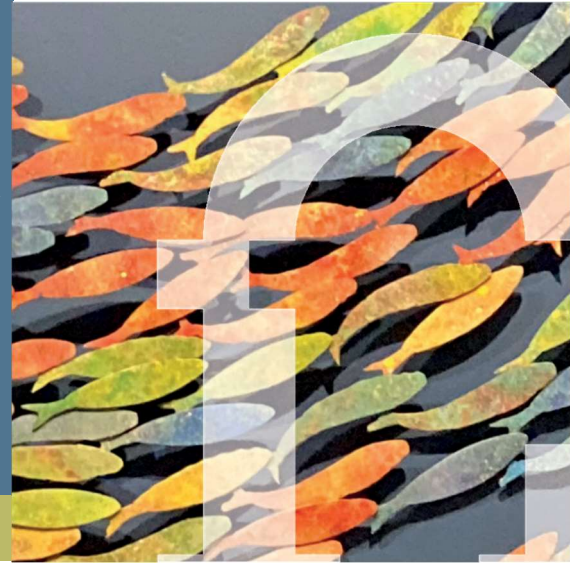


# OPINIONS SOBRE LA “LLEI CREA I CREIX” I SOBRE LA “LLEI D’STARTUPS”



Article núm. 3 – 2023 30.01.2023

JURÍDIC



Irene Mallo  
Advocada  
Departament Jurídic  
irene@mallolassessors.com

Durant el darrer quadrimestre del passat any 2.022 es van aprovar dos textos normatius amb una especial incidència en l'àmbit mercantil, a saber: la *Llei 18/2022, de 28 de setembre, de creació i creixement d'empreses* (BOE de 29 de setembre de 2.022), coneguda com la “Llei crea i creix”; i la *Llei 28/2022, de 21 de desembre, de foment de l'ecosistema de les empreses emergents* (BOE de 22 de desembre de 2.022), coneguda com la “Llei d'Startups”.

Segurament molts de vosaltres ja n'haureu sentit a parlar. El cas és que hem pensat que estaria bé parlar en aquest article de les dues lleis però oferint-vos una visió personal sobre l'entrada en vigor de les mateixes. Així que aquí van els meus comentaris:

- a) Sobre la *Llei 18/2022, de 28 de setembre, de creació i creixement d'empreses* (BOE de 29 de setembre de 2.022), coneguda com la “Llei crea i creix”.

En principi l'objectiu del text és afavorir la creació i el creixement d'empreses a través de l'adopció de mesures tals com agilitzar la constitució de les mateixes, reduir la morositat comercial o facilitar l'accés a finançaments alternatius de caire privat, entre d'altres.

Vagi per davant que tot el que es faci amb l'objectiu de millorar o incrementar l'activitat econòmica benvingut serà per mi però malauradament tot el que es fa és superflu, no “ataca” els problemes greus que les persones tenen a l'hora de crear o fer créixer les seves empreses.

Comencem amb la primera mesura estrella: la

reducció del capital mínim a l'hora de constituir societats de responsabilitat limitada. Si fins el moment calien 3.000 euros de capital mínim, ara aquest mínim passa a ser d'un euro.

Com he dit abans, benvingudes siguin les idees per a que les persones puguin emprendre però no crec, sincerament, que el problema de no crear-se empreses fos haver de posar 3.000 euros de capital mínim.

Mireu, la gent que vol obrir una empresa el que necessita només obrir són diners. El meu dubte sorgeix en el moment que em diuen que amb 1 euro, al dia següent d'engegar l'activitat, podrà funcionar amb normalitat. Potser una persona sola i sense treballadors, que treballi des de casa, sense haver de pagar un lloguer i que tingui un ordinador des d'un temps enrere (perquè amb 1 euro no et pots comprar un ordinador) pot constituir una societat limitada amb 1 euro però en qualsevol altre cas, el primer que li caldrà a la persona, a no ser que tingui facturació immediata amb venciment immediat, seran diners. A banda, considero que el cas que he comentat de persona sola, treballant des de casa amb un ordinador seria un cas clar de començar donant-se d'alta a nivell individual però no crec que li fos convenient muntar una societat limitada amb les obligacions que això suposa com dur comptabilitat oficial, obligacions registrals extres o haver-se de posar una nòmina, entre d'altres.

Els 3.000 euros que abans existien com a capital mínim no eren un problema per les persones que s'estaven plantejant constituir una societat limitada. Potser el dubte que més et preguntaven era si aquests 3.000 euros estarien disponibles i la resposta era que sí, que en el moment que el banc tingués un CIF podrien disposar plenament dels 3.000 euros. Els dubtes més importants de les persones a l'hora de crear empreses és quant els hi costarà a nivell de règim de la seguretat social (els autònoms societaris són elevats llevat que puguis tenir dret a una tarifa plana els primers anys) o el que això pot suposar, com

per exemple no tenir dret a l'atur. Aquests són problemes reals a l'hora de crear empreses de responsabilitat limitada. I després va un altre, el més evident: posem com a exemple que qui vol constituir una societat de capital, en aquest cas, limitada, és perquè ja té una activitat que rutlla que potser desenvolupava de forma personal però que, per un tema de creixement de la mateixa, és aconsellable constituir una SL per optimització fiscal o bé a nivell de responsabilitats. Doncs bé, en aquest cas, justament, el que cal és finançament, diners, i aquest és el problema real de les persones que volen emprendre i fer créixer els seus negocis. Ells o elles volen créixer però els mitjans de finançament per aconseguir-ho són molt difícils d'obtenir a no ser que tinguis gent propera que vulgui jugar-se-la amb tu i prestar els seus avals, amb la responsabilitat que això suposa. Per tant, la mesura de poder constituir empreses per un euro la trobo una mesura absolutament supèrflua que, al final, no arregla el problema de fons, més aviat al contrari, permet que es muntin empreses sense cap tipus de fortalesa financera.

Lligat amb el tema de les necessitats financeres que existeixen a l'hora de fer créixer empreses, entrem a una altra de les mesures estrella adoptades per la llei: millorar els instruments de finançament alternatius al finançament bancari tals com plataformes de crowdfunding o entitats de capital risc. Bàsicament la llei el que fa és adaptar la legislació espanyola a la normativa europea, eliminar certes obligacions que tenen alguns mecanismes de finançament alternatiu i flexibilitzar i ampliar els tipus d'empreses en les quals poden invertir les empreses de capital risc.

Torno a dir que no em sembla pas malament però no és suficient. El problema per accedir a aquestes plataformes de finançament alternatiu són que, al meu entendre, són molt inaccessibles i desconegudes per les persones empresàries que no saben ni distingir un capital risc, d'un fons d'inversió o inclús un *business angel*. No se sap ben bé com trobar aquestes plataformes. Les oficines dels bancs les tenim pels carrers, aquestes vies de finançament alternatiu no tenen oficines ni saps on són. Per una altra banda, sembla que el principal o únic objectiu de les mateixes, o almenys és la sensació que es transmet, és que només estan obertes a finançar *startups*, empreses de nova constitució amb gent molt jove al darrera i amb un creixement que es preveu rapidíssim. Està bé però què passa amb empreses amb més temps que també volen créixer exportant o obrint noves línies de negoci? Sincerament, no sé si són de gaire interès per aquets mitjans alternatius de finançament. Aquí és on crec que s'hauria d'intentar trobar una solució, mirar de crear sinèrgies entre les empreses i aquestes plataformes alternatives i incentivar que aquestes

darreres inverteixin en les primeres, sigui quina sigui la seva condició.

Per últim em vull referir a les mesures que també es van aprovar per lluitar contra la morositat.

Per tots és sabut que la morositat existeix i existirà, no només perquè hi ha empreses que, malauradament, es veuen forçades a tancar deixant "enganxades" a d'altres, sinó també perquè la roda econòmica fa que el circuit de pagament-cobrament s'endarrereixi. Tothom necessita vendre i, molts cops, si ets molt estricte a l'hora de cobrar no "guanyes" feines, sinó que se l'emporta la competència que sí entra en aquest joc de donar més termini per pagar. Independentment, les empreses que tenen problemes per pagar ja veuen com els seus proveïdors, molts cops, els hi exigeixen pagar al comptat si volen obtenir les mercaderies.

La llei adopta algunes mesures per evitar la morositat tal com establir l'obligació d'expedir i remetre factura electrònica en totes les relacions comercials entre empresaris (per ara sense entrada en vigor a falta de desenvolupament reglamentari); haver d'informar dels períodes mitjans de pagament als comptes anuals; o no poder accedir a subvencions en cas que no es compleixin els terminis de pagament previstos a la Llei de Morositat, entre d'altres.

Torno a reiterar que tot això està bé però no arregla el problema de fons que és, per mi, la següent: què passa amb les empreses que tenen un impagat? Com se les ajuda? El que ha de fer l'Administració Pública és garantir a les empreses que pateixin un impagament que tindran l'ajuda corresponent. Una possible mesura que jo sempre he tingut al cap és crear una bossa de diners que vingui del que paguen les empreses i les persones físiques empresàries mitjançant l'impost de societats o a l'impost de la renda de les persones físiques, a causa de la seva activitat. Aquesta bossa es podria fer servir per pal·liar, en bona mesura, els costos directes que ha tingut l'empresa que ha patit l'impagat. Això és ajudar i donar una certa tranquil·litat a les persones empresàries.

En fi, no em vull allargar més sobre aquesta Llei "Crea i Creix". En qualsevol cas no em sembla que ens hagi de servir de molt als professionals que animem a emprendre, per acabar convenent a les persones que estiguin pensant constituir una societat.

- b) Sobre la Llei 28/2022, de 21 de desembre, de foment de l'ecosistema de les empreses emergents (BOE de 22 de desembre de 2022), coneguda com "Llei d'startups".

A través d'aquest text normatiu es pretén incentivar la creació i el creixement d'empreses emergents a Espanya -article 1- amb els objectius d'atreure talent i capital internacional o estimular la inversió pública i privada a aquestes empreses emergents, entre d'altres -article 2-.

Perfecte, de veritat, però tenim un problema, l'article 3 continua establint que la llei serà d'aplicació a les empreses emergents que reuneixin un seguit de requisits simultanis, sent el darrer d'ells que l'empresa desenvolupi "un projecte d'emprenedoria innovador que compti amb un model de negoci escalable, segons el previst a l'article 4". Aquí la cosa ja es complica perquè no sé vostès però sona com a molt complicat complir aquest requisit; la resta de requisits són assumibles i comprensibles: ser de nova creació o tenir com a molt 5 anys d'antiguitat, no cotitzar al mercat regulat, tenir seu domicili social a Espanya, tenir al 60% de la plantilla amb contracte laboral a Espanya, etc. Bé, dins el que cap, però el darrer requisit ...

Vale, i ara anem a l'article 4 i ve el problema. Resulta que l'organisme encarregat per determinar que l'empresa té la condició d'emergent perquè compleix tots els requisits de l'article 3 (i també del 6), és ENISA (Empresa Nacional de Innovación, S.M.E. SA), una empresa que depèn del Ministerio d'Indústria, Comerç i Turisme. No pretenc qüestionar la tasca d'aquesta empresa que, em consta, ajuda a donar finançament a empreses espanyoles però sí qüestiono que l'acreditació d'empresa emergent depengui d'un organisme que al final és públic i per dos motius: el primer és que obtenir la condició d'empresa emergent al propi Estat, mal ens pesi, no li interessa perquè té uns beneficis que li costen diners, per tant, podria ser que els criteris que apliqui Enisa per considerar una empresa com a emergent siguin restrictius o complicats i això pot provocar que no se'n certifiquin; en segon lloc, el funcionament de les Administracions Públiques, a Espanya, és lent, pesat i excessivament burocratitzat. No és fàcil accedir a ajudes ni subvencions i tampoc crec que ho posin fàcil per accedir a l'acreditació d'empresa emergent. De vegades les persones no entenen ni que se'ls hi està demanant. Recordem que el requisit imprescindible és desenvolupar "un projecte d'emprenedoria innovador que compti amb un model de negoci escalable", aquest concepte es basa en els criteris previstos a l'apartat 3 de l'article 4 que, al meu entendre, són absolutament subjectius depenent de la persona que hagi de valorar.

Igual m'equivoco, eh? I tenim un munt d'empreses qualificades d'emergents en un termini curt de temps però permeteu que tingui dubtes.

En definitiva i per concloure, no es pot fer tot una mica més fàcil? Aquest és el problema que us deia, les intencions sembla que són bones fins que et llegeixes la lletra petita. De cara a la galeria et venen que l'Estat ajuda i promou la creació d'empreses però la realitat és que els problemes reals no s'afronten. Però clar també és cert que per afrontar-los i donar possibles solucions als mateixos cal conèixer-los i aquí és on està el problema real, el de fons, les persones dirigents no coneixen els problemes reals.