



OLGA COLADO

ESPAÑA, UN PAÍS PARA EMPRENDER

Más fondos de inversión –tanto nacionales como internacionales–; nuevas iniciativas de apoyo al emprendedor; sectores que despegan; profesiones recién nacidas y aún así bien pagadas; y una ley... Es el balance que se puede hacer, ‘grosso modo’, del ecosistema emprendedor español y su vertiginosa evolución

ARANCHA BUSTILLO MADRID
Talento, ideas disruptivas, más iniciativas (tanto públicas como privadas) para apoyar al emprendedor y una cultura más indulgente con el fracaso son un buen caldo de cultivo para el crecimiento y desarrollo de un ecosistema *start up* saludable. Unos mimbres con

los que se está construyendo el escenario emprendedor español, que aún está en plena *edad del pavo*.

Si hace 10 años nos hubieran dicho que ciudades como Madrid o Barcelona estarían opositando para estar en el *top ten* del ránking de las principales plazas emprendedoras del Viejo Con-

tinente nos hubiéramos reído a carcajadas. Emprender nunca fue el sueño de los jóvenes, que se formaban para ser empleados de banca, escalar en el organigrama de la empresa de turno que les hubiera dado su primera oportunidad o exprimir su vida laboral en la administración pública... Hasta aho-

ra, que beben –también los profesionales sénior– de otras fuentes y desean convertirse en el próximo Mark Zuckerberg.

«Inmaduro, pero prometedor». De esta manera define Javier Cámara, CEO de beBee, el ecosistema emprendedor español. Esta red social, que conecta a las personas según su afinidad, se fundó en Madrid el año pasado y en sólo unos meses ya cuenta con 11 millones de usuarios y aspira a convertirse en la próxima unicornio *made in Spain*. Un ejemplo más, que se suma a otros tantos como el de Wallapop o el de JobandTalent, de que en España hay talento y ganas, y casos de éxito, a pesar de que todavía sea un terreno algo árido para la puesta en marcha de empresas.

MEJORAS El panorama ha mejorado... y mucho. Lejos queda esa época en la

que emprender se reducía, para la mayoría de personas, a montar la típica tienda de barrio. Ahora, «el ecosistema español cuenta con *start up* atractivas para fondos extranjeros, como los casos de Cabify y Wallapop; y dispone de aceleradoras e incubadoras», asegura Cámara. «El escenario es más potente, más integrador, con más número de viveros y parece que la tendencia es que a este tablero se una también el *corporate*. Asimismo, se ha generado una cierta concentración de *start up*, iniciativas y vías de financiación en plazas relevantes como Valencia, Madrid y Barcelona y, a nivel regional e incluso municipal, se están prestando bastantes ayudas», enumera José María Cuelco, CEO de PetyCash.com, una plataforma *Fintech* que se define a sí misma como la red social para compartir calderilla.

Además, los emprendedores cada vez están más y mejor preparados. Atrás quedaron los empresarios por necesidad, aquellos que no encontraban una mejor solución para su delicada situación económica que crear una compañía que, con toda seguridad, acabaría en fracaso. Hoy la profesionalidad de los innovadores es cada vez más evidente, ya no sólo porque hay más formación y mejor orientada, también porque ya existen emprendedores de segunda generación que prestan su ayuda a las nuevas incorporaciones de creadores de empresas. Y, además, hay menos aversión al riesgo que hace unos años y está menos penalizado el fracaso. Aunque aún tenemos esa segunda oportunidad como asignatura pendiente, ya no le colocamos la letra escarlata al emprendedor que haya fallado.

Asimismo, hemos demostrado que hay sectores en los que seguimos siendo líderes incluso con la tecnología por bandera, como el turístico y el financiero, por citar sólo dos.

FINANCIACIÓN Un capítulo especial requiere la financiación a *start up*. Hemos pasado de ser un país excesivamente bancarizado a confiar en otros canales de capitalización como los *business angel*; los fondos de capital riesgo; el *crowdfunding*; y otros tantos métodos (*media for equity* o *venture debt*, por poner dos ejemplos). Toda una evolución que ha puesto al mercado emprendedor español en el mapa. No en vano, los fondos extranjeros ya ponen sus ojos sobre nuestras empresas emergentes y salen de compras por aquí.

Aparentemente, parece que el riesgo monetario que necesita el sistema emprendedor fluye con normalidad; que el dinero pasa de inversores a emprendedores y viceversa sin problemas. Sin embargo, algunos expertos también advierten del peligro que supone una trombosis en la estructura. Y es que «de todas las entidades que invierten en capital riesgo, el sector público tiene mucho peso con el Cediti, el Fondo, por ejemplo, mientras que el privado todavía tiene poca presencia. Debemos lograr más retornos para que entren estos fondos privados», avisa Aquilino Peña, socio fundador de la empresa de inversión de *start up* Kibo Ventures.

ESTRUCTURA El esqueleto del ecosistema *start up* español es ahora más sólido.



BEBEE. Juan Imaz (izquierda) y Javier Cámara son los fundadores de esta red social que se distingue del resto en que conecta a las personas afines a su profesión y áreas de interés. Además, beBee será una de las dos compañías de base tecnológica españolas que participen en el programa SEC2SV, un evento que tiene como objetivo acercar a las 'start up' unicornio.



PETTYCASH. José María Cuelco es el CEO de esta red social que permite compartir hasta 50 euros con quien quiera el usuario. Es un monedero digital que ofrece la posibilidad de compartir y efectuar transferencias o movimientos de dinero con amigos y contactos de móvil, en un formato de mensajería instantánea bilateral y en grupo, de forma fácil, social y amigable. En una 'Fintech', uno de los sectores más pujantes de los que ahora se consideran tendencia en España.

do. «Hay más viveros y espacios públicos dedicados a la innovación y puesta en marcha de empresas; incubadoras y aceleradoras; más mentores; propuestas interesantes de compañías potentes como Mercadona (Lanzadera, Inicia), Telefónica (Wayra) y ahora Bankia con la primera aceleradora especializada en *Fintech*. Hay mayor involucración de universidades y escuelas de negocio y más de 200 personas en el IE Venture Day. Además, los éxitos de *start up* españolas están dando, sin duda, prestigio a nuestro ecosistema: Privalia, Wallapop, Ticketbis, PeerTransfer, LetsBonus, Mobincube o beBee», asegura Cuelco.

Aun así, «se echa en falta una apuesta decidida de los grandes empresarios», se lamenta el CEO de beBee.

RETOS El avance, por tanto, es evidente, aunque a nadie le extraña que todavía queden retos por superar para que España se convierta realmente en un punto de encuentro para emprendedores.

Disponemos de todo lo necesario para ser referente, pero todavía «necesitamos más inversión en capital semilla», apunta Jesús Fernández, CEO de 007 Ideas, una *start up factory*, es decir, una iniciativa que les permite a los

emprendedores poner en práctica sus ideas de negocio aportando el equipo, ayuda, formación y *mentoring*, entre otras cosas. Además, «debe de haber una apuesta decidida. Desde los organismos públicos se debería facilitar y promover fiscalmente el emprendimiento, aunque también desde las grandes fortunas. Falta financiación real y orientación de la formación al emprendimiento», alega Javier Cámara. A estas dos voces se suman otras tantas que reclaman más éxitos para que el capital fluya de verdad por las venas del sistema emprendedor y aliente a otros inversores a apostar por este sector; y aquellas que apuntan al reducido volumen del mercado español, también en términos de capital riesgo. «Si comparamos nuestro volumen de inversión de *venture capital* con el alemán o el francés, por poner un par de ejemplos cercanos, estamos al 50% de donde podríamos encontrarlos», señala Aquilino Peña.

A pesar de que aún queden metas a las que llegar, España ha avanzado y mucho para ponerse prácticamente a la par que otras potencias emprendedoras. La Ley de Emprendedores, muy criticada entre los innovadores y los inversores, ha servido para sentar las bases y poner los límites a un sector que está despegando. El éxito de muchas compañías españolas también ha abonado un terreno muy fértil y ha animado a muchos a lanzarse a la aventura de emprender; y los fracasos, que también los ha habido, han aportado experiencia. Además, el Brexit abre una oportunidad al mercado español de posicionarse como referente de la creación de empresas financieras de base tecnológica.

Hay talento, y ahora también un sistema bien armado.