



Apertura: Raúl Mir, director de Desarrollo de Negocio de dayOne en CaixaBank, y José García Abad, editor de EL NUEVO LUNES.

Las necesidades financieras de las *startups* españolas, su estrategia empresarial, la apuesta por la innovación, los *Bussines Angels*: beneficios y exigencias o cómo acompañar a la *startup* para convertirla en *scaleup*, fueron el centro de debate de la Jornada organizada por El Nuevo Lunes y CaixaBank. El ecosistema de las *startups* en España está en plena ebullición y suma ya la cifra record de más de 3.200 empresas emergentes radicadas, en su mayoría, en Barcelona y Madrid. La *startup* es una empresa con alto potencial de crecimiento y que tienen un modelo de negocio basado en la tecnología. “Lo que hemos hecho es intentar entender el lenguaje, el modelo de negocio y las métricas que utilizan estas empresas”, señaló Raúl Mir, director de Desarrollo de Negocio

de dayOne en CaixaBank, para el que debe haber una evolución en cómo un banco se aproxima a esta nueva economía de la innovación. Los expertos consideran que la financiación es fundamental y marca la supervivencia de estas empresas, una supervivencia que, según el Mapa del Emprendimiento de Spain Startup-South Summit, se sitúa en el 66% durante el primer año. “La buena noticia, a día de hoy”, explicó en su intervención Almudena Solera, Creator of Opportunities de Spain Startup, es que sólo un 13% de las *startups* se quejan de que no tienen acceso a financiación”. España es, además, uno de los países de Europa que más talento tecnológico atrae y se sitúa como tercer destino, por detrás de Reino Unido y Alemania

Jornada El Nuevo Lunes-CaixaBank: “Opciones financieras para las pymes. Las ‘startups’”

El sector de las ‘startup’ cotiza al alza y crece en España un 20%

■ “Opciones Financieras para las pymes. Las *Startups*”. Este fue el tema central sobre el que se debatió en la Jornada organizada por CaixaBank y El Nuevo Lunes que puso sobre la mesa las necesidades financieras de las *startups* españolas, su estrategia de financiación, la apuesta por la innovación empresarial, los *Bussines Angels*: beneficios y exigencias o cómo acompañar a la *startup* para convertirla en *scaleup*. Este tránsito, esta conversión es, según los expertos que participaron en la Jornada, uno de los grandes retos que tienen las *startups* porque no es una transformación más sino que supone hacer crecer el negocio, situar a la compañía en el siguiente nivel. Muchas de ellas se quedan en el camino, cuando acometen ese cambio. De acuerdo con la OCDE, para que una empresa pueda ser considerada *scaleup*, (empresa en fase de consolidación), necesita tener un retorno anual promedio mayor al 20% en los últimos tres años y tener por lo menos diez empleados. “Algunas no consiguen hacer el cambio con éxito”, asegura la OCDE, “porque no son capaces de comprender que esta evolución implica un cambio de men-

talidad y formación en las habilidades directivas. “La realidad de cualquier empresa es su modelo de negocio”, señaló Raúl Mir, director de Desarrollo de Negocio de dayOne en CaixaBank, para el que, el éxito de la transición, se produce cuando

su modelo de negocio está validado por el mercado, por el consumidor, y comienza a crecer con solidez, con una estrategia clara de posicionamiento y de internacionalización. “A partir de ese momento se entiende que ese tránsito está teniendo éxito”.

Mir aseguró que el capital es fundamental y marca la supervivencia de las *startups*, una supervivencia que según el Mapa del Emprendimiento de Spain Startup-South Summit, se sitúa en el 66% durante el primer año, mientras la dura-



Raúl Mir, director de Desarrollo de Negocio de dayOne en CaixaBank.

Raúl Mir: “El éxito de la transición de *startup* a *scaleup* se produce cuando su modelo de negocio está validado por el mercado y comienza a crecer con solidez y con una estrategia clara de posicionamiento”

ción media de los proyectos alcanza los 2,3 años, frente a los 1,87 de la muestra de 2017.

El ecosistema de *startups* en España ha crecido más de un 20% en el último año y suma ya la cifra record de más de 3.200 empresas emergentes radicadas, en su mayoría, en Barcelona y Madrid. En 2017

lograron captar cerca de 780 millones de inversión y el acumulado, a cierre de tercer trimestre de este ejercicio, supera los 1.200 millones de euros. A pesar de todo esto, el 55% de las que se pusieron en marcha en 2017 se quedó en el camino lo que quiere decir, desde el punto de vista más optimista, que el 45% restante, sí que tuvo éxito. Sin embargo, el porcentaje de fracaso va en descenso si lo comparamos con ejercicios anteriores. “El ecosistema emprendedor en España está en un buen momento. Me gustaría destacar que, en este ecosistema, ha crecido el número de mujeres del 18% del año pasado al 22% este año. Se trata de una evolución lenta pero, crecimiento al fin y al cabo. Además, el perfil de emprendedor en España suele ser un varón, de 35 años y con estudios universitarios”, aseguró Almudena Solera, Creator of Opportunities de Spain Startup que recordó también que, el 17% de estas empresas obtienen un EBITDA positivo (un 3% más que en 2017) y que además son una fuente de generación de empleo teniendo una media de siete empleados.

Sólo uno de cada diez emprendedores estaba antes en situación de desempleo, lo que demuestra la constante de los últimos años de emprender por oportunidad y no como necesidad para obtener un trabajo. De hecho, entre los motivos que apuntan los emprendedores para la creación de una *startup*, 6 de cada 10 reconocen que siempre quisieron emprender y un 23% se unió a un proyecto en el que creía.

A la hora de poner en marcha su proyecto, los emprendedores en serie lo tienen claro: mejor acompañados. Sólo un 18% de *startups* tiene detrás a un único fundador. Un 35% cuenta con dos fundadores y un 29% ha sido creado por tres emprendedores.

La financiación

La financiación fue uno de los temas del que se habló ampliamente en este encuentro. Los expertos recordaron que ha sido el principal caballo de batalla de los emprendedores, de las pymes, de los autónomos, de las *startups*. Directivas como Basilea III y las exigencias de los reguladores provocaron el cierre del grifo del crédito para el sector. La consecuencia fue un frenazo en la actividad económica de un país en el que, más del 98% del tejido empresarial lo forman las pymes, los autónomos y los emprendedores. Es más, según un informe de la Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca, si las empresas tuvieran mayor acceso a la financiación se podrían crear en torno a los 259.000 puestos de trabajo. Es cierto que en los últimos años, está tendencia se ha invertido y según la encuesta de préstamos bancarios del Banco Central Europeo, BCE, se relajan las condiciones de acceso al crédito. “Creo que hay y que va a haber dinero para los emprendedores a los que”, señaló Miguel Ángel Bernal, profesor de la Fundación de Estudios Financieros (FEF), “quiero decir que, cuando vayan a presentar su empresa, su idea, limen muchísimo el modelo de negocio. Es necesario trasladar esa idea a un modelo de negocio claro”.

“En estos momentos hay una gran variedad de financiación en el mercado, hay muchas modalidades. De hecho, puede ser un reto para los propios empresarios diseñar su estructura de financiación adecuada con lo cual, a corto plazo no parece que vaya a haber ninguna restricción en ese sentido”, explicó a los asistentes Rosalía Martos, técnico del Área de Mediación con Entidades Financieras del ICO (Instituto de Crédito Oficial) que hizo mención además a cómo el ICO, “justo en el

Viene de página 15

momento en el que había dificultades para acceder al crédito, consiguió un record histórico de financiación ya que se concedieron 24.000 millones de euros en un solo año”.

Jordi Paniello, presidente de AIF, (Asociación Profesional Colegial de Asesores de Inversión, Financiación y Peritos Judiciales) recordó que, actualmente, hay en el mercado numerosos operadores de financiación alternativa como las *fin-tech*, “muy poderosas alguna de ellas con una capacidad de financiación verdaderamente importante, incluso grupos extranjeros que están llegando a nuestro país para invertir. Actualmente el modelo tradicional ha cambiado muchísimo porque la financiación ya no es exclusivamente bancaria”.

Los expertos hablaron de las dos realidades que conviven en la economía española y que pueden afectar directamente al sector. “Una de ellas, son los cambios normativos, la incertidumbre regulatoria sobre algunas cuestiones que afectan a pymes, emprendedores, autónomos y que se vive frecuentemente en nuestro país y, la otra realidad es la de la financiación, que en los últimos años ha experimentado cambios importantes en las fuentes y en los actores tradicionales de ese proceso”, explicó **Javier Santacruz, profesor de Finanzas Cuantitativas y Fundamentos de Análisis Económico**

El desarrollo de los requerimientos regulatorios hace más difícil la supervivencia de la vía tradicional del crédito habitual. “Se trata de una transformación que se aprecia también en la financiación no bancaria, en la financiación alternativa y también de la financiación a través de los mercados de capitales”.

Y si de dinero sabe alguien, son los *Bussines Angels* con un papel cada vez más relevante en el tejido empresarial, según el informe de la Asociación de Bussines Angels de este ejercicio en el que se destaca que más de la mitad de los inversores tienen en sus carteras compañías de tecnologías de la información y de software. “Cuando hablamos de bussines angels, y simplificando mucho las cosas, estamos hablando de una persona con capacidad financiera para invertir, que aporta dinero ‘inteligente’ y además un conocimiento, una experiencia y unos contactos. En la gran mayoría de los casos son empresarios que invierten en el capital de una empresa nueva buscando una rentabilidad elevada”, explicó **Pedro Trucharte, socio de Aeban (Asociación de Bussines Angels en España)**

Adaptarse al sector

De las dificultades fiscales se habló también en la Jornada ya que, según los expertos, si comparamos la situación española con algunos países donde el desarrollo de *startups* está en máximos como China o Israel o incluso otros del entorno europeo, vemos que queda mucho camino por recorrer. “La fiscalidad es la incertidumbre por naturaleza en este país. Es un tema importante y además recurrente. Las subidas de impuestos anunciadas van a significar, entre otras cosas, menor recaudación y menor empleo”, apuntó **José Antonio Almoguera, economista especialista en Banca y Fiscalidad**.

Para Javier Santacruz, una de las principales variables que determinan el crecimiento y la capacidad financiera de la compañía es la variable fiscal. “Estamos en un país donde el castigo fiscal a las pequeñas empresas y a algunos sectores concretos es enorme”.

“Entendemos la *startup* como una empresa con alto potencial de crecimiento sobre todo porque tienen un modelo de negocio basado en la



De izqda. a dcha: Javier Santacruz, profesor de Finanzas Cuantitativas y Fundamentos de Análisis Económicos; Miguel Ángel Bernal, profesor de la Fundación de Estudios Financieros (FEF); Beatriz Triper, periodista económica en el diario digital *Autónomos y Emprendedores*; Rosalía Martos, técnico del Área de Mediación con Entidades Financieras del ICO (Instituto de Crédito Oficial), y Jordi Paniello, presidente de AIF, (Asociación Profesional Colegial de Asesores de Inversión, Financiación y Peritos Judiciales).



Miguel Ángel Bernal: “Creo que hay y que va a haber dinero para los emprendedores en el futuro. Emprendedores a los que quiero decir que, cuando vayan a presentar su empresa, su idea, limen muchísimo el modelo de negocio. Es necesario trasladar su idea a un modelo de negocio claro”

tecnología. Lo que hemos hecho es intentar entender el lenguaje, el modelo de negocio y las métricas que utilizan estas empresas. Para ello especializamos equipos para interactuar con las empresas y así ofrecer un producto y servicio bancario adaptado a sus necesidades. Así es como nace dayOne hace

aproximadamente un año”, comentó a los asistentes Raul Mir, director de Desarrollo de Negocio de dayOne en CaixaBank para el que debe haber una evolución sobre cómo un banco se aproxima a esta nueva economía de la innovación y cómo lo estamos haciendo nosotros que nos estamos inspirando sobre todo en Sillico Valley Bank, con 35 años de experiencia en Estados Unidos, en Asia y en el norte de Europa. En definitiva, lo importante en estos momentos es aprender de las necesidades del sector”.

Se trata de un sector que debe contar con recursos propios, asegura Miguel Ángel Bernal que calificó a las *startup*, en sus inicios, como grandes trituradoras de dinero. “No solo tiene que ser una buena idea, la que esté detrás de la *startup*, sino que tiene que dar beneficios. Además es fundamental saber lo que el emprendedor quiere hacer con esa empresa”

Muchos de esos emprendedores



Rosalía Martos: “En estos momentos hay una gran variedad de financiación en el mercado, hay muchas modalidades. De hecho, puede ser un reto para los propios empresarios diseñar su estructura de financiación adecuada con lo cual, a corto plazo, no parece que vaya a haber restricciones en ese sentido”

carecen de un proyecto definido y muchos de los nuevos empresarios lo son por necesidad y no por vocación. “Cuando detrás está la vocación”, apuntó Jordi Paniello, “el proyecto suele estar bien planificado”.

“Para el ICO todos los proyectos son elegibles lo único que pedimos es que sean necesarios y que sean

Jordi Paniello: “Actualmente, hay en el mercado numerosos operadores de financiación alternativa como las *fin-tech*, muy poderosas, alguna de ellas con una capacidad de financiación verdaderamente importante. También grupos extranjeros que están llegando para invertir en nuestro país”

claros para que la empresa pueda desarrollar su actividad económica”, señaló en este sentido Rosalía Martos para explicar que entre los objetivos del Instituto de Crédito Oficial está potenciar el desarrollo del tejido empresarial español.

Un desarrollo para el que es fundamental la colaboración público privada, según los expertos. “Desde que se crearon las líneas del Instituto de Crédito Oficial en el año 1993 hemos visto que el sistema más efectivo para llevar la financiación a autónomos y empresas, ha sido el sistema de colaboración público-privada que, además, se ha convertido en referente dentro de la financiación internacional. ICO establece las condiciones de las líneas de financiación y son las entidades colaboradoras las que hace llegar las líneas a las empresas”.

“El ICO tiene también operaciones en las que el Instituto financia directamente grandes proyectos de inversión, siempre en colaboración con la banca privada, proyectos nacionales estratégicos como energías renovables o infraestructuras”.

Para Javier Santacruz, cuando se piensa en el mix de financiación y las diferentes fuentes, la elección es absolutamente clara: evaluar cuál es el coste de los recursos propios y cuál es el coste de los recursos ajenos, en función de las rentabilidades esperadas que se estima va a generar esa inversión. “Cuando hacemos ese balance, lo que nos encontramos es que dependiendo del sector donde ha surgido, de las circunstancias del mercado y del estado de la innovación y del estado del desarrollo de un ecosistema parecido, eso es lo que determina cuál es el coste de los recursos propios y cuál es el coste de los ajenos.

“Este es el marco que establece



Javier Santacruz:
“Una de las realidades que vive la economía española es la de los cambios normativos y la incertidumbre regulatoria sobre cuestiones que afectan directamente a las pequeñas y medianas empresas, a los emprendedores, los autónomos”

modelo de negocio. Además la información previa es vital. Hoy en día, cualquier empresa, salvo que se dedique a un mercado estrictamente local, se tienen que plantear salir al exterior porque así se lo impone la propia competencia”.

En este sentido, un buen asesoramiento es fundamental, también lo es proteger su marca y saber “muy bien” todo lo que conlleva exportar a un determinado país. “Una mala planificación y un mal asesoramiento puede acabar con la vida de una empresa”.

En cuanto a las opciones financieras que se pueden contemplar,

dades de financiación alternativa sobre las que todavía hay aspectos legislativos que cubrir.

Serán así más transparentes y deberán cumplir con las exigencias con las que tiene que cumplir cualquier entidad financiera”.

De la morosidad como factor que puede afectar a la línea de flotación de las empresas, expuso Miguel Ángel Bernal que depende del sector. “Pero no solo es la morosidad, sino la dilación en el pago que se pueden soportar bien con las líneas ICO, con líneas de factoring, con financiaciones del circulante...pero eso tiene un coste y, en el caso de una empresa que acaba de nacer, cuantos menos mejor”.

Economía de la innovación

Entender este nuevo modelo de negocio, esta nueva economía de la innovación es prioritario para favorecer a las *startups*. “Lo primero que tuvimos que hacer fue cambiar nuestra propia mentalidad”, señaló Raúl Mir, “porque era fundamental que los equipos se instalaran en una forma diferente de hacer negocio respecto a la tradicional y esto choca de lleno con el abc de la financiación. Tener equipos especializados para interlocutar y negociar con estos emprendedores”. Ayudar al banco a encontrar la manera de minimizar el riesgo “este ecosistema” fue otro de los aspectos fundamentales. “Tenemos una línea



Beatriz Triper: “Según un informe de la Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca, si las empresas tuvieran mayor acceso a la financiación, que sufrió un frenazo durante la crisis económica, se podrían crear en torno a los 259.000 puestos de trabajo”

una parte de ese riesgo. Por tanto hemos intentado comprender estos nuevos modelos de negocio y según hemos conseguido que el banco vea que tenemos herramientas para poder prestar”

La otra pata en la que se sustenta CaixaBank es en los inversores. “Bussines Angels, Venture Capital...las Administraciones Públicas, las Universidades que están acelerando proyectos...que ya hanrealizado un análisis de riesgos ya han planteado un primer filtro para saber si el modelo de negocio es bueno o no. Lo que hacemos es acompañar a los inversores con financia-

de qué tipo es la *startup* de la que se habla y de qué tipo es la financiación que debemos elegir”.

Añadió Santacruz que mientras que no haya competencia en el mercado de capitales entre el sector público y el sector privado, la colaboración será buena en principio.

“Pero el problema es que, en los últimos años, y especialmente por la aplicación de las políticas monetarias, que a día de hoy seguimos teniendo en el mercado europeo, esa competencia si está existiendo”.

Aseguraron los expertos que los actores tradicionales están desarrollando su propia innovación para señalar que el modelo de conciliación, de continuidad entre los canales tradicionales combinado con la digitalización y con la apertura a los mercados internacionales de una forma equilibrada y sostenible es lo que han desarrollado algunas entidades financieras.

“Conciliar lo tradicional”, añadió Javier Santacruz, “con los nuevos desarrollos es lo que va a permitir que el mercado español crezca y lo haga de una forma sana”.

“El que no sea consciente de que la transformación digital es fundamental para la supervivencia tiene un problema”, comentó Raúl Mir

Sin embargo a juicio de Miguel Ángel Bernal nos enfrentamos a un problema. “¿Cómo es posible que a los autónomos y a las empresas, la Seguridad Social y la Hacienda pública exija hacer toda la tramitación vía internet y no hay cobertura en muchos de los pueblos de España?”

Apoyo a la internacionalización

Sobre la mesa se puso también el apoyo a la internacionalización y el papel que ha jugado el ICO en ese sentido porqueha apoyado la apuesta exterior de muchas empresas. “Desde el año 2012 se ha convertido en un punto estratégico. Se apoya la financiación tanto de la liquidez como la inversión fuera de España y además se puede llegar también a financiar la venta. Tanto la prefinanciación de un bien que tú vas a exportar como el cobro del anticipo de esa factura”, explicó Rosalía Martos

“Cuando una empresa decide abrirse a mercados internacionales”, señaló Jordi Paniello, “tiene que someterse a una planificación de su



De izqda. a dcha: José Antonio Almuoguera, economista especialista en Banca y Fiscalidad; Almudena Solera, Creator of Opportunities at Spain Startup; Manuel Tortajada, responsable de la Guía para su Dinero de EL NUEVO LUNES; Raúl Mir, director de Desarrollo de dayOne en CaixaBank, y Pedro Trucharte, socio de Aeban (Asociación de Bussines Angels en España).

Raúl Mir: “Lo que hemos hecho es intentar entender el lenguaje, el modelo de negocio y las métricas que utilizan estas empresas. Para ello especializamos equipos para interactuar con las startups y así ofrecer un producto y servicio bancario adaptado a sus necesidades. Así es como nace dayOne hace aproximadamente un año”

“ahí juega un papel muy importante el asesor, un buen asesor financiero que le muestre que alternativas tiene en función de sus circunstancias. La empresa cuanto mayor es, más posibilidades tiene de captar capital. Hemos visto recientemente que con la crisis, con la sequía de la banca en general, es cuando más han proliferado enti-



específica de financiación a través de MicroBank, (banco social de CaixaBank), que analiza los proyectos con una perspectiva diferente. Se trata de proyectos de base social o de base innovadoras. De esta manera minimizamos el riesgo porque salimos del balance del banco y porque tenemos una cobertura externa de otras entidades que cubren

o con producto bancario con el confort que te da saber que hay capital dentro de esa empresa”.

“El venture capital o la inversión profesional cubre solamente el 1% del total de los proyectos, proyectos muy bien seleccionados porque son capaces de ofrecer una rentabilidad alta, un crecimiento alto”, dijo Pedro Trucharte para señalar

que, en principio, en un primer momento, es el propio fundador o el círculo cercano el que financia el negocio”.

La palabra mágica para Trucharte es que el proyecto sea “invertible”. “Tiene que tener un negocio viable, que sea factible, que tenga equipo porque el equipo es un activo principal, que sea un negocio escalable y que el inversor pueda contestar a la pregunta crítica: ¿cómo salgo de aquí?”.

Estamos hablando de inversiones previstas para un plazo de tiempo determinado, siempre buscando la plusvalía. “Los inversores compran un activo financiero muy barato, es decir, las acciones de una compañía cuanto es solamente un ternero, que engordará, y que cuando sea un buey se convertirá en objeto de deseo de alguien que lo quiera comprar”.

Para Almudena Solera teniendo en cuenta lo que dice la entidad financiera, “la noticia positiva es que solo un 13% de las startups se quejan de que no tienen acceso a financiación. “Nuestro objetivo es erra-

REPORTAJE



Viene de página 17

dicarlo a cero porque hoy en día el dinero no es el problema, el problema es conseguir a un equipo adecuado, y saber cómo escalas, como aseguras, tal y como ha dicho Pedro Trucharte, cuál es tu plan de crecimiento, a qué mercados quieres llegar, cuál es tu viabilidad...etc”.

La mortandad o la supervivencia, si se quiere dar un tono más positivo al dato, es para esta experta otro tema importante. “El 52% de las startups siguen vivas. Y esto depende mucho del capital que se invierte en personas porque, si el equipo cree en el producto o servicio que se ha creado, o en la empresa en sí, al final los empleados internos son clientes de esa empresa también”.

Otro dato importante para Solera, en relación también con lo apuntado por Pedro Trucharte, es que el 39% de startups españolas han sido vendidas.

“Crear en las personas, creer en el equipo por parte de los inversores, y no tanto en la viabilidad del producto o del servicio, es una estrategia que se sigue en otros países del mundo. Se trata de inversores con la mente muy abierta, como ocurre en Estados Unidos”.

El escenario ha cambiado mucho en los últimos años y “ahora hay codazos para invertir”, apuntó Trucharte. “Los inversores hacen blogs, hacen marketing, para captar el mejor talento porque ahora el mercado es muy transparente. Por ejemplo antes en Estados Unidos, un emprendedor que tenía éxito se convertía a su vez en inversor. Todos estos emprendedores en serie, cuando venden su compañía montan un fondo de capital riesgo o invierten como *bussines angels*. Es decir, que se retroalimenta el sistema”.

Todo lo que se ha dicho hasta ahora pone de relieve un concepto: invertibilidad. “Invertibilidad en la práctica es un buen plan de negocio. Las entidades que te van a financiar tienen que creer en tu plan, en el capital humano, en el equipo y en que, en función de las circunstancias y en determinados momentos, sea viable para poder evolucionar”, señaló José Antonio Almo-

Almudena Solera: “El perfil de emprendedor en España suele ser un varón, de 35 años y con estudios universitarios. Además, el 17% de estas empresas tecnológicas obtienen un EBITDA positivo (3% más que en 2017) y la mayoría de ellas son una fuente de generación de empleo teniendo una media de siete empleados”

guera para el que es fundamental “hacer los deberes para poder acceder al préstamo”.

Calidad de las startups

En un ecosistema muy amplio de startups, ¿cuál es la calidad de las compañías españolas, al margen de las grandes conocidas?...desde el punto de vista, sobre todo, de aquellos que prestan el dinero.

“Hay muchísimo talento en España”, enfatizó Raul Mir. “No obstante, y entendiendo por calidad la maduración de la empresa, la calidad de la startup depende, en gran medida, de la evolución del ecosistema donde se desarrolla”.

Mencionó a Barcelona, Madrid, Valencia, Bilbao o Málaga como los principales hubs del país. “Barcelona lleva 15 años desarrollando un

José Antonio Almoquera: “La fiscalidad es la incertidumbre por naturaleza en este país. Es un tema importante y además recurrente. Las subidas de impuestos anunciadas por el Gobierno van a significar, entre otras cosas, una menor recaudación y también una menor generación de empleo”

ecosistema muy potente con una asociación que es Barcelona Tech City y que apoya y ayuda a este ecosistema local, con emprendedores de éxito y con startups que se han convertido en los unicornios españoles”.

Se trata de empresas que están en un proceso de maduración muy alto y que compiten a cualquier nivel internacional. “El ecosistema de Madrid no tiene tantos años pero tiene agentes muy potentes como son las corporates, claves y fundamentales para el desarrollo del entorno. Empresas del Ibex que tiran de la innovación y de la evolución del propio ecosistema, iniciativas como el *South Summit* que lleva seis años potenciando el desarrollo de estas empresas y que se ha convertido en el principal encuentro de empresa de tecnología, innovación e inversores del sur de Europa”.

Recordó Mir que Valencia tiene una red de *bussines angels* de la zona muy importante. “En este caso la Administración pública está ayudando porque lo fundamental es que no entorpezca. Existe también la ventaja de la buena conexión con Madrid y Barcelona” Y es que estamos ante el único ecosistema internacional que tiene la singularidad cinco subecosistemas en español, en diferentes fases, con diferentes fortalezas y con posibilidad de conexión.

Y en este sentido, un informe de Digital Startup Ecosystem Overview 2018 elaborado por Mobile World Capital señala que los hubs tecnológicos del país ganan envergadura, acercándose cada vez más a los grandes ecosistemas de Europa. Barcelona se consolidó en 2017 como la ciudad con mayor presencia de proyectos de emprendimiento, aunando un 34% del total de startups del territorio, frente al 28,4% que ostentaba un año antes. Le siguió Madrid, con un 31,5% de empresas de nueva creación bajo su paraguas, cuatro puntos porcentuales más que en 2016. Por detrás se situaron Valencia, con un 5,5% del total, y Bilbao, con un 3%.

Barcelona y Madrid se mantuvieron entre los diez hubs más destacados de Europa y validaron su posición por número de startups. En ese aspecto, la ciudad catalana se situó en quinto puesto y la capital española en sexto lugar, ambas por delante de Ámsterdam, Estocolmo, Helsinki y Copenhague.

Además, España es uno de los países de Europa que más talento tecnológico atrae, concretamente el tercer destino, por detrás de Reino Unido y Alemania. También es uno de los mercados que más profesionales exporta, el cuarto de Europa tras los ecosistemas británico, francés y alemán.

Para el representante de Caixa-Bank, España sería capaz de atraer como país mucho más talento extranjero si se solucionaran algunos problemas. “Porque tenemos clima, escalabilidad pero todavía nos queda por desarrollar un pensamiento global. Hay que ser una empresa ‘glocal’. Es decir, soy local porque me desarrollo en mi país pero mi pensamiento está enfocado al mundo entero”.

Y en este entorno, la experiencia confirma que la economía de la innovación en España está alcanzando niveles de otros países más desarrollados en ecosistema emprendedor.

“El emprendimiento ha cambiado”, argumentó Pedro Trucharte. “Ya no pensamos en una persona de 20 años, sin experiencia y que acaba de salir de la Universidad, porque el emprendimiento que se está dando ahora lo protagonizan personas que superan los 40 años. Son colectivos que han trabajado en una corporación y salen de ella para montar su propia empresa”.

Lo bueno que tiene España para Trucharte es que sirve para probar un producto “pero rápidamente las



Pedro Trucharte: “Cuando hablamos de bussines angels, y simplificando mucho las cosas, estamos hablando de una persona, en muchos casos empresarios, con capacidad financiera para invertir, que aporta dinero ‘inteligente’ y además un conocimiento, una experiencia y unos contactos”

empresas piensan en internacionalizar. Y este carácter lo aportan personas que han trabajado fuera del país. También son personas muy preparadas los inversores, que apoyan a las empresas”.

El diagnóstico para este experto es de calidad y sobre todo “que nosotros nos lo creamos”.

Almudena Solera se mostró de acuerdo con lo dicho por sus compañeros de mesa. “La calidad de nuestras startups es bastante alta, algo que tenemos que valorar”.

A la pregunta del moderador de si existe una burbuja dentro del ecosistema español, Solera respondió que “sí y no”. “De las 3.800 empresas que han acudido al *South Summit* en esta edición, no todas pueden ser igual de buenas por mucho talento que haya y por muchas ide-

Manuel Tortajada: “De acuerdo con un informe de la OCDE, para que una empresa pueda ser considerada una scaleup, es decir, empresa en fase de consolidación, necesita tener un retorno anual promedio mayor al 20% en los últimos tres años y tener por lo menos diez empleados. Aun así algunas se quedan en el camino”

as brillantes. Hay burbuja pero en un porcentaje bajo porque detrás de las empresas está un equipo con sobrada experiencia, que están enamorados de su proyecto. Nuestros *partners*, entre los que está Caixa-Bank, y los inversores son los que nos ayudan a filtrar. Por eso, la calidad es buena y el nivel de supervivencia es muy alto. A las pruebas me remito porque un 84% de startups que están en nuestro portfolio a día de hoy, están vivas”.

“Bendita burbuja porque ojalá hubiera diez veces más de emprendedores intentando montar una empresa. Ya se encargaría el mercado de filtrar la calidad”, añadió Trucharte para el que es un signo de creación de riqueza y de empleo para el futuro. “Es mala la connotación de burbuja cuando no existe el valor añadido pero sería buenísimo que hubiera más personas que quisieran ser empresarios porque eso supondría un mayor crecimiento”.

“La mayoría de las startups utilizan las nuevas tecnologías como base de alto potencial de crecimiento. Casi cada semana tenemos un nuevo avance tecnológico por lo tanto es normal que vayan apareciendo empresas que los utilicen para montar nuevos proyectos”, comentó Raul Mir. Para los expertos, la aparición de más emprendedores, por este motivo, no se puede considerar una burbuja sino simplemente que surgen nuevas iniciativas al calor de la evolución tecnológica. “Estamos ante una circunstancia imparable porque cada la empresa tradicional necesita más innovación, más startups que solucionen problemas”.

Recordó en este punto José Antonio Almoquera que las empresas de reducida dimensión tienen muchos beneficios fiscales. “Son aquellas que facturan menos de 10 millones de euros y que tienen el beneficio fiscal de anticipar gastos a través de las amortizaciones. Por lo tanto, esa es la filosofía práctica de la empresa. Y aunque en asuntos de fiscalidad se anticipan nubarrones, lo que sí es cierto es que tenemos herramientas para pagar lo justo pero de forma escalonada que nos proporcione mayor liquidez”.

