

Cómo evitar la huida del talento emprendedor

A pesar de los pasos dados para facilitar la creación de empresas, España es todavía un país difícil para emprender. Alemania y Reino Unido le ganan la partida.

Arancha Bustillo, Madrid

Emprender es una tarea sólo reservada a valientes, y emprender con éxito es tan complicado que son pocos los elegidos que logran poner en marcha una empresa con recorrido. Además, si el entorno no acompaña, la misión se puede tornar casi imposible. España ha tardado, pero ha comprendido que el futuro lo marcarán las nuevas generaciones de empresarios. De ahí que el Gobierno ya esté dando los pasos –algo superficiales, según los propios emprendedores– para fomentar la creación de empresas.

“Hemos mejorado mucho en los rankings del *Doing Business* del Banco Mundial en el último año”, indica Javier Capapé, *manager* de Esade Start Up Spain, quien reconoce, sin embargo, que se debe a que “han renovado la metodología y de golpe somos un país mucho más atractivo en el que empezar negocios (sumos 41 puestos de un año a otro en la categoría *starting a business*”. Pese a la ventaja, lo cierto es que España ha tratado de superar ciertos baches como la captación de talento a través del llamado visado de residencia para emprendedores y actividad empresarial (REM), por ejemplo. Aun así, no llega a la altura de otros países de nuestro entorno como Alemania o Reino Unido, en los que sus ecosistemas emprendedores son más maduros. Y es que, en el fondo, “no debemos olvidar que el mejor país para hacer negocios es aquel en el que se mueve el dinero”, señala Sébastien Chartier, fundador del Salón MiEmpresa, quien también recuerda que en España los impuestos, los trámites para la constitución de una nueva compañía, el acceso al talento internacional, las condiciones del mercado y el acceso a la financiación son otras de las razones que em-

El mejor país para hacer negocios es aquel en el que se mueve el dinero y no hay tantas trabas



Muchos emprendedores deciden marcharse al extranjero en busca de un ecosistema más maduro.

pujan a los emprendedores a salir fuera.

“Algunos van a Europa, principalmente Francia, Alemania, Reino Unido e Irlanda, porque son mercados con más recorrido, en crecimiento, con un mejor ecosistema empresarial y una política de apoyo al emprendedor. También hay una tendencia clara hacia Latinoamérica, por el idioma y el alto número de economías en desarrollo, aunque todavía poseen un cierto retraso. En esta lista no podía faltar Estados Unidos, que continúa siendo

Francia, Reino Unido, Alemania e Irlanda son los principales destinos en el ámbito europeo

el país soñado por muchos”, enumera Chartier. Las *start up* necesitan nacer en lugares conectados, “por eso, si montas una compañía en Estados Unidos, siendo algo muy difícil, tendrás más beneficios que en España”, avisa Iñaki Arrola, fundador y director de VitaminaK. Arro-

la es bastante crítico con la situación española y cree que ésta mejoraría si “comenzáramos a despenalizar el fracaso tanto a nivel moral como en lo que se refiere a la responsabilidad”. Una opinión que comparte con Rodolfo Carpentier, socio fundador de DaD, quien recuerda que más del 70% de las *start up* fracasan, “y del resto sólo un 3% se convierten realmente en empresas. Es decir, la posibilidad de crear una gran compañía es, como mucho, de tres de cada 100”.

Valoraciones

Otro de los motivos por los que a nuestro país aún le quedan años para ponerse al nivel de otros como Reino Unido, es la valoración que los inversores dan a las empresas recién nacidas. Carpentier asegura que las puntuaciones fuera de España “son, en general, más altas porque hay mucha más competencia. Si la compañía va a necesitar varias rondas de ampliación de capital en precios crecientes tendrá más acceso al capital en otros países como Estados Unidos, Reino Unido y Alemania”.

Para paliar esta situación y hacer de España un país *start up friendly*, “hay que mejorar nuestro ecosistema en todo”, reconoce el fundador del Salón MiEmpresa.

Quiénes hacen la maleta

“Desde empresarios de éxito que deciden expatriarse por diferentes razones, hasta la avalancha de jóvenes que quieren probar suerte en países con economías que les aseguren un futuro”. Éstos son, según Sébastien Chartier, socio fundador del Salón MiEmpresa, los tipos de talento que se marcha lejos de España para emprender una nueva vida profesional. Parece, por tanto, que no hay un tipo en concreto que, por norma general, se aventure a desarrollar su idea de negocio fuera de nuestras fronteras. “Desgraciadamente, el talento que se marcha es de muchos tipos”, se lamenta Iñaki Arrola, fundador y director de VitaminaK. Aun así, expertos como Rodolfo Carpentier, fundador de DaD, concretan un poco y apuntan a aquellos que se han educado fuera y tienen un buen ‘network’ como los más propicios a emprender lejos de España. También huye de nuestras fronteras “el talento que ve mayores posibilidades para escalar la compañía fuera”, cuenta Javier Capapé, *manager* de Esade Start Up Spain.