

Cuál es el mejor
lugar para
emprender **PI-2 E&E**



EMPRENDEDORES ¿Qué pasaría si escogiésemos lo mejor de Silicon Valley, Berlín, Londres y Tel Aviv para crear tu empresa? Las oportunidades de negocio en la meca de la tecnología, la ausencia de burocracia del país germano o el acceso a financiación en tiempo récord te proporcionan un ecosistema a medida. He aquí las pistas para dar forma al 'Frankenstein' emprendedor perfecto para crear tu 'start up'. **Por Arancha Bustillo y Montse Mateos**

Cómo puede ser el ecosistema emprendedor perfecto

Imagina que tienes el poder de tomar lo mejor de cada ecosistema emprendedor para crear el escenario ideal en el que poner en marcha tu proyecto de negocio. Fantasea con la posibilidad de elegir la ausencia de burocracia que rige en Alemania, las oportunidades de negocio que se te presentan en Silicon Valley o la capacidad de financiación de Tel Aviv. Ahora zúrcelos y forma un mapa perfecto en el que las *start up* cuenten con todo lo necesario para nacer sanas y crecer fuertes. ¿Cuál ha sido el resultado? Quizá hayas planteado un nirvana em-

presarial plagado de corporaciones que se interesan por las innovaciones de las compañías emergentes; donde la financiación no es un problema y las trabas burocráticas y fiscales son mínimas. Bienvenido al ecosistema perfecto:

Oportunidades

El primer paso es tener una idea. Como estamos planteando un ejercicio de reflexión y, no nos vamos a engañar, de imaginación, figúrate que has encontrado un proyecto que cubra una necesidad básica y que cuente

con un mercado potencial de millones de personas. Ponerlo en práctica en una zona con un mercado escaso es cerrarte muchas puertas. "EEUU es el país con más oportunidades de negocio. Que exista un mercado tan enorme hace que sea mucho más fácil crear empresas y te aleja de la guerra de guerrillas que se respira en Europa", apunta Javier Megias, cofundador y CEO de Startupxplore. Y el ecosistema de referencia en el país norteamericano es Silicon Valley que «a estas alturas nadie duda de que es el paraíso de las oportunidades», al-

ba Julio Prada, director general de Inbenta en España, una compañía que ofrece una herramienta de inteligencia artificial que ayuda a las marcas en la relación online con sus clientes, y que dio el salto a Palo Alto desde su ciudad natal, Barcelona, hace ya un lustro. "Aquí se encuentran los ingredientes fundamentales que requiere cualquier empresa para su crecimiento y expansión. El capital imprescindible, ya que concentra el mayor número de inversores registrados del mundo; y el perfecto ecosistema emprendedor e innovador del mundo

que hace que las ideas, las colaboraciones y la tecnología fluyan mucho más rápido que en cualquier otro lugar, convirtiéndolo así en el mercado más competitivo del mundo", sentencia Prada.

Financiación

Aunque Palo Alto se ha convertido en el Hollywood de las *start up* tecnológicas, no es el ecosistema ideal. Eulogi Bordas, socio de Photoslurp -pla-



BILINGUAL BEATS En septiembre de 2013, Claudia Ladaría (con jersey verde) y Almudena Viéitez (sentada a la derecha) crearon en Londres esta firma de enseñanza de música e idiomas para niños.



KEYANDCLOUD Especializada en facturación electrónica nació en Andorra en 2014. Hugo Miranda, socio fundador, asegura que al ser un país pequeño (80.000 habitantes) lo convierte en el banco de pruebas ideal.

< VIENE DE PÁGINA 1

taforma de *visual commerce&marketing*-, rompe ese mito: "Si el proyecto es innovador, tiene una ventaja competitiva, resuelve un problema real y está liderado por un equipo competente, no creo que haya un problema para conseguir una ronda de financiación". Y, así, en términos de acceso a la financiación, Tel Aviv, gana la carrera: con una inversión per cápita de 371 dólares por compañía emergente frente a los 141 de Silicon Valley y los 6 de España. "Esto tiene que ver no sólo con la calidad de las empresas, sino con el enfoque inteligente del Gobierno", explica Megias quien, sin embargo, también apunta a Londres como posible sucesora a este particular trono. "La City destaca por su agresiva política de incentiva fiscal a la inversión privada (50% de exención al invertir y la otra mitad si sale mal). Aunque todo depende de la fase en la que esté la *start up*".

Claudia Ladaría y Almudena Viéitez, fundadoras junto con Alfonso Casado de Bilingual Beats -aprendizaje de música e idiomas dirigida a niños menores de cinco años- solicitaron financiación año y medio después de abrir su negocio. "Reino Unido potencia las ayudas a pequeños emprendedores. Muchos de ellos son privados, por lo que tienes que superar un proceso de selección y desarrollar un *business plan*, y otros son públicos. Nosotras conseguimos un crédito de Virgin Start Up de 5.000 libras a devolver en 5 años con un 6% de interés. Incluía la participación en talleres y mentores". Esta *start up* consiguió el año pasado el premio que la empresa más prometedor de 2015, dotado con media hora de sesión de *mentoring* con Richard Branson; también han sido finalistas de la Startup Competition del South Summit.

Aunque Londres le pisa los talones, Silicon Wadi -nombre con que se ha bautizado al lugar de Tel Aviv en el que se concentra la mayoría de compañías tecnológicas- está mucho más avanzado en este sentido. Sobre todo, gracias al papel del Gobierno que ha creído, desde un principio, en la importancia de situar Israel en el mapa emprendedor. "El ejecutivo fue el que creó un instrumento de co-inversión, Yozma (iniciativa en hebreo), para apoyar el nacimiento y el crecimiento de nuevas empresas", explica Megias. Yozma es una de las pocas iniciativas de inversión de un

Un desembolso de 15 libras y 48 horas son suficientes para poner en marcha tu negocio en Reino Unido

Gobierno en *start up* que ha resultado de verdad exitosa. "Se trata de un programa gubernamental diseñado en 1992 para crear un mercado real de *venture capital*, que en ese momento era muy pequeño", relata el CEO y cofundador de Startuptxpire. Y no fue fácil. En aquel entonces la inversión en *start up* era muy baja; existía un alto talento cualificado con un gran foco en la innovación y el desarrollo, pero con una mala experiencia en llegada al mercado y en *marketing*; un crecimiento exponencial del número de nuevas *start up*; y carencia de firmas de inversión en capital riesgo.

Puesta en marcha

Un desembolso de 15 libras y 48 horas son suficientes para crear tu *start up* en Reino Unido. Jinn, una aplicación móvil que permite a los usuarios pedir cualquier producto de cualquier comercio de su ciudad y recibirlo en media hora, es una idea de Mario Navarro, León Herrera y Joseba Mendivil, que se conocieron en un viaje de intercambio en Estados Unidos y que, a su vuelta, decidieron poner en marcha esta idea en Londres, porque "es la ciudad europea con mayor mercado en *mobile commerce* y reparto a domicilio", explica Navarro. Además, admiten que allí no encontraron ninguna traba fiscal. Navarro asegura que pusieron en marcha la compañía "a través de Internet. En



PERCENTIL De izquierda a derecha, Daniel Bezares, Lourdes Ferre y Luis Ongil, artífices de esta *start up* de venta de ropa 'casi nueva', acaban de abrir en Berlín el centro logístico de la firma en Europa.

tres horas y con menos de 100 euros teníamos la empresa constituida. A partir de ahí, nos apuntamos a una aceleradora del norte de Inglaterra (una de las muchas que existen en Reino Unido) y recibimos algo de financiación con la que pudimos desarrollar el proyecto. Unos meses después, y una vez validado el modelo, lanzamos la aplicación en Londres".

Berlín es otro lugar sencillo para emprender. Luis Ongil, socio fundador de Percentil -venta de ropa de segunda mano-, explica que también para ellos fue sencillo abrir su centro logístico allí. "Llevamos nuestro pasaporte español a un notario y con un desembolso de 3.000 euros puedes abrir tu empresa. Las trabas a un extranjero en España son mayores". Esta es una de las razones por las que las trabas burocráticas y fiscales no supusieron traba alguna para Mónica

Rucabado, fundadora y directora general de la firma de zapatos española Alma en Pena. Se han instalado hace poco en Alemania y, explica que "el principal problema que nos encontramos fue lograr la confianza de los compradores de las grandes marcas alemanas: son muy reservados y tienen que hacer pequeñas pruebas para comprobar la calidad".

Hugo Miranda, creador de Keyandcloud -especializada en facturación electrónica- optó por Andorra para montar su negocio. "Los impuestos de sociedades son de un 2% para una empresa tipo intangible como la nuestra; los 24.000 euros primeros de facturación están exentos del IRPF y de 40.000 a 50.000 euros tributan al 5%". Otra de las ventajas que señala es que "los inversores extranjeros que tienen una participación superior por encima del 10% en

El 'cuánto se paga', una cuestión de flexibilidad

■ La flexibilidad marca el diseño de los sueldos en las *'start up'*, así como su ubicación. Alberto Muñoz, associate director de la división de IT&Digital de Robert Walters, asegura que en lo que se refiere a las tablas salariales, "la costa oeste de EEUU es la meca. Si bien otros hubs como Nueva York, Londres, Berlín, Amsterdam o Estocolmo también cuentan con escenas potentes. Para quien contrata, posiblemente Londres o Nueva York siguen ofreciendo las condiciones más flexibles". En cuanto al paquete retributivo "se suele incluir un fijo ajustado al que se suma un variable más jugoso que se complementa con una participación (en 'stocks' o 'shares') que hacen que haya una mayor implicación del trabajador en la *'start up'*. Estados Unidos es el modelo a seguir en este sentido, pero ejemplos como el de SoundCloud -aplazó el pago de los salarios antes de cerrar una ronda de financiación- en Berlín demuestran que en Europa también podemos ofrecer modelos muy atractivos para empleado y empresa".

una empresa pueden solicitar la residencia".

Contratación

Alemania también es un buen destino si estás pensando en reclutar talento. Entre los atractivos, Ongil menciona los bajos costes que supone la contratación en prácticas, "con dos o tres meses de prueba por un total de 1.200 euros, y sin coste de indemnización por despido. Los *mini-jobs* nos permiten contratar a perfiles muy diversos y mantener esa relación profesional sin límite, a diferencia del contrato por obra o servicio".

El contrato mercantil es el más popular entre las *start up*. Es la manera más sencilla de flexibilizar sus costes laborales, pero muchas se quejan de que las cuotas que deben pagar los autónomos son elevadas -250 euros-, lo que complica la relación ante servicios puntuales por un precio reducido. No sucede lo mismo con los contratos laborales: España gana atractivo. Megias comenta que, "cuanto más prósperos más cara la contratación. Pero ahora a ciudades como Madrid, Barcelona o Valencia se las mira con mucho cariño, ya que firmas internacionales se plantean tener a gran parte de sus equipos de tecnología en la vieja Europa". Menciona a Flywire y Blinkfire, "que tienen a sus equipos de tecnología en Valencia, aunque sus socios están en Boston y Silicon Valley, respectivamente".

Asia, el próximo bastión del mundo 'start up'

■ "China es donde hay que estar", afirma tajante Eneko Knörr, CEO de Ludei, cuando se le pregunta por el lugar en el que más oportunidades de negocio hay. "Con un mercado de proporciones descomunales, quien consigue meter la cabeza allí (pese a las grandísimas dificultades que entraña), puede tener un negocio enorme", explica. Knörr, que ha vivido durante cinco años en San Francisco y conoce la manera en la que se hacen negocios en China, aconseja ampliar el foco a la hora de elegir destino para tu *'start up'*. Palo Alto es,

históricamente, El Dorado para muchos emprendedores, en concreto para los tecnológicos, pero Asia tiene mucho que aportar.

El CEO de Ludei señala a Asia en el mapa porque cree que "gran parte del crecimiento mundial se está produciendo y se va a producir allí. Estoy viendo varios puntos calientes, como Singapur y Pekín. El primero se ha convertido en un 'hub' de acceso a todo el sudeste asiático; y la capital china está en un país que cuenta, de origen, con un mercado enorme".