresas emergentes y emprendedores innovadores en España

apuntaba a ciertos aspectos que aún constituían barreras para estos migrantes. Así, la ley fue enmendada en 2015 para resolver esas debilidades.

Algunos de los cambios que se introdujeron estaban relacionados con los familiares del fundador de la start-up, ya que la evaluación reveló que los nacionales de terceros países tienen más probabilidades de tener pareja e hijos que de estar solteros, y que sus familiares generalmente los acompañan en sus traslados. Desde 2015, su derecho a obtener visados y permisos de residencia para sus familiares también incluye a su pareja de hecho, hijos mayores de edad económicamente dependientes y a los ascendentes a su cargo.

También se realizó una simplificación relacionada con la tramitación del permiso, ya que se estableció una ventanilla única para emprendedores innovadores. Por lo tanto, el nacional de un tercer país que esté legalmente en España y quiera desarrollar una actividad innovadora de especial interés económico para nuestro país solo tendrá que dirigirse a la Unidad de Grandes Empresas y Colectivos Estratégicos (UGE), que, ex officio, solicitará el informe sobre la actividad emprendedora a la Dirección General de Comercio Internacional e Inversiones.

Antes de la reforma, el emprendedor tenía que solicitar primero el informe de la Dirección General de Comercio Internacional e Inversiones y, una vez que lo tenía, solicitar su permiso a la Unidad de Grandes Empresas y Colectivos Estratégicos.

Con esta modificación, el procedimiento se simplifica y se promueve una mayor coordinación del procedimiento entre ambas unidades.

Asimismo, desde 2015, la Ley 14/2013 identifica todos los elementos que necesariamente deben incluirse en el plan de negocio, ofreciendo así una mayor seguridad jurídica.

Otra evaluación tuvo lugar en 2017, cuyos resultados llevaron a la propuesta de una nueva ley específica sobre start-ups que tendrá tres objetivos: adaptar el marco legal a las peculiaridades de las start-ups, crear una red conectada de aceleradoras e incubadoras, y fortalecer las relaciones entre el emprendimiento nacional e internacional.

Este último informe también insiste en la necesidad de promover y difundir mejor el permiso de residencia para emprendedores a nivel nacional e internacional, especialmente entre aquellos grupos que tienen mayores posibilidades de utilizarlo en el futuro. Para ello, el informe de evaluación recomienda el uso de redes sociales.

Sección 6 Conclusiones

Esta sección del Informe de Síntesis extraerá conclusiones sobre las políticas y prácticas de los Estados (miembro) relacionadas con la atracción y la conservación de start-ups y emprendedores innovadores.

P26. Con respecto a los objetivos de este estudio, ¿qué conclusiones sacaría de los resultados obtenidos al elaborar su contribución nacional? En particular, ¿cuál es la relevancia de sus resultados para los responsables políticos (a nivel nacional o de la UE)?

Según las estadísticas, el crecimiento de las solicitudes al amparo de la Ley 14/2013 es abrumador: de alrededor de 200 expedientes en 2013, a más de 22 000 en 2018. Si bien la cantidad de solicitudes tramitadas por la Unidad de Grandes Empresas y Sectores Estratégicos (UGE) no solo va referida a los emprendedores, sino también a los inversores y a los profesionales altamente cualificados, la cifra es un claro indicador del éxito del nuevo régimen migratorio para atraer talento e inversión internacionales.

Esto ha sido posible gracias a la mencionada Ley, que estableció un procedimiento nuevo, más sencillo, fácil y práctico para obtener un permiso de residencia que, además, resulta bastante atractivo por sus ventajas y beneficios: la reunificación familiar automática, la posibilidad de combinar la gestión de la start-up con un trabajo a tiempo parcial (ya sea como trabajador por cuenta ajena o como trabajador por cuenta propia), y la facilidad para renovar el permiso (siempre que se sigan cumpliendo los requisitos).

Vías migratorias para empresas emergentes y emprendedores innovadores en España

Desde una perspectiva económica, la figura de la start-up, la economía social y la innovación han llegado para quedarse, y es responsabilidad de las autoridades garantizar que puedan ejercer su actividad en un marco adecuado, así como su adecuada integración en la economía nacional. Para ello también es necesario eliminar cualquier barrera legal que pueda existir.

En este sentido, la adopción en 2013 de las nuevas categorías migratorias para este grupo abordó esta situación y adaptó los requisitos para que no supusieran una desventaja o limitación para la atracción y el establecimiento de talento e inversión internacionales. Desde el punto de vista de la actividad, aunque la Administración ha lanzado diferentes iniciativas para promover el establecimiento de start-ups, el sector privado está a la cabeza, cuya oferta de servicios profesionales y financieros para start-ups es tan amplia que roza, como ya se ha mencionado, la atomización, y puede obstaculizar el acceso a la información por parte de posibles emprendedores innovadores, por estar dispersos, y variar los requisitos y condiciones de un programa o centro a otro.

La futura ley de start-ups, en procedimiento de elaboración, pretende abordar esta situación y, considerando su singularidad, crear un entorno que favorezca su desarrollo, con un régimen mercantil y tributario ajustado a las características de las start-ups y un entorno económico inclusivo. Creemos que es necesario dar este paso para brindar mayor seguridad jurídica a emprendedores innovadores nacionales e internacionales.

Anexo 1 Estadísticas nacionales

Complete la hoja de Excel adjunta con las estadísticas respectivas de su Estado (miembro), que se proporcionan en un archivo Excel por separado. El anexo estadístico consta de lo siguiente:

Anexo 1.1. Solicitudes y decisiones de visados/permisos de residencia para start-ups, emprendedores innovadores y empleados de start-ups (cuando corresponda)

Anexo 1.2. Cambios de estatus

Anexo 1.3. Renovaciones

Anexo 1.4. Principales sectores e industrias de start-ups establecidas por nacionales de terceros países en su Estado (miembro)

Anexo 1.5. Tasa de supervivencia después de 3 y 5 años de su establecimiento y otras medidas de éxito.

Anexo 1.6. Otros datos