

“Soy una *startupera* de más de 60 años”. Así se define María Benjumea, fundadora de Spain Startup, que no se cansa de decir que hay que creer en el proyecto y luchar por él hasta el final. Presume de estar al frente de South Summit, el encuentro de emprendimiento e innovación

más importante del sur de Europa. “Este año se han dado cita 6.300 emprendedores, 275 *speakers*, 650 inversores y 3.100 corporaciones. Estas cifras hablan por sí solas”. En anteriores ediciones, las *startups* seleccionadas captaron inversiones por más de 250 millones.

María Benjumea, fundadora de Spain Startup

“Necesitamos un mayor apoyo fiscal que fomente la contratación en las ‘startup’”

■ A. S. A.

— **¿De qué hablamos cuando hablamos de Spain Startup?**

— Como su propio nombre indica, nos referimos a una *startup*, una iniciativa privada española que parte de la necesidad de hacer realidad un ecosistema emprendedor potente, que responda a los desafíos y necesidades del mundo en el que vivimos. Desde siempre he estado vinculada a la innovación, y de ahí que en 2013 naciera Spain Startup, con el fin de reforzar todo el ecosistema emprendedor a través de la celebración de South Summit, el mayor punto de encuentro de todo el sur de Europa de los principales actores del ecosistema emprendedor: *startups*, inversores, corporaciones e instituciones.

— **¿Qué es lo que define a una *startup*?**

— Muchísimas cosas, pero para mí sobre todo el equipo que la sustenta. Para empezar hace falta una buena idea, no hacemos nada con un proyecto en el que no creamos, pero existen muchas buenas ideas que se quedan en el olvido, por lo que el emprendedor debe rodearse siempre de un gran equipo humano, personas que sepan complementarse en su trabajo, todas las iniciativas se forman a través de quienes las sacan adelante.

— **¿La crisis ha sido un buen caldo de cultivo para desarrollar este tipo de emprendimiento?**

— Según señala el Mapa del Emprendimiento que hemos elaborado con los datos de los más de 1.800 proyectos presentados a la Startup Competition, el 57% de los emprendedores españoles trabajaba antes por cuenta ajena y sólo un 1% estaba en paro, cifra que desciende significativamente respecto al año pasado, cuando representaba el 9%, aunque tampoco entonces era un dato escandaloso. Por lo tanto, así confirmamos que la aventura de emprender es una opción libre y meditada, no una alternativa al desempleo y a la crisis.

— **¿Hasta qué punto el nuevo modelo de mercado de trabajo ha impulsado el desarrollo de las *startups* o viceversa, cuál ha sido su aportación al nuevo modelo laboral?**

— El nuevo modelo de mercado de trabajo sobre todo ha conllevado un cambio de chip. Cada vez hay más gente dispuesta a sacar adelante su propio proyecto, a asumir retos, a hacer realidad sus sueños, pero todavía queda mucho por hacer. Estamos en el buen camino, pero todavía quedan algunos a los que hay que convencer de que el emprendimiento es una estupenda salida profesional.

— **¿Cómo ha evolucionado el sector de las *startups* respecto a otros sectores más tradicionales de emprendimiento?**

— Poner en marcha una *startup* es probar suerte en un terreno, en general, desconocido. Los emprendedores tienen mayor tolerancia al fracaso que otros sectores tradicionales



“Según el Mapa del Emprendimiento, el 57% de los emprendedores españoles trabajaba antes por cuenta ajena y solo un 1% estaba en paro, cifra que desciende especialmente respecto al año pasado cuando se situó en el 9%”

que parten de modelos empresariales comprobados. Aún así, cada día más personas se lanzan a la aventura de emprender.

— **¿Cómo hemos crecido en España en este sentido? Y, ¿cómo estamos en relación al resto del mundo?**

— En general somos bastante homogéneos, sí es cierto que hasta hace poco tiempo el emprendimiento era algo calificado en ocasiones como ‘exótico’, parecía que sólo se podía realizar en algunas zonas del mundo, como Silicon Valley. Sin embargo, estos sitios ya no son la meca del emprendimiento, una tendencia que habíamos comprobado y que nos confirmó durante el último South Summit el fundador y managing partner de Techstars, David Brown durante su ponencia sobre la distribución del talento y las oportunidades. Como dijo, la fama de Silicon Valley es merecida porque hace unos años emprender era extraño en otros lugares fuera de allí, como en España, mientras que ahora Estados Unidos no es el único país en el que se puede lograr desarrollar un gran proyecto.

— **Me da la sensación de que hay mucho desconocimiento al respecto, ¿no?**

— No sé si hay tanto desconocimiento, cada vez hay más iniciativas españolas que están triunfando y a esas

AL TIMÓN

María Benjumea es la fundadora de Spain Startup, una iniciativa privada española que busca fomentar el emprendimiento y la innovación, así como la interacción entre *startups*, inversores, empresas e instituciones. Además de impartir formación específica de calidad sobre emprendimiento, Spain Startup organiza The South Summit, un escenario de oportunidades en

cuya última edición participaron más de 7.000 personas, 3.500 emprendedores y 450 inversores. Desde el inicio de su carrera profesional, María Benjumea ha sido emprendedora. Tras licenciarse en Geografía e Historia, puso en marcha Taller del Arte, que combinaba el negocio de anticuario, galería de arte y escuela de restauración. En 1981, crea el Círculo de Progreso,

después Infoempleo, el portal líder en la búsqueda de empleo. En la actualidad es socia fundadora de IWF International Women Forum España y vicepresidenta de Secot. Trabajadora incansable, siempre tiene tiempo para pasar “un buen domingo lo que para mí significa estar rodeada de mi familia. Me gusta pasar mi tiempo libre con mis tres nietas y disfrutar de ellas”.

se les está oyendo mucho. Hasta el momento, las *startups* seleccionadas en anteriores ediciones de South Summit han conseguido levantar más de 250 millones de euros de inversión. Entre las más sonadas destacan la de CartoDB, finalista del año 2013, que en su reciente segunda ronda de financiación ha conseguido un total de 20,6 millones de euros o la más oída aún, la de Job and Talent, ganador de 2013, que recientemente tuvo una ronda de financiación de 23 millones de euros. Y esas sólo por destacar algunas...

— **¿Qué es más importante la financiación o la búsqueda del socio adecuado?**

— Como ya he dicho, personalmente apuesto por rodearse de un buen equipo para sacar adelante un proyecto; personas que crean en la idea y estén dispuestas a luchar por ella.

Aunque la financiación sigue siendo el principal reto al que se enfrentan los emprendedores, cada vez cobra mayor protagonismo la búsqueda de socios estratégicos. Ahora, vuelvo a hacer referencia al Mapa de Emprendimiento, donde se afirma que 4 de cada 10 emprendedores afirma buscar talento de forma prioritaria, antes que pensar en la financiación.

— **Spain Startup organiza The South Summit del que cada vez se oye hablar más ¿Qué es exactamente? Y ¿qué objetivos persigue?**

— South Summit es el encuentro de emprendimiento e innovación más importante del sur de Europa, que lideramos desde Spain Startup, para fortalecer el ecosistema emprendedor. Entre otras cosas, lo que hacemos una vez al año es convocar South Summit, un escenario de oportunidades en el que coinciden con el

que sobre todo buscamos la generación de negocio y dar respuesta a las necesidades e intereses de todos los actores implicados en el ecosistema emprendedor: *startups*, empresas, inversores e instituciones. Este año se han dado cita 6.300 emprendedores, 275 *speakers*, 650 inversores y 3.100 corporaciones, estas cifras hablan por sí solas y sobre todo la que hemos obtenido es que una media de tres inversores se ha interesado ya por los proyectos finalistas de esta edición. Por lo tanto, estamos cerca de lograr nuestra meta de situar el talento y la innovación del Sur en el lugar que les corresponde a nivel mundial.

— **¿Hay perfil de emprendedor definido y, concretamente del modelo *startup*?**

— Gracias al último Mapa de emprendimiento que hemos presentado, hemos podido elaborar un perfil del emprendedor actual: hombre (83%), con estudios universitarios o de postgrado (90%) y cada vez más jóvenes. A diferencia de lo que ocurría el año pasado, cuando la franja de edad más común era la de 35 a 44 años, en este último año ha descendido la edad de los emprendedores en España. Así, más de la mitad (52%) tiene menos de 35 años, en línea con lo que ocurre en Latinoamérica, el resto de Europa y los países del Mediterráneo.

— **En un país donde la innovación es casi un lujo, la tarea de sacar adelante este tipo de empresas debe ser numantina ¿no?**

— Por supuesto que no, la confianza en un proyecto como éste hace que el trabajo difícil se convierta en algo cotidiano con lo que lidiar. Todo mi equipo de Spain Startup cree en el proyecto que hemos creado y tenemos ilusión en seguir adelante con él cada día, dedicándole muchísimo esfuerzo y trabajo. A veces no es el lugar o la circunstancias en las que emprendas una idea sino la ilusión y confianza que le pongas a tu proyecto.

— **Usted es la emprendedora por excelencia, solo hay que mirar su currículum. ¿Cómo han cambiado las cosas desde que fundara Infoempleo?**

— Soy una *startupera* de más de 60 años. Créeme, las cosas desde que yo empecé a emprender con sólo 25 años han cambiado mucho. Nunca fue fácil sacar una idea innovadora adelante. Sin embargo, no me cansaré de decir que hay que creer en el proyecto y luchar por él hasta el final. Sin caer nunca en la obsesión de que algo triunfe. Si no funciona, cambiamos de idea.

— **¿Están más solo los emprendedores españoles que los emprendedores de otros países de nuestro entorno? ¿Qué le piden al próximo Gobierno?**

— Los emprendedores españoles cada vez cuentan con más apoyo. En España cada vez se están generando más iniciativas para apoyar a estas personas. Respecto al Gobierno sí que está empezando a implicarse pero hay que mejorar tres aspectos bastante importantes. En primer lugar, un mayor apoyo fiscal que fomente la contratación de personal en las *startups*, contar con un buen equipo es la pieza fundamental para el éxito y debería haber facilidades para lograrlo. También sería bueno poder disponer de un visado que permitiera al talento estar aquí en España con la calidad de vida que tenemos, sin comprarse una casa de 500.000 euros. Esta iniciativa crearía masa y equipos. Y, por último, cada vez hay más gente que quiere invertir en proyectos. De los que invierten a los que salen son una minoría. Por eso pondría descuentos fiscales. Es reducir ahora para ganar cuando esas iniciativas logren éxito.