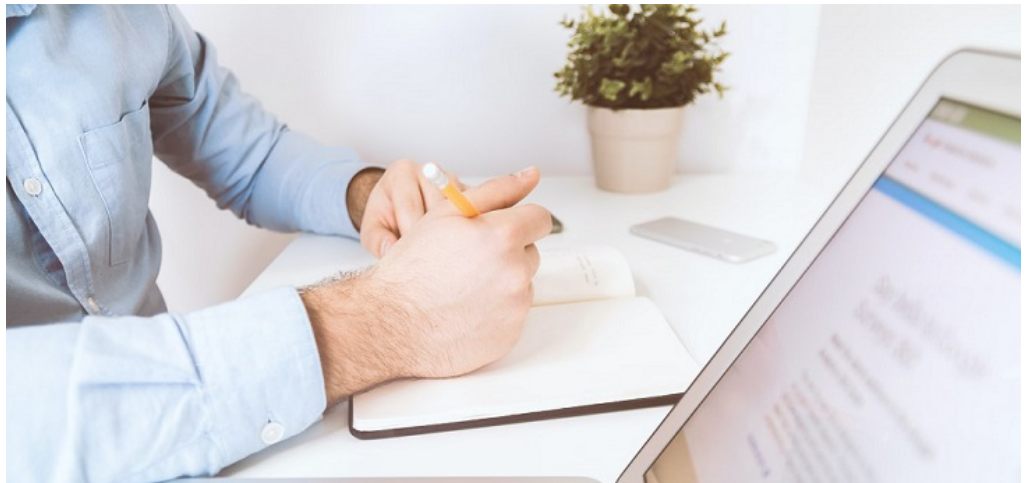


Entorno

Acceso a los concursos, subvenciones y menos burocracia: las demandas de las 'start ups' en salud

Los emprendedores en salud y expertos del sector consideran que se deben establecer ventajas para que las compañías puedan generar negocio y facturar, promover los incentivos fiscales actuales y simplificar la burocracia.

D. Punzano / A. Escobar
1 mar 2021 - 04:58



PlantaDoce.

Ir más allá de los incentivos fiscales y los préstamos públicos. **Las start ups españolas del sector de la salud piden preferencia en las adjudicaciones públicas, subvenciones en lugar de créditos públicos y planes para dar a conocer las múltiples medidas fiscales** que ponen en marcha las diferentes comunidades autónomas y que, a menudo, no son aprovechadas por los emprendedores. Con países como Estados Unidos, Estonia o Israel como referencia, los emprendedores también piden eliminar barreras burocráticas y establecer facilidades operativas en procesos de financiación de compañías emergentes.

El objetivo del sector emergente de la salud y biotecnológico es aprovechar la oportunidad que supone el momento dulce de este negocio a causa de la pandemia, que lo ha situado en el centro junto a toda la sanidad, y no quiere que a España se le escape este tren. Las compañías emergentes resaltan su papel frente a las grandes empresas impulsadas por el auge de la inversión en salud y la revalorización de productos y servicios, como la telemedicina, que ya estaban en el mercado.

El presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, anunció a mediados de febrero que en “escasas semanas” el consejo de ministros aprobará el anteproyecto de ley de Fomento del Ecosistema de Empresas Emergentes. **El Gobierno busca “una estrategia y un marco legal específico” para los emprendedores y que el proyecto cuente con “ventajas fiscales e incentivos de inversión” y que reconozca “la especificidad de las empresas emergentes**, con alto potencial de creación y crecimiento de empleo, de innovación y riqueza”. Consultados por PlantaDoce, algunos de los sectores más destacados del sector de la salud hacen su lista de peticiones.

“Es más importante ayudar a las start ups del sector salud a poder generar negocio y tracción que ayudarles en el ámbito regulatorio o con ayudas fiscales”, afirma el cofundador y consejero delegado de Mediquo, Guillem Serra. El directivo explica que la finalidad de la ley debe estar orientada a permitir que las compañías del sector puedan tener impacto real en la sociedad y ayudarles a facturar.

El ejecutivo de la empresa especializada en servicios digitales para profesionales sanitarios y pacientes reclama **la promoción de compras públicas innovadoras que tengan como requisito para los licitadores ser una start up o asociarse con una**. Serra indica en este sentido que el sector de la salud en España está controlado por el sistema público o grandes empresas y las compañías de reciente creación tienen “muy complicado generar facturación, aunque su propuesta de valor sea única y diferencial”. De esta forma, las compañías emergentes estarían más presentes en el sistema sanitario, muy regularizado por el sistema sanitario y los grandes grupos hospitalarios y aseguradoras.

Por su parte, Rosendo Garganta, consejero delegado de Devicare, resalta que se

PlantaDoce.

puede fomentar la inversión con **incentivos fiscales para *business angels* o *family offices* que inviertan en *start ups*, para sociedades que inviertan o adquieran compañías emergentes**, para grupos e instituciones que inviertan en fondos de capital riesgo y para atraer la inversión extranjera.

Además, el ejecutivo apunta a la necesidad de impulsar “la creación de más fondos *venture capital* y fomentar los actuales para que tengan más capacidad de inversión, así como impulsar el *crowdfunding*”. En este sentido, **Serra plantea ofrecer incentivos a aseguradoras de salud, el sector público y privado para que paguen reembolsos de las actividades médicas** cuando tienen un canal digital para promocionar consultas digitales y monitorización remota.

“Es más importante ayudar a las *start ups* del sector salud a poder generar negocio y tracción que en el ámbito regulatorio o con ayudas fiscales”, afirma Guillem Serra

Ion Arocena, el director general de la Asociación Española de Bioempresas (Asebio) lamenta que en España en los últimos años ha habido un sistema basado en préstamos que no ha funcionado y que ha perjudicado al sector provocando un alto endeudamiento. El directivo subraya que “las empresas biotecnológicas de los países de nuestro entorno se financian con subvenciones”, además de contar con fondos específicos para el sector de las ciencias de la vida.

En España ya hay incentivos fiscales para apoyar a empresas emergentes, aunque hay diferencias según la comunidad autónoma. En País Vasco, por ejemplo, cuando un inversor pone capital en una empresa de menos de tres años de vida se reduce entre un 30% y 40% de la cantidad invertida en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (Irpf), explica Rubén Molina, confudador y consejero delegado de Innitius.

Por su parte, Ignasi Belda, cofundador y consejero delegado de MiWEndo Solutions, afirma que **“España ya implementa los mejores sistemas de incentivos fiscales a escala mundial para emprendedores e innovadores”**. Sin embargo, el directivo señala que el problema es que las medidas fiscales no son promocionadas y pocos inversores las conocen.

Países referentes

La creación de una ley de Fomento del Ecosistema de Empresas Emergentes era una de las principales demandas del sector, también del de salud y biotecnológico. “

La única ventaja de empezar tarde es que podemos aprender qué ha funcionado y qué no

PlantaDoce.

en otros países, y hacerlo mejor que ellos”, refleja Garganta.

El consejero delegado de Devicare indica que se deben estudiar las mejores prácticas para el país e implementar aquellas de otros territorios que tengan **mejor adaptación al ecosistema, cultura y tejido empresarial nacional**. Garganta detalla que se pueden tomar ideas de Estados Unidos, Reino Unido, Singapur, Estonia e Israel.

También coincide Serra en que Reino Unido es una buena referencia, donde muchas medidas que él plantea ya están instauradas, así como una mejor colaboración público-privada de *start ups* en la sanidad pública. **El consejero delegado de Mediquo subraya Alemania en su regulación sobre medicina digital.**

“Con unos estímulos apropiados, el sector salud será uno de los grandes beneficiados y uno de los tractores de la economía”, asegura Rosendo Garganta

Belda destaca las medidas implantadas en Reino Unido que reducen la burocracia que afecta a los emprendedores en materia del Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA) o el Impuesto de Sociedades, mientras que **“Francia tiene iniciativas potentes en el sector de los dispositivos médicos”**. Kiko Avellaneda, cofundador y consejero delegado de Serenmind, pone como referencia a Estados Unidos y Molina remarca que Países Bajos apuesta por el emprendimiento con un buen número de aceleradoras y la forma en que se involucran los propios emprendedores.

Por último, Cristina Bescos, directora general de EIT Health Spain, apunta a que la referencia es Silicon Valley y Boston, aunque también **Israel, por su entorno tecnológico, acceso al conocimiento y experiencia clínica junto a mecanismos de financiación flexibles**. Bescos también destaca Alemania en salud digital y subraya que es un buen modelo para España por su estructura federal.

Simplificar la burocracia

El sector salud ya se enfrenta por su idiosincrasia a más regulaciones que otros sectores por su aplicación y afectación que puedan llegar a tener los servicios y productos en proceso de estudio al usuario final. Además, también se llevan a cabo ensayos clínicos para evaluar su viabilidad. Por ello, los emprendedores piden eliminar y simplificar la burocracia. Garganta explica que “hay numerosas trabas en

PlantaDoce.

el momento de constituir y gestionar una empresa que lastran su crecimiento”.

Bescos asegura que “se deben tomar medidas eficaces para que España no pierda el tren y es imprescindible agilizar el proceso para los emprendedores”. La directora general de EIT Health refleja que el impulso de la ley debe evitar que los emprendedores se deban convertir en expertos de “la maraña legal y administrativa actual”.

En la misma línea se muestra Avellaneda, que asegura que se debe flexibilizar el marco para que una *start up*, si no avanza, que no sea por el proceso regulatorio, y asegurar que aquellas que tienen potencial se consoliden. Todos los directivos apuntan a que se deben establecer facilidades operativas en las operaciones, rondas de financiación y campañas de *crowdfunding* para compañías emergentes.

Tanto los consejeros delegados de las compañías emergentes como Arocena y Bescos consideran que la biotecnología es uno de los motores más importantes del ecosistema emprendedor en salud junto a las tecnologías digitales. **“Con unos estímulos apropiados, el sector salud será uno de los grandes beneficiados y uno de los tractores de la economía”**, concluye Garganta.