

PROGRESOS DE LA LEY DE STARTUPS: CREANDO ECOSISTEMA A TRAVÉS DE LA CERTIFICACIÓN DE EMPRESAS EMERGENTES

BORJA CABEZÓN ROYO
ROCÍO CASTRILLO CANCELA
JORDI GARCÍA BRUSTENGA
AZUCENA LÓPEZ NAVARRO

El 21 de diciembre de 2022, el Gobierno de España aprobó la Ley 28/2022, de Fomento del Ecosistema de las Empresas Emergentes, conocida como “Ley de Startups”. La norma se aprobó por amplia mayoría en el Congreso de los Diputados el 1 de diciembre de 2022, tras incorporar numerosas aportaciones de los actores del sector y los diferentes grupos parlamentarios. Se publicó en el Boletín Oficial del Estado el 22 de diciembre de 2022. La iniciativa forma parte de la Agenda España Digital 2026 y se enmarca en las reformas estructurales del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia para mejorar el clima de negocios, complementando la Ley Crea y Crece y la Ley Concursal.

El objeto de la ley es establecer un marco normativo específico para apoyar la creación y crecimiento de empresas emergentes en España e, igualmente, establecer un sistema de seguimiento y evaluación de sus resultados sobre el ecosistema español de empresas emergentes. Las principales novedades que aporta, aparte de crear un

marco jurídico específico para este segmento de pymes, se centran en distintas medidas de mejora fiscal tanto desde el punto de vista de la propiedad y del trabajo como desde el de la inversión. Además, la ley busca una mayor agilidad administrativa y el desarrollo y atracción de talento emprendedor.

LA LEY DE STARTUPS: UN HITO EN EL ECOSISTEMA ESPAÑOL DE EMPRENDIMIENTO

Entre las ventajas contempladas en la Ley de Startups, cabe destacar las siguientes de naturaleza fiscal, administrativa y para la atracción del talento y la inversión:

Ventajas fiscales

- Reducción del tipo impositivo en el Impuesto sobre Sociedades y el Impuesto sobre la Renta de no Residentes: del

25 % al 15 % en los cuatro primeros ejercicios desde que la base imponible sea positiva.

- Ampliación de la aplicación del régimen fiscal especial de los trabajadores desplazados: Se extiende a los profesionales, emprendedores e inversores desplazados a territorio español, que podrán optar por tributar por el Impuesto sobre la Renta de no Residentes (IRNR) durante el periodo impositivo de cambio de residencia y los cinco siguientes. Deben cumplir la condición de no haber residido en España durante los cinco periodos impositivos anteriores, frente a los diez exigidos antes de la entrada en vigor de la ley.
- Posibilidad de extender el aplazamiento del pago de la deuda tributaria correspondiente a los dos primeros periodos impositivos en los que la base imponible del Impuesto sobre Sociedades o el Impuesto sobre la Renta de no Residentes sea positiva.
- Ampliación de la base máxima de deducción por inversiones en empresas de nueva o reciente creación de 60.000 a 100.000 euros anuales. También se eleva el tipo de deducción (del 30 al 50 %).
- Mejora del tratamiento fiscal de las *stock options* (opciones sobre acciones) usadas para retribuir a los trabajadores de la *startup*. El importe exento de tributar se eleva de los 12.000 euros a los 50.000 euros anuales, en el caso de entrega por parte de *startups* de acciones o participaciones.

Ventajas administrativas

- Posibilidad de crear una empresa emergente en un solo paso, obteniendo un número de identificación fiscal, de manera que la empresa puede completar los trámites para su constitución posteriormente. Se elimina el doble trámite registral y notarial y se prevé un procedimiento íntegramente electrónico.

- Coste mínimo de aranceles notariales y registrales por la inscripción de sociedades de responsabilidad limitada.
- La ley exime a las *startups* de la exigencia de equilibrio patrimonial durante los tres primeros años desde su constitución. Esto implica que, en general, no tendrán que disolverse si sufren pérdidas que dejen reducido el patrimonio neto a menos de la mitad del capital social.

Ventajas para la atracción de talento e inversión

- Ampliación de la vigencia de las autorizaciones iniciales de residencia para emprendedores, inversores y estudiantes extranjeros. Además, la norma facilita la expedición del Número de Identificación de Extranjeros (NIE) para los solicitantes de autorizaciones de residencia.
- Creación de un visado especial de "nómadas digitales" –personas cuyos empleos les permiten trabajar en remoto y cambiar de residencia frecuentemente– para titulares que trabajen en territorio nacional para sí mismos o para empleadores de cualquier lugar del mundo.
- Eliminación de la obligación de obtener el NIE para los inversores no residentes. Solo se exige tanto a ellos como a sus representantes la solicitud de los Números de Identificación Fiscal (NIF) a la Agencia Estatal de Administración Tributaria (AEAT), a través de un procedimiento electrónico y con un plazo de resolución de diez días hábiles.
- Eliminación durante tres años de la doble cotización a la Seguridad Social en caso de pluriactividad para emprendedores que, de forma simultánea, trabajen por cuenta ajena para otra empresa.

Entre otras consideraciones, la ley establece un novedoso procedimiento de certificación de empresas emergentes, no existente hasta la fecha. Los emprendedores que quieran acogerse a parte de los beneficios de esta ley, mencionados anteriormente, deben solicitar a ENISA (Empresa Nacional

de Innovación)¹ que certifique el cumplimiento de los requisitos. ENISA, la empresa pública adscrita al Ministerio de Industria y Turismo debe llevar a cabo el procedimiento de evaluación en un plazo máximo de tres meses. En menos de un año desde la regulación del procedimiento, el Ministerio de Industria y Turismo ha certificado, a través de ENISA, a un millar de *startups*. Además de rápido, la certificación como empresa emergente es un proceso sencillo y gratuito. ENISA dispone en su página web de un buscador que permite consultar datos de estas empresas, así como la fecha de la certificación o la comunidad autónoma.

La ley establece los requisitos que debe cumplir una empresa para entrar en esta categoría:

- No superar los cinco años de antigüedad (siete en el caso de sectores estratégicos o que hayan desarrollado tecnología propia, diseñada íntegramente en España).
- No haber surgido de una operación de fusión, escisión o transformación de empresas que no sean consideradas emergentes.
- No distribuir dividendos.
- No cotizar en bolsa.
- Tener la sede social o establecimiento permanente en España.
- Tener al menos al 60 % de la plantilla con un contrato laboral en España.
- No superar un volumen de negocio anual de diez millones de euros.
- Desarrollar un proyecto de emprendimiento innovador que cuente con un modelo de negocio escalable. La innovación puede consistir en desarrollar productos, servicios o procesos nuevos o mejorados sustancialmente en comparación con el estado de la técnica.

Este último punto, el análisis sobre el grado de innovación del proyecto emprendedor y la escalabilidad del modelo de negocio, se evalúa a través de los siguientes criterios:

- Grado de innovación.
- Grado de atractivo del mercado.
- Fase de vida de la empresa.
- Modelo de negocio.
- Competencia.
- Equipo.
- Dependencia de proveedores, suministradores y contratos de alquiler.
- Volumen de clientes o usuarios de la empresa.

ENISA EN LA LEY DE STARTUPS

ENISA, Empresa Nacional de Innovación, SME, SA, es una entidad de capital público creada en 1982, adscrita al Ministerio de Industria y Turismo (MINTUR), a través de la Dirección General de Estrategia Industrial y de la Pequeña y Mediana Empresa (DGEIP) y cuyo accionista mayoritario es la Dirección General de Patrimonio del Estado (DGPE). La entidad tiene por objeto social desarrollar y fomentar el emprendimiento y la innovación transformadora de proyectos y empresas (pymes) en nuevos modelos de producción, distribución y consumo, más competitivos e innovadores, más sostenibles, exportables y resilientes.

ENISA es la entidad líder en préstamos participativos para el emprendimiento en España. Ha desembolsado más de 8.950 préstamos participativos, apoyando a 7.793 empresas, algunas de ellas líderes y referentes en nuevos modelos económicos en todos los sectores, como Cabify, Wallapop, Privalia, Alvalle, Silence, MásMóvil o Ecoalf. Con ello, ENISA ha invertido ya más de 1.377 millones de euros.

En el contexto de la Ley de Startups, a ENISA se le encomiendan tres funciones principales:

1. Ser responsable del proceso de certificación de empresas emergentes. El 21 de julio de 2023 se aprueba la Orden Ministerial que regula el procedimiento de certificación de las empresas emergen-

¹ ENISA se describe en más detalle en el apartado siguiente.

tes, que hace operativo el procedimiento en ENISA. Desde la aprobación de la Orden Ministerial el 21 de julio de 2023, ENISA ha evaluado 1.849 empresas, de las cuales 1.087 han sido certificadas².

2. Ser responsable del informe preceptivo asociado a la solicitud de autorización de residencia de emprendedores, necesario para la obtención del visado en esta categoría. El 18 de abril de 2023 se publicó la Instrucción DGM 1/2023 sobre los aspectos prácticos de aplicación de la Ley 14/2013, de 27 de septiembre, en lo que se refiere a las solicitudes de autorizaciones de residencia para emprendedores. Desde la aprobación de la instrucción, ENISA se ha encargado de preparar informes preceptivos para la autorización de residencia para emprendedores, habiendo gestionado 1.808 informes y valorado el carácter innovador y/o de especial interés económico para la actividad emprendedora de España.
3. ENISA participa en el desarrollo del programa llamado *Startups* de estudiantes, que está pendiente de desarrollo normativo.

Este artículo se centra en la función de ENISA como certificadora de empresas emergentes, que tiene la capacidad de ser una representación significativa del ecosistema emprendedor en España.

LA CERTIFICACIÓN DE EMPRESAS EMERGENTES

Proceso de certificación

La evaluación de las solicitudes de certificación como empresa emergente sigue diferentes fases que veremos con más detalle a continuación:

1. Verificación del cumplimiento de los requisitos establecidos en los artículos 3 y 6 de la Ley 28/2022 y de los artículos 4 y 5 de Orden PCM/825/2023.
2. Evaluación de los criterios sobre carácter de emprendimiento innovador y escala-

ble de las empresas emergentes concretados en la Orden Ministerial conjunta del Ministerio de Industria y Turismo, el Ministerio de Economía, Comercio y Empresa y el Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades.

3. Certificación de la condición de empresa emergente y el fin de aplicación de los beneficios y especialidades de la ley.
4. Aportación de la documentación requerida para la inscripción de la condición de empresa emergente en el Registro Mercantil o Registro de Cooperativas.

El proceso de verificación del cumplimiento de los requisitos objetivos de los artículos 3 y 6 de la Ley 28/2022, determina la admisión o inadmisión de las solicitudes. En esta primera fase de análisis de la solicitud se comprueba el cumplimiento de los requisitos siguientes:

- Ser de nueva creación o, no siendo de nueva creación, cuando no hayan transcurrido más de cinco años desde la fecha de inscripción en el Registro Mercantil o Registro de Cooperativas competente, de la escritura pública de constitución, con carácter general, o de siete en el caso de empresas de biotecnología, energía, industriales y/o que hayan desarrollado tecnología propia diseñada íntegramente en España.
- No haber surgido de una operación de fusión, escisión o transformación de empresas que no tengan consideración de empresas emergentes. Los términos concentración o segregación se consideran incluidos en las anteriores operaciones.
- No distribuir ni haber distribuido dividendos o retornos en el caso de cooperativas.
- No cotizar en un mercado regulado.
- Si pertenece a un grupo de empresas definido en el artículo 42 del Código de Comercio, el grupo o cada una de las empresas que lo componen debe cumplir con los requisitos anteriores.

² A fecha 31/05/2024.

- Tener su sede social, domicilio social o establecimiento permanente en España.
- Al menos el 60 % de la plantilla deberá tener un contrato laboral en España. En las cooperativas se computarán dentro de la plantilla, a los solos efectos del citado porcentaje, los socios trabajadores y los socios de trabajo, cuya relación sea de naturaleza societaria.
- El volumen de negocio anual de la empresa no podrá superar el valor de diez millones de euros.
- Que no lleve a cabo una actividad que genere un daño significativo al medioambiente conforme al Reglamento (UE) 2020/852 del Parlamento Europeo y del Consejo de 18 de junio de 2020, relativo al establecimiento de un marco para facilitar las inversiones sostenibles y por el que se modifica el Reglamento (UE) 2019/2088.
- Que los socios que sean titulares, directa o indirectamente, de una participación de al menos el 5 % del capital social o administradores de la empresa emergente no hayan sido condenados por sentencia firme por los tipos delictivos incluidos en el artículo 3.3 de la Ley 28/2022.

El incumplimiento de alguno de estos requisitos da lugar a la inadmisión de la solicitud y, por ende, a su rechazo. Si, por el contrario, analizada la solicitud se verifica el cumplimiento de los requisitos anteriores, se procederá a la evaluación de los criterios sobre carácter de emprendimiento innovador y el modelo de negocio escalable.

Estos criterios se evalúan en base a lo siguiente:

Carácter de emprendimiento innovador (Grado de innovación)

ENISA reconoce algunos supuestos en los que las empresas solicitantes pueden demostrar su carácter innovador sin que se evalúe de nuevo su proyecto empresarial. Como factor de aprobación directa del grado de innovación se debe presentar cualquiera de los documentos o enlaces siguientes:

1. Resolución por la que se concede financiación o ayuda pública para el desarrollo de proyectos de I+D+i o de emprendimiento innovador en los últimos tres años.
2. Haber recibido un premio o reconocimiento (en la condición de ganador o finalista) como empresa innovadora. El premio o reconocimiento tener, al menos, alcance regional.
3. Disponer de un informe motivado y vinculante emitido por el Ministerio de Ciencia e Innovación.
4. Acreditación de bonificaciones en la cotización a la Seguridad Social por personal investigador.
5. Disponer del Sello Pyme Innovadora concedido por el Ministerio de Ciencia e Innovación.
6. Disponer de Certificación de Joven Empresa Innovadora emitida por AENOR (EA0043) o de Certificación de Pequeña o Microempresa Innovadora emitida por AENOR (EA0047) o Certificación conforme a la norma UNE 166.002-Sistemas de gestión de la I+D+i.

En el caso de no disponer de alguno de los documentos anteriores, la empresa solicitante debe acreditar su grado de innovación a través de alguno de los siguientes criterios:

- **Desarrollo o utilización de patentes.** Se consideran solo las patentes que hayan sido aprobadas por el órgano competente, o aquellas en propiedad de la empresa o bien que la empresa tenga derecho de uso y/o capacidad para realizar desarrollos sobre las mismas y que estén directamente vinculadas al desarrollo del negocio.
- **Utilización de tecnología propia.** Entre otros factores, se puede tener en cuenta los gastos en investigación, desarrollo e innovación tecnológica respecto de los gastos totales de la empresa durante los dos ejercicios anteriores, o en el ejercicio anterior, cuando se trate de empresas de menos de dos años, de al menos, un 15 por ciento.

- **Procesos diferenciados.** Como la implementación de un método de producción o entrega nuevo o significativamente mejorado en un territorio o bien en su sector de actividad. Esto puede conllevar:
 - La introducción de cambios significativos en técnicas, equipos y/o *software*.
 - Cambios o mejoras menores, que pueden derivar en un aumento en las capacidades de producción o servicio.
- **Diferenciación del producto o servicio.** La introducción en el mercado, de un territorio o sector, de nuevos (o significativamente mejorados) productos o servicios. Esto incluye alteraciones significativas en las especificaciones técnicas, en los componentes, en los materiales, la incorporación de *software* o en otras características funcionales.
- **Diferenciación del modelo de negocio.** Como el desarrollo de una estrategia de *marketing* que trata de resaltar aquella o aquellas características del producto que le permiten distinguirse como único y distinto en el mercado, obteniendo, de esta forma, una importante ventaja respecto a la competencia, en un territorio o sector.

Modelo de negocio escalable (Grado de escalabilidad)

- **Grado de atractivo del mercado.** Crecimiento de la demanda, la sensibilidad de la demanda al ciclo económico, a las barreras de entrada para nuevos oferentes, al nivel de competencia existente en el mercado en el que se desenvuelve la empresa, así como los aspectos indirectos que pueden ayudar a establecer o inferir el grado de atractivo del mercado.
- **Fase de vida de la empresa.** Posición que tiene la empresa en el mercado, si los productos o servicios están o no en el mismo, desde cuándo se comercializan, cuánto tiempo llevan en desarrollo o cuánto tiempo tardarán en llegar a la fase de comercialización.
- **Modelo de negocio.** Breve descripción de su actividad, principales hitos desde su

constitución y descripción de la finalidad de las necesidades financieras actuales, su coste, cómo se va a financiar, la generación de empleo asociada y la planificación de plazos de inicio y finalización.

- **Competencia.** Ventajas e inconvenientes que representan las empresas competidoras con respecto a la empresa; fortalezas y debilidades de las mismas y de las características de sus productos y servicios, comparándolos con los de la empresa.
- **Equipo directivo.** Grado de experiencia previa en el sector y experiencia como directivos en otras empresas u otros sectores afines o no.
- **Socios y accionariado.** Experiencia de las personas involucradas en el proyecto como socios en otras empresas y su grado de éxito, sus actividades fundamentales, así como el grado de implicación en la empresa. Se valorará la participación de inversores profesionales, fondos de inversión, *venture builders* o figuras similares.
- **Proveedores.** Relevancia/criticidad de las principales empresas o profesionales que prestan servicios a la empresa y su importancia en el proceso de producción de esta, así como sus elementos diferenciales e importancia en la misma.
- **Clientes.** Si la empresa tiene o no clientes, grado de concentración de estos y su relevancia en la empresa.

Primeros resultados

Durante los primeros nueve meses del proceso de certificación de empresas emergentes se han recibido un total de 1.608 solicitudes, lo que hace una media mensual de 180 solicitudes. En la figura 1 se muestra la entrada acumulada de solicitudes a fecha 31 de mayo de 2024.

Si analizamos la entrada de solicitudes por territorios (ver figura 2), se puede observar que más del 50 % de las solicitudes se concentra entre la Comunidad de Madrid y Cataluña.

FIGURA 1
ENTRADA ACUMULADA DE SOLICITUDES

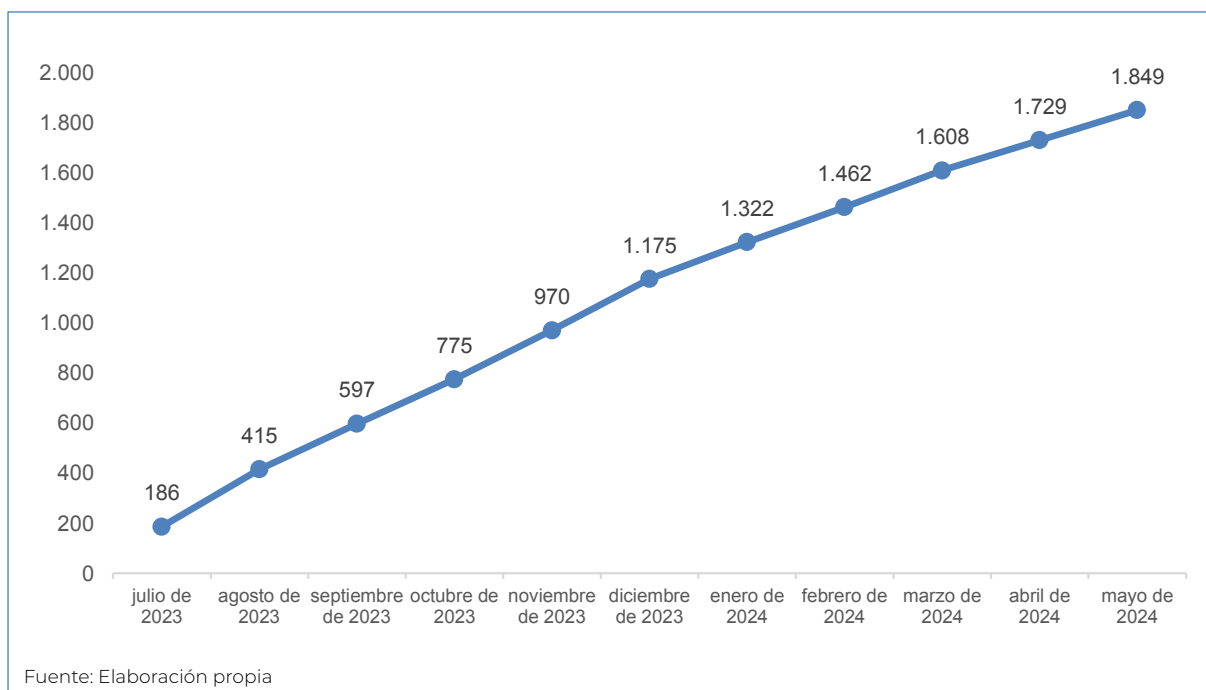
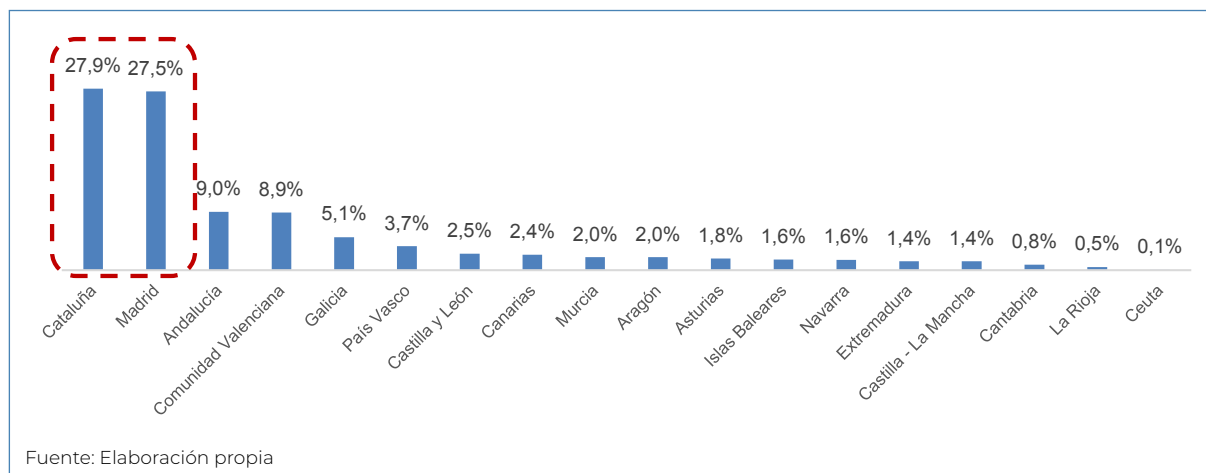


FIGURA 2
ENTRADA DE SOLICITUDES POR CC. AA.



Desde la apertura del procedimiento hasta el 31 de mayo se han certificado un total de 1.087 *startups* de las 1.849 solicitudes resueltas. La tendencia de entrada de solicitudes territorial se extiende a las empresas certificadas, como puede verse en la figura 3.

Si comparamos el porcentaje de solicitudes recibidas con el porcentaje de empresas certificadas, podemos observar (ver figura 4) que el éxito de las solicitudes es bastante

homogéneo entre comunidades autónomas, si bien, Madrid, Barcelona y Andalucía consiguen certificar un porcentaje sensiblemente inferior al que presentan. En el extremo contrario, Andalucía, País Vasco, Galicia y Castilla y León presentan un número inferior de solicitudes, pero obtienen la certificación un porcentaje algo superior.

Por otro lado, si comparamos el número de empresas certificadas con el PIB de las

FIGURA 3
STARTUPS CERTIFICADAS POR CC. AA.

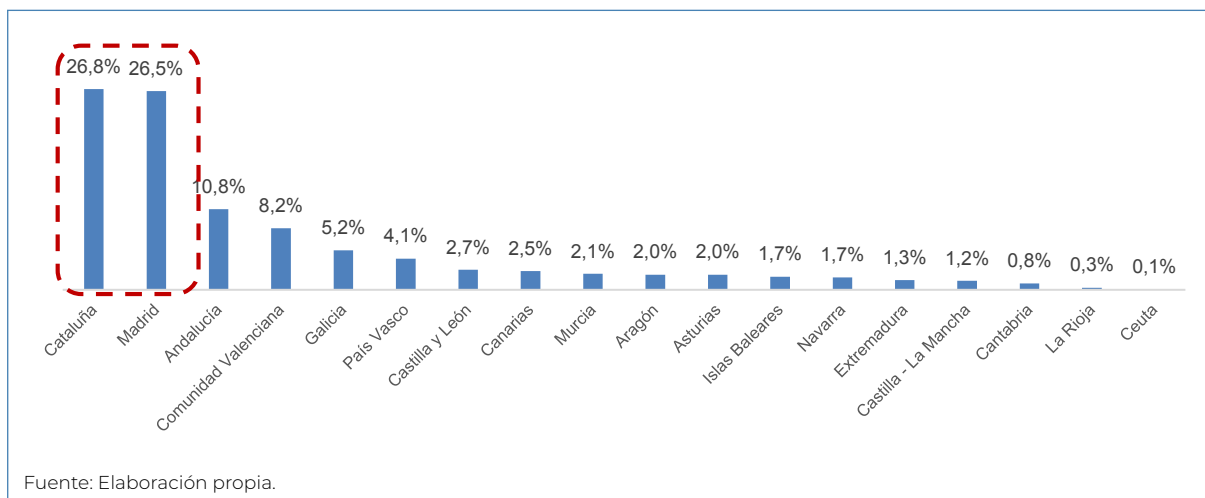
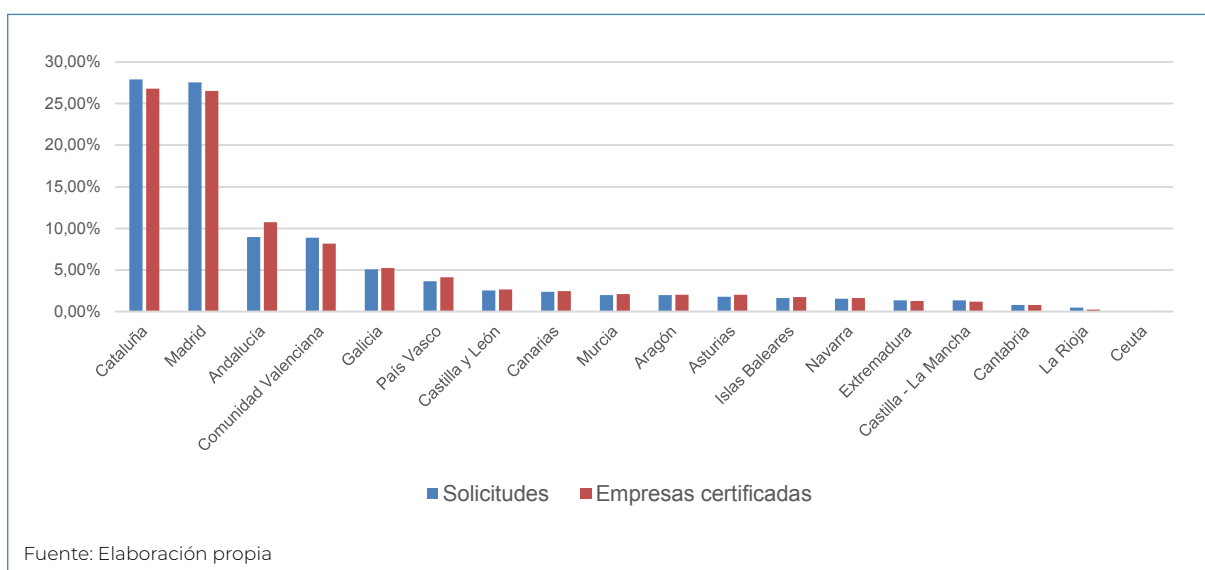


FIGURA 4
COMPARATIVA SOLICITUDES VS. CERTIFICADAS



comunidades autónomas (ver figura 5), observamos una clara concentración de empresas emergente, principalmente en Madrid y Cataluña, seguidas de la Comunitat Valenciana y Galicia. Por otro lado, aquellas comunidades autónomas que tienen un porcentaje de empresas emergentes menor con respecto a su peso en el PIB son Andalucía, Castilla-La Mancha, Canarias, Castilla y León y País Vasco.

En cuanto a las causas de rechazo de las solicitudes de certificación de *startups* durante estos primeros diez meses de actividad, se observa que un porcentaje ma-

yoritario —cerca del 75 %— se debe al incumplimiento de alguno de los requisitos objetivos establecidos en los artículos 3 y 6 de la Ley de Startups, frente al 25 % que se desestiman por la omisión de los criterios de evaluación del carácter innovador y escalable.

Por otro lado, en cuanto a la distribución de las empresas certificadas se observa que, de forma mayoritaria, la vigencia de la certificación que aplica es de cinco años, concretamente representan el 63 % del total de empresas certificadas, tal y como se puede ver en la figura 6.

FIGURA 5
EMPRESAS CERTIFICADAS VS PIB REGIONAL 2022

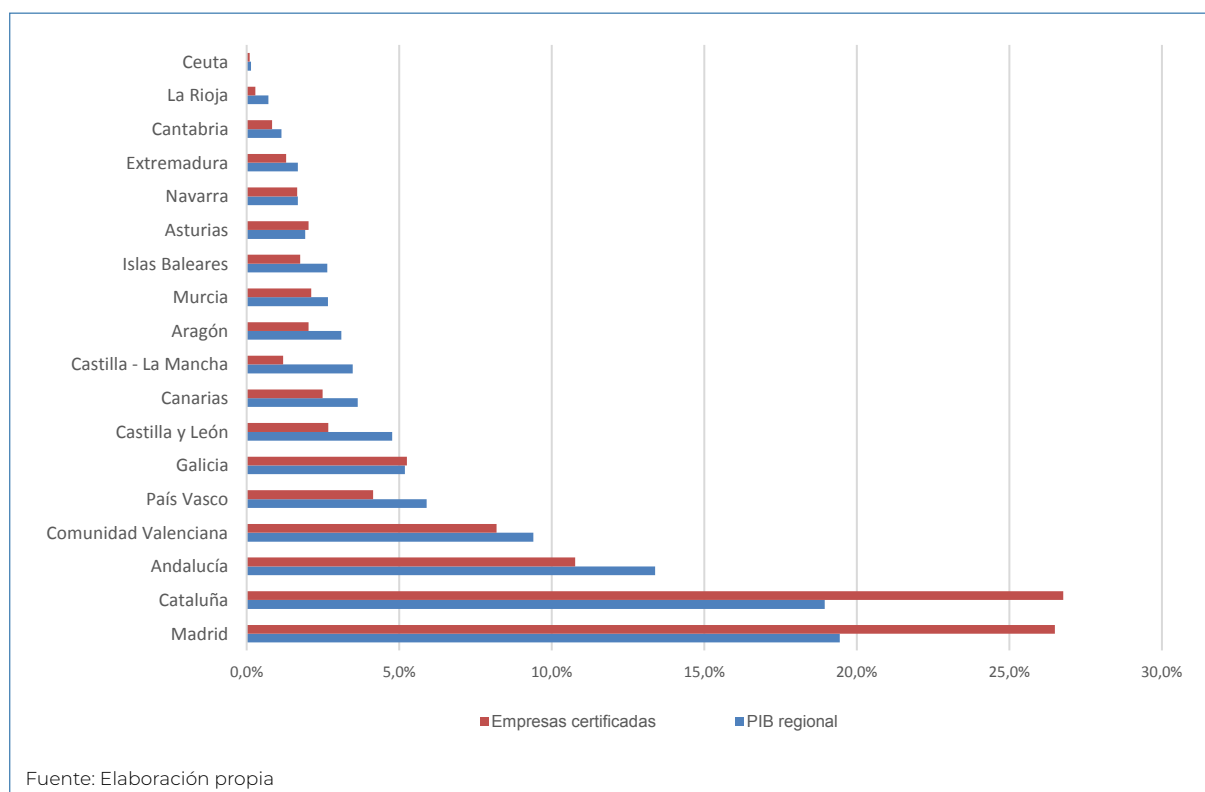
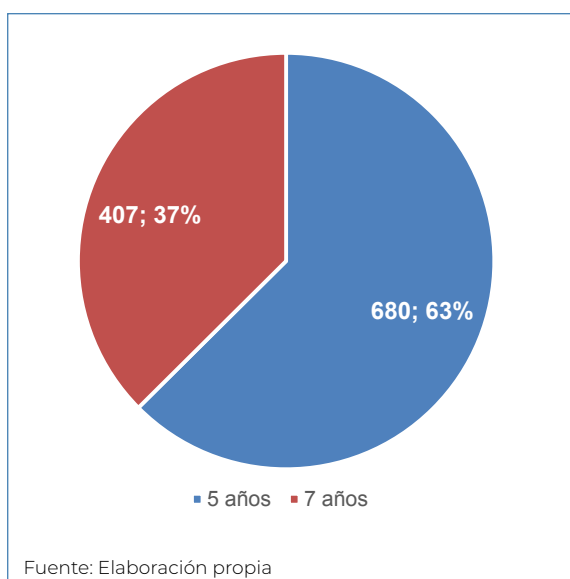


FIGURA 6
EMPRESAS CERTIFICADAS



Cabe destacar que, de las 1.087 empresas certificadas en los primeros nueve meses de vigencia del proceso, han sido descertificadas 20 empresas que han superado el

máximo de los cinco o siete años de antigüedad desde su inscripción en el registro competente.

CONCLUSIONES Y PRÓXIMOS PASOS

Después de este breve repaso procedimental de las empresas certificadas por ENISA hasta la fecha, los autores identifican dos áreas clave de reflexión hacia el futuro: por un lado, el número de empresas emergentes que hay en España bajo el ámbito de actuación de la Ley de Startups y, por otro, la distribución territorial de dichas empresas en nuestro país.

Desde ENISA se ha detectado la limitación de no poder contar con métricas fiables de lo que supone el ecosistema de *startups* en España. En este sentido, distintas fuentes han dado datos absolutamente divergentes: 12.000 *startups* (South Summit, 2022), 8.000 (*El Referente*, diciembre 2022), 11.100 (PwC, mayo 2023), etc. A fecha de este informe, en la base de datos de Dealroom se re-

cogen una estimación de 2.317 empresas³ que encajarían con la antigüedad máxima de la empresa que permite la ley para ser considerada *startup* (sin evaluarse el resto de los requisitos que la ley marca).

Sobre la comparativa con otras fuentes de cálculo de las empresas emergentes en España, es necesario destacar que la ley incorpora criterios de inadmisión que el ecosistema no considera como excluyente en ningún caso, como son, por ejemplo, la pertenencia de la empresa emergente a otra empresa que no cumpla esta condición (formando un grupo de empresas) o el hecho de estar al corriente de pagos con Hacienda y la Seguridad Social para la obtención de la certificación. Estos criterios, irremediablemente, harán que los números difieran entre las empresas certificadas por ENISA y los registros más generales, como puede ser el registro de la Oficina Nacional de Emprendimiento, que no dan lugar a ningún beneficio o ventaja fiscal. Consideramos que el ámbito de aplicación de la ley será un tema de discusión que deberá ser abordado a medio plazo, previsiblemente en el marco del Foro de Empresas Emergentes.

En este escenario, en cualquier caso, las más de 1.000 empresas certificadas por ENISA son una muestra muy significativa y un dato muy relevante de la fortaleza del ecosistema, teniendo en cuenta el plazo tan corto de recepción de solicitudes (solo diez meses desde la publicación de la Orden Ministerial). Es previsible que este número siga creciendo, según vaya siendo más conocido este nuevo servicio de ENISA y las empresas empiecen a acogerse a los distintos beneficios fiscales que recoge la ley.

Por otro lado, en estos primeros análisis se detecta una brecha territorial importante entre las dos comunidades autónomas que concentran prácticamente la mitad de las empresas emergentes de España y el resto. Estos resultados no hacen sino reflejar la misma distribución que observamos en las estadísticas más habituales del ecosistema emprendedor a nivel mundial, que se concentra en algunos pocos *hubs* o nodos globales —más ciudades que regiones—

y donde se concentran gran parte de los agentes que hacen atractivo este nodo (capital riesgo nacional e internacional, facilitadores de recursos, centros tecnológicos de calidad, concentración de talento y personas emprendedoras, corporaciones, etc.).

Igualmente, aunque en el informe se refleja una diversidad sectorial, la presencia más intensiva en sectores como TIC y salud o una menor participación de mujeres en los accionariados o dirección de las empresas, será necesario seguir trabajando para cerrar las brechas identificadas en el ecosistema y sumar la participación de sectores más tradicionales, territorios o emprendimiento femenino a la ola de la innovación, tan necesaria para el desarrollo económico y social de nuestro país.

Por ello, los autores consideran relevante hacer un seguimiento exhaustivo de la distribución territorial de las empresas certificadas para reforzar las actividades de comunicación de ENISA en las regiones con mayor potencial futuro, no solo en lo referente a certificaciones, sino también en otros servicios como la concesión de ayuda financiera.

Es quizás pronto aún para analizar el impacto de las certificaciones en el ecosistema emprendedor en España, pero este breve análisis preliminar nos permite hacer una reflexión de lo que, sin duda, ya representa una fuente de información única para conocer el ecosistema emprendedor en España.

Por otro lado, los autores entienden que es a partir de haber logrado estas más de 1.000 certificaciones en el primer año de vigencia de esta nueva función de ENISA, que se deberían complementar los beneficios directos de la certificación con otros indirectos, derivados de que otras organizaciones (públicas y privadas; estatales, autonómicas y locales; educativas, financieras y empresariales) incluyan este “sello” como requisito o parámetro de valoración en sus convocatorias de ayuda, premios y productos. Se habrá completado, con esto, el proceso diseñado por el regulador y tendrá el impacto político deseado inicialmente en la Estrategia España Nación Emprendedora⁴.

3 Cifra de las empresas con una antigüedad de siete años de la base de datos de Dealroom, sin tener en cuenta otros el cumplimiento del resto de requisitos establecidos en la Ley 28/2022.

4 ENE_Resumen ejecutivo.pdf (lamoncloa.gob.es)

SOBRE LOS AUTORES

Borja Cabezón Royo, licenciado en Ciencias Políticas con formación en ESADE e IESE, actualmente es consejero delegado de ENISA. Ha trabajado en emprendimiento y sectores industriales y de energías renovables. En el ámbito público, ha sido embajador especial para la COVID-19, director de Asuntos Nacionales y del Gabinete de Presidencia del Gobierno y diputado.

Rocío Castrillo Cancela, licenciada en Dirección y Administración de Empresas y Máster en Gestión de la Tecnología e Innovación, actualmente es directora de Emprendimiento y Estrategia en ENISA. Cuenta con más de 15 años de experiencia en la Administración Pública, en Oficina Económica de Presidencia del Gobierno y en el Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades entre otros.

Jordi García Brustenga, licenciado en Económicas y máster en Dirección pública y Comunicación empresarial, actualmente es director general de Estrategia Industrial y de la PYME en el Ministerio de Industria y Turismo. Ha ocupado roles clave en ENISA y otras instituciones, gestionando normativas, préstamos para pymes innovadoras y coordinando estrategias empresariales.

Azucena López Navarro, licenciada en Economía, actualmente es responsable de Programas y Estudios para *startups* en ENISA. Especialista en gestión de financiación pública y fomento del emprendimiento innovador, participa en el diseño y seguimiento del Plan Estratégico y Planes Operativos de ENISA y apoya la implementación de nuevas actividades de la compañía conforme a la nueva ley.

PRINCIPIOS EDITORIALES (EXTRACTO)

Naturaleza. ECONOMÍA INDUSTRIAL es una **publicación oficial**, fundada en 1964, que con periodicidad **trimestral** se edita en el marco del programa editorial del Ministerio de Industria y Turismo. Como tal, tiene una clara vertiente de **servicio público**.

Misión. ECONOMÍA INDUSTRIAL, teniendo a la sociedad civil en general como público objetivo, reconoce como misión la de ser **foro de reflexión, prescripción y rendición de cuentas** para una mejor formulación de las **políticas públicas del ámbito competencial del Ministerio de Industria y Turismo** y otras relacionadas, por medio de la **transferencia de conocimiento, experiencias y opiniones** entre los mundos **académico, empresarial y de las administraciones públicas** y desde estos a la sociedad en general, que aproximen aquellas a la realidad práctica en cualquiera de las etapas de su ciclo (análisis, diseño, implementación y evaluación).

Todo ello en aras a un proceso más transparente, participativo, informado y fundamentado en evidencias.

Áreas temáticas. ECONOMÍA INDUSTRIAL trata el amplio espectro de cuestiones objeto de la disciplina homónima, entendida en un sentido amplio y desde una perspectiva aplicada, ya sea horizontal o sectorial. De esta manera, sus áreas temáticas podrán referirse a las dimensiones productiva, tecnológica, económica, competitiva, regulatoria, jurídica y social, tanto de la industria propiamente dicha, como de los servicios que se prestan en base a una componente eminentemente industrial.

Opiniones vertidas. ECONOMÍA INDUSTRIAL no se solidariza necesariamente con las opiniones expuestas en los artículos que publica, cuya responsabilidad corresponde exclusivamente a sus autores.