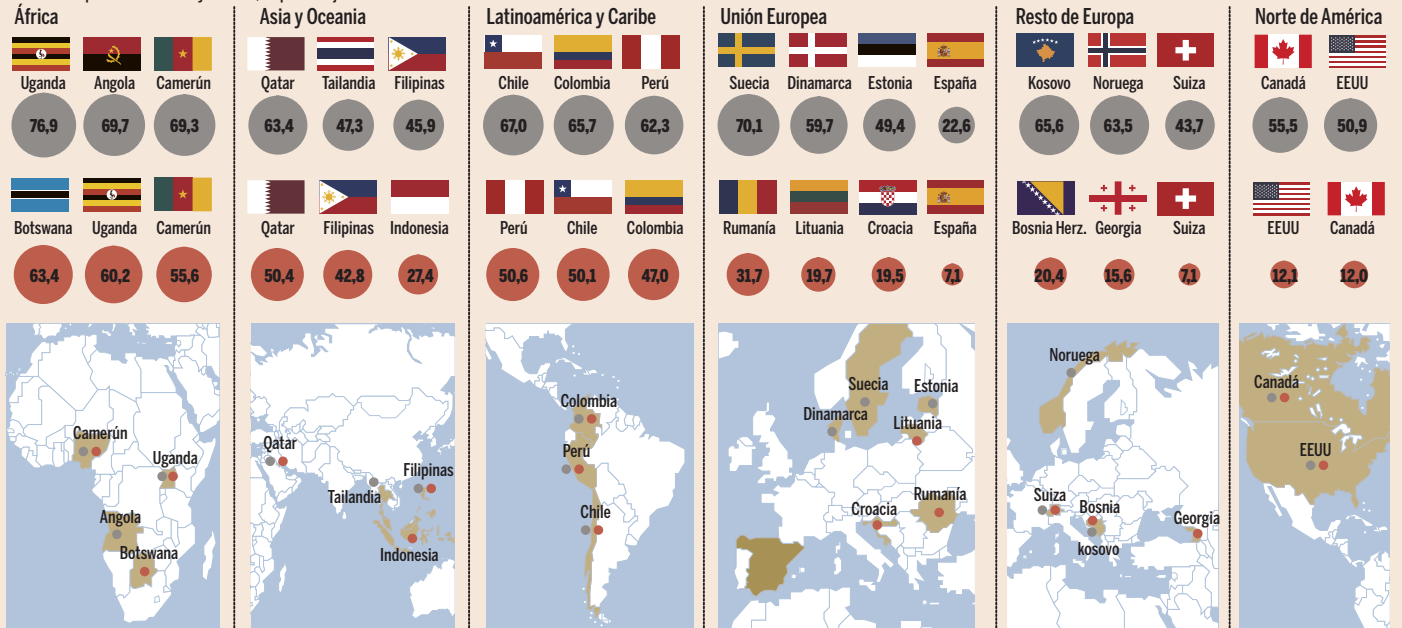


LOS MEJORES PAÍSES PARA EMPRENDER

Estudio de la población entre 18 y 64 años, en porcentaje.



Fuente: Global Entrepreneurship Monitor 2014 Global Report

Expansión

INNOVACIÓN

¿Existe el destino ideal para emprender?

Os desvelamos un secreto: No hay un paraíso para poner en marcha una 'start up'. Cada innovador deberá analizar su proyecto y el público al que quiere alcanzar para determinar el lugar en el que crearlo. Eso sí, un ecosistema maduro es esencial. **Por Alba Casilda y Arancha Bustillo**

Silicon Valley, Tel Aviv, Londres o Berlín. Hay ciudades que se han convertido en referentes para muchos innovadores que están preparando sus proyectos empresariales y se deciden por montar su empresa en España o probar suerte lejos de nuestras fronteras. Muchos de ellos seguramente creen que el destino ideal se encuentra en Palo Alto y van contando los céntimos que les permitiría instalarse allí con su *start up*. Sin embargo, todos deberían saber que "no existe un destino óptimo como tal, ya que todo depende del tipo de empresa que quieras montar", advierte Jesús Monleon, fundador de Seedrocket, quien aconseja analizar bien el modelo de negocio y el público al que va dirigido tu proyecto antes de lanzarse en un mercado o en otro. "Por ejemplo, si tu negocio se enmarca en el sector de la logística o la producción quizá te interese comenzar en tu mercado local, ya que es más complejo de internacionalizar".

En el fondo, los emprendedores echan a andar en el lugar que pueden. Para muestra, Pablo Villalba que, aunque es de Albacete, abrió en Barcelona su primera empresa, Teambox, y de allí dio el salto a Esta-

dos Unidos. San Francisco ha sido su hogar y su centro de operaciones durante estos últimos años, desde que aterrizara con su gestor de tareas del que, hace un año, se deshizo de parte de sus acciones para regresar a España y poner en marcha 8Fit, una *app* de deporte que sugiere entrenamientos y recetas para llevar una vida sana. Y eso a pesar de que su salida parcial de Teambox le ha reportado casi un millón de euros, lo que le permitía emprender en la meca de las empresas tecnológicas. En su lugar, Villalba ha arrancado en España y de aquí ha dado el salto a Berlín. Una estrategia cada vez más habitual entre los emprendedores, que deciden descentralizar sus compañías en busca de las ventajas que les ayuden a crecer.

Al fin y al cabo, emprender implica un gran esfuerzo en cualquier país o ciudad. Lo que realmente influirá en la elección del destino no es tanto el lugar como el tamaño del mercado al que podrá llegar el nuevo producto y el número de competidores. Antes de decidir, hay que tener claro con qué ventaja competitiva se va a contar.

Por eso, otra estrategia común es estudiar en qué sectores están bien posicionados los servicios de nuestro país. "En los últimos años se ha conseguido un gran dominio en áreas como la gastronomía, el deporte, la moda, las energías renovables y la construcción. Por ejemplo, en el mercado asiático, donde destaca Singapur, lo español está de mo-

PAUTAS PARA ELEGIR UN PAÍS

- No existe un destino óptimo como tal. Depende del tipo de empresa que quieras montar y el sector en que se va a desarrollar.
- Hay que estudiar el tamaño del mercado al que podrá llegar el nuevo producto y el número de competidores.
- La calidad de vida también juega un papel muy importante a la hora de elegir un destino.
- La posibilidad de contar con apoyos externos es un factor clave. Rastrear las posibilidades de financiación que existen en el propio país. Agentes como las aceleradoras o 'business angels' cobran cada vez más importancia.
- En España aparecen ya ecosistemas más maduros como Barcelona o Valencia.
- La colaboración entre grandes organizaciones y el mundo 'start up' hace de un país un escenario adecuado para gestar nuevas empresas.

da", comenta Paris L'Etraz, director del *Venture Lab* de IE Business School.

Factores

Cumplir con todos los requisitos que convierten a un destino en el paraíso de los emprendedores no es sencillo. Silicon Valley se ha ganado a pulso el reconocimiento de referente mundial para *start up* del mundo tecnológico, pero hasta llegar donde está han pasado más de 50 años. Pretender estar a la par de un mercado tan maduro como el de Palo Alto en tan poco tiempo es un sinsentido. Como también lo es el problema de fragmentación que tiene España, en el que "conviven muchos ecosistemas", denuncia Javier Megias, fundador de StartupXplore. Sin embargo, nuestro país está avanzando mucho y ya aparecen ecosistemas más maduros y especializados en determinados mercados, como Barcelona en tecnología y Valencia en economía social y colaborativa. Una versión doméstica de lo que sucede en Estados Unidos, donde cada mercado está focalizado en un lugar determinado. Por ejemplo, las *start up* de salud tienen su sitio en Boston, las tecnológicas en San Francisco y las de finanzas en Nueva York.

Aunque se han dado pasos de gigante en el camino por ponerse a la par de otros escenarios emprendedores, lo cierto es que España aún debe superar algunos baches. Enumeremos: "La densidad. Cuanto más denso sea el ecosistema más fá-

Latinoamérica va ganando posiciones aunque aún presenta muchas barreras de entrada

cil será encontrar recursos humanos, inversión y sinergias; talento, algo con lo que España cuenta a un precio muy competitivo; disponibilidad de capital; y tamaño del mercado", indica Megias, aspectos todos ellos que convierten un destino en el ideal para emprender.

En la misma línea opina Jan Brinckmann, coordinador del grupo de investigación en iniciativa emprendedora de Esade, para quien España es muy atractiva a la hora de emprender y atraer talento, tanto para profesionales locales como extranjeros. Sin embargo, aún cuenta con obstáculos como "las condiciones de financiación, los costes para crear una empresa que son demasiado elevados para el tamaño del mercado", y por último, las condiciones de pago que son un gran desafío".

Unas quejas que coinciden con algunos innovadores que ya han hecho realidad su idea de negocio y que se han topado con estos obstáculos. Juan Zamora, CEO y cofundador de Signaturit, una compañía con sede en Barcelona y en Amsterdam, echa en falta "más instrumentos y actores que inviertan en *start up*, en especial en aquellas que se encuen-

Se debe realizar un balance y valorar las posibilidades de crecimiento de la 'start up' en un país

Aprovechar la oportunidad

■ Salvador Severich, Javier Martínez y Juan Zamora son los artífices de Signaturit, una plataforma que plantea una forma más sencilla y con mayor validez legal que otras soluciones de pedir y realizar firmas electrónicas. Su idea les valió la llave de acceso a la aceleradora Startupbootcamp, ubicada en Amsterdam (Holanda), entre más de 700 aspirantes de todo el mundo y, una vez finalizada aquella experiencia, decidieron mantener parte de su equipo en esa ciudad que "nos brinda una puerta de entrada a clientes repartidos por toda Europa: por localización y por la reputación de su rico ecosistema de 'start up'", explica Zamora, CEO de la compañía.

Elegir el mejor destino emprendedor es complicado, y depende de muchos factores. Zamora desconoce si la capital holandesa es la óptima para las 'start up', pero sabe cuáles son los aspectos que convierten a una región en la ideal para gestar nuevas empresas: "Un ecosistema rico que se nutra de la interacción entre emprendedores, inversores, universidades y gobiernos; una regulación proemprendedor en materias como las 'stock options' o la gestión de permisos de trabajo; y una oferta de financiación diversificada, que ofrezca músculo financiero a nuestros proyectos y a otros más rodados".



Juan Zamora (segundo por la dcha), CEO de Signaturit.

Saber adaptarse a los mercados



Jaume Betrian, director ejecutivo y cofundador de Ofertia.

■ Suecia, Dinamarca y Noruega son los nuevos destinos a los que ha llegado Ofertia, plataforma de difusión de catálogos y ofertas geolocalizadas. Su tecnología se adapta fácilmente a las particularidades de los distintos mercados y así ha conseguido implantar su negocio ya en once países. El lanzamiento ha llegado después de que Bonial.com, líder y creador de este modelo de difusión, adquiriera el 64% de la 'start up'. En este caso, la compra les ha servido para potenciar su internacionalización. Como estrategia, la implantación se ha hecho bajo el dominio de Bonial.com, por cuestiones idiomáticas y por la cercanía de estos tres países con Alemania, sede central del gran grupo. Sin embargo, "la tecnología y gestión se llevan a cabo desde España como pasa con el resto de países", comenta Jaume Betrian, director ejecutivo y cofundador de Ofertia. Su modelo funciona a través de canales de distribución que gestionan los catálogos de manera económica y ecológica. Este último aspecto ha sido clave en los países escandinavos donde la conciencia ambiental juega un papel muy importante. Incluir ese tipo de características ha sido una forma de adaptarse a las particularidades sociales de los distintos lugares, y no quedarse sólo en las exigencias económicas.

Nacer en el 'Hollywood' tecnológico

■ "Silicon Valley es la meca de la tecnología. Es aquí donde nacen las principales 'start up' del mundo y donde los grandes jugadores del sector tienen su sede. Los principales clientes, 'partners', 'influencers' con los que una compañía de reciente creación puede soñar están en un radio de 50 kilómetros a la redonda". Con estas palabras, Eneko Knorr, fundador de Ludei, una empresa que facilita la creación de aplicaciones móviles, explica por qué eligió San Francisco como cuna de su 'start up'. Knorr no es nuevo en esto de emprender. Antes de poner en marcha Ludei en 2011, fundó Hostalia, una compañía que llegó a ser la cuarta mayor en 'hosting' en España y que fue adquirida por Acens (Telefónica). Conoce de primera mano las diferencias que hay entre emprender en el mercado nacional o probar en Silicon Valley, donde "todo va más rápido, es más fácil llegar a la prensa tecnológica y a las grandes corporaciones y abunda el dinero"; pero también admite que en Palo Alto "hay mucha competencia". Se calcula que en Silicon Valley hay unas 5.000 'start up' buscando inversión de manera activa. En dos meses, Ludei abrirá una oficina en China, "y estamos estudiando Singapur como puerta al sudeste asiático".



Eneko Knorr, fundador de Ludei.

tran en una fase intermedia de desarrollo, abocadas en su mayoría a financiarse en el exterior. Además, el apoyo a la emprendeduría en España en ocasiones es muy cosmético: hay una verdadera fiebre por fotografiarse con el emprendedor, pero a veces cuesta encontrar compañías que vean más allá de esa *photo opportunity* y quieran abordar la adopción de nuestra tecnología". Ese es justo otro punto que hace de un ecosistema un escenario maduro para gestar nuevas empresas: la colaboración con grandes organizaciones que ven en las *start up* un aliado y no tanto una ocasión de compra barata.

En cuanto al tamaño de mercado, no sólo España se encuentra en desventaja, también Europa pues, frente a EEUU, se presenta dividida. Además, hay países difíciles, como Francia con algunas barreras de entrada. No pasa igual con Berlín, por ejemplo, que Monleon incluye en la lista de buenos lugares para emprender junto a Londres y Munich, a nivel europeo; Madrid y Barcelona, a nivel nacional; y Nueva York y San Francisco en términos internacionales. Sin olvidar Tel Aviv. Israel en los últimos años ha estado desarrollando un modelo tecnológico que se ha convertido en un foco de emprendimiento e innovación.

Desde Beijing o Singapur se puede acceder a mercados de cientos de millones de personas

Los centros de innovación son un atractivo; destacan especialmente los de Londres y Berlín

Sin embargo, no basta con estas facilidades para decantarse por un país, también hay que valorar la situación social. Por ejemplo, en el caso de Israel, a pesar de sus avances en el mundo empresarial, los conflictos políticos de la zona pueden dificultar las negociaciones.

La calidad de vida es un aspecto que, *a priori*, puede parecer de perogrullo, pero que en el fondo influye, y mucho, a la hora de elegir destino para tu próxima empresa. Por eso, no son pocos los que deciden probar suerte en España, que cuenta con un clima envidiable y una forma de vivir muy cómoda.

Además, y tal y como recuerda el

fundador de Seedrocket, "nuestro país goza de calidad de vida y salarios competitivos. Disponemos de unos recursos humanos con talento y los emprendedores siguen teniendo acceso a la financiación, incluso internacional". Además "es el puente de unión con Latinoamérica", añade Megias. Aunque, bien es cierto que, como recuerdan todos los expertos, aún queda mucho por hacer, sobre todo en el capítulo fiscal.

Elección

Buen clima, calidad de vida, universo inversor, involucración del *corporate*, etcétera. En resumen, se trata de realizar un balance y evaluar las posibilidades de crecimiento de tu *start up* en un determinado país. Está claro que, en este sentido, la posibilidad de contar con apoyos externos juega un papel fundamental. Es el caso de los centros de innovación que son un gran atractivo para las empresas. Por ejemplo, algunos de los *hubs* más llamativos son los de Londres y Berlín, que se han convertido en una referencia al aportar valor añadido al negocio, tal como lo señala el experto de Esade.

También hay que rastrear las posibilidades de financiación que existen en el propio país. Agentes como las aceleradoras o los *business angels* cobran cada vez más importancia. Se trata de un campo en el que Estados Unidos gana a Europa por goleada, porque cuenta con un mercado más maduro en este sentido en el que las valoraciones de empresas son más altas y la aversión al riesgo menor, y por el tamaño, ya que no es lo mismo competir con un escenario de 300 millones de potenciales clientes.

Tierra de oportunidades

Latinoamérica también va ganando posiciones. Aunque para empresas más consolidadas, pues a pesar de ser considerada una tierra de oportunidades, tiene muchas barreras de entrada. Compartir el idioma parece más que suficiente. Sin embargo, hay otros factores que pesan más. Estos mercados aún presentan grandes obstáculos para emprender. Se necesita una gran inversión, son industrias muy locales donde es muy importante disponer de contactos y socios del propio país. Aun así, en este escenario, Colombia, Perú, Chile y México, las economías con mayor crecimiento, están abriendo ahora nuevos caminos para los emprendedores.

Otro de los destinos que, quizá, está pasando más desapercibido es Asia. Eneko Knorr, fundador de Ludei, especializada en la creación de aplicaciones móviles, cree que las empresas europeas y las estadounidenses no se están dando cuenta de que el centro del mundo se ha ido trasladando a Asia "y nos estamos perdiendo una grandísima oportunidad". Si le hubieran preguntado hace unos años cuál es el paraíso de los emprendedores, el fundador de Ludei habría dicho Silicon Valley sin dudar, pero "ahora serían Beijing (China) o Singapur. Desde allí se accede fácilmente a mercados de cientos de millones de personas con crecimientos brutales".

La tierra prometida no existe. Debés empezar en el lugar que necesites y empresa.