

**HACER EMPRESA** La ilusión, el empeño y el esfuerzo para poner en marcha tu idea de negocio son una ínfima parte de todo lo que necesitas para hacerla realidad. La formación, la financiación, las grandes empresas, los parques tecnológicos y otros actores son definitivos para crear un entorno que alimente tu espíritu emprendedor y favorezca el nacimiento y sostenibilidad de tu nueva compañía. **Por Arancha Bustillo y Montse Mateos**

# Todos los que ayudan a los emprendedores españoles

**G**oogle, Intel, Cisco, Yahoo!, Oracle y Juniper son sólo algunas de las más de treinta empresas de la lista de *Forbes 500* que han establecido su sede en Silicon Valley, que también acoge otras como Facebook, McAfee o Microsoft. Cualquier emprendedor que llegue a la meca del emprendimiento se siente como pez en el agua al comprobar que allí es relativamente sencillo contactar con posibles inversores y hasta con presidentes de grandes corporaciones. Un auténtico entramado que alimenta la innovación, pero que según Daniel

Isenberg, profesor de Babson College, no es recomendable emular si lo que se pretende es crear un ecosistema emprendedor saludable.

El entorno, el contexto social y la cultura determinan estos ecosistemas que alimentan el espíritu emprendedor. En España, las administraciones públicas, las escuelas de negocios, las grandes empresas y multitud de pequeños empresarios trabajan cada día para generar el ambiente más propicio para la creación de nuevos negocios. Y la prueba de que no existe un ecosistema

único la confirman los artífices de Chamberi Valley, una iniciativa sin ánimo de lucro orientada a facilitar las relaciones entre emprendedores del área del madrileño barrio de Chamberi y, por extensión, de todo Madrid. Compartir, aprender y fo-

**La formación, la financiación, el apoyo y la cultura definen estos entornos**

mentar sinergias es el objetivo de estos innovadores que también se nutren de otros actores.

La formación, la financiación, el apoyo y la cultura son los cuatro grandes pilares que sostienen este gran ecosistema generador de empresas en España. En estos colectivos se agrupan, entre otros, escuelas de negocios, premios, ferias, parques tecnológicos, entidades financieras, etcétera, que conforman un gran conglomerado que cada día se retroalimenta de nuevas *start up* e ideas. Algunas de ellas proceden de

la colaboración público privada. Es el caso de *Emprender es posible*, una plataforma digital de ayuda y asesoramiento personalizado para emprendedores desarrollada por Indra para la Fundación Príncipe de Girona. Ya cuenta con 500 usuarios registrados y, desde su origen, persigue conectar a los diferentes actores del entorno empresarial. Identificar quién es quién en este ecosistema emprendedor es el primer paso para hacer grande tu empresa:



**FORMACIÓN**

Centros de formación empresarial, universidades, institutos y colegios cuentan con programas específicos para los empresarios del futuro. Los cursos de internacionalización de empresas, de emprendimiento y marketing son algunas de las apuestas de las escuelas de negocios, que además disponen de viveros de empresas en los que incuban, impulsan y ponen en contacto a sus alumnos con inversores y otros emprendedores. Junto a estos centros conviven otros de reciente creación como el Instituto Superior para el Desarrollo de Internet (ISDI), que potencia la formación digital para acelerar el cambio de un nuevo modelo empresarial.

● **'E-learning'**. Entre toda la oferta formativa digital destacan los *Mooc's* (*Massive Open Online Courses*), cursos digitales que se ofrecen de forma gratuita y que tienen como reclamo estar promovidos por las mejores instituciones norteamericanas según todos los rankings internacionales, como Harvard, Stanford o el Massachusetts Institute of Technology (MIT).

● **'Webinar'**. Las conferencias también se han trasladado al universo online. Los conocidos como *webinar* no son más que discursos que puedes seguir a través de la pantalla del ordenador. Desde hace poco más de un mes funciona *Webinars.com*, una plataforma que permite a los emprendedores asistir a las conferencias que otros empresarios y profesionales suben a la página.

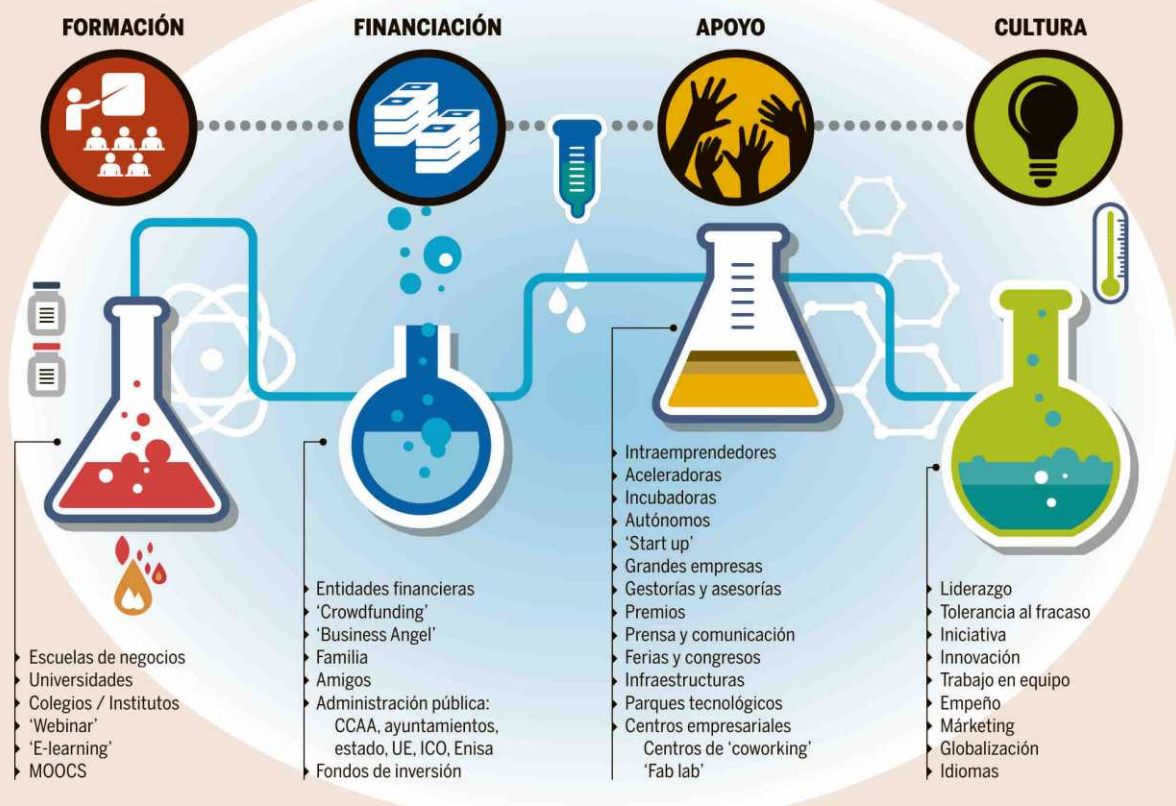
**FINANCIACIÓN**

En los últimos meses, la banca ha dado un impulso al crédito a empresas. Por ejemplo, Santander, BBVA, CaixaBank, Bankia, Sabadell, Catalunya Banc, BMN o Ibercaja Banco, conceden financiación a este segmento por cerca de 60.000 millones de euros. A éstos se unen otros canales de financiación a los que recurren los nuevos empresarios.

● **Las tres 'F'**. Familia, amigos y conocidos. Lo que en inglés se conoce como las tres 'F': *family, friends & fools*. Si ellos confían en tu idea habrás dado un gran paso: este tipo de financiación no supone contra partidas, aunque suele ser un capital insuficiente.

● **'Crowdfunding'**. Este sistema de financiación colectiva pendiente de regulación es una de las vías más usadas para proyectos de carácter cultural, a la que se están sumando firmas de otra índole. Hay cuatro tipos de financiación colectiva: de recompensa (ofrece una contraprestación por la aportación); *equity* (ofrece una participación de la empresa en la que se invierte); *lending* (da un tipo de interés por la aportación recibida); y donación (no hay contraprestación). *The Crowd Angel* y *FundedByMe* son algunas de las principales plataformas que operan en España.

● **'Business Angels'**. Son particulares, por regla general empresarios con experiencia y con un importante patrimonio, que adquieren una participación minoritaria en una empresa en su fase inicial. Actúan personalmente en la selección, en el apoyo y

**LA FÓRMULA MAGISTRAL**

Fuente: Elaboración propia

Expansión

en el seguimiento del proyecto. Gracias a la Ley de Emprendedores se pueden beneficiar de una serie de incentivos fiscales.

● **Fondos de inversión.** Los fondos generalistas son los más activos y los que financian un mayor número de iniciativas. Aunque para una *start up* resulta complicado llamar su atención, ofrecen un conocimiento mayor del mercado y apoyan en la gestión: cuentan con contactos para cerrar los primeros acuerdos comerciales, incluso entre sus propias participadas.

**APOYO**

Las incubadoras dan cobijo a tu negocio cuando está a punto de crearse, generalmente durante un periodo de un año. Las aceleradoras, además, proporcionan asesoramiento y capi-

tal para hacer crecer tu compañía en seis meses. Los intraemprendedores, las *start up* que prestan sus servicios a otras empresas, los parques tecnológicos y los centros empresariales también forman parte de este apoyo.

● **Aceleradoras e incubadoras.** *Lanzadera* es la aceleradora de *start up* con la que Juan Roig, presidente de Mercadona, apuesta por los nuevos empresarios. Las escuelas de negocio como IE Business School y Esade también han creado su propia plataforma, *Venture Lab* y *Kic Innoenergy*, respectivamente. *Seedrocket*, *Intellectium*, *Business Booster* y *Cink* también integran este grupo.

● **Grandes empresas.** Telefónica cuenta con *Wayra*, y otras corporaciones como la Fundación José Manuel Entrecanales o Repsol disponen

también de programas específicos que apoyan la creación de empresas. Las entidades financieras como BBVA con *Momentum Project*, CaixaBank con los galardones *Emprendedor XXI* o la Fundación Bankinter con su plataforma de apoyo a los emprendedores son sólo algunos ejemplos.

● **Ferias y congresos.** Entre las convocatorias dirigidas a emprendedores destacan el *Salón Mi Empresa*, *Biz Barcelona* y *Salón Emprendedor*, entre otras. También puedes acudir para dar visibilidad a tu empresa y hacer *networking* a otros foros como *Zinc Shower* o los congresos que organizan las asociaciones de jóvenes empresarios. Tampoco desdén la asistencia a convocatorias locales. Por ejemplo, el próximo 4 y 5 de junio la localidad madrileña de Collado Villalba acoge la *II Feria Empeña y Emplea*.

● **Parques tecnológicos.** En estos espacios conviven científicos, investigadores, empresarios y emprendedores, entre otros actores de la innovación. Ubicados en suelo industrial, están presentes en gran parte de las comunidades autónomas.

● **'Coworking' y 'Fab Lab'**. Mediante el *coworking* los profesionales no comparten mesa de trabajo pero sí un espacio para desarrollar su empresa. La mayoría agrupados en la plataforma *Coworking Spain*. Menos populares, pero con un gran recorrido en el ecosistema emprendedor, son los *make space* y los *fab lab* que ponen a tu disposición todo tipo de herramientas para dar forma a tu negocio. Estos laboratorios, distribuidos por varias comunidades autónomas, están regulados por el *fab lab charter*, una cláusula que obliga a todos los *fabber* a documentar su proyecto para ponerlo a disposición del resto de los usuarios.

**Qué le falta al paraíso emprendedor**

■ La Fundación de la Innovación Bankinter ha entrevistado a medio centenar de emprendedores repartidos entre Galicia, Madrid y País Vasco para analizar cuáles son los déficit que aún tienen estos ecosistemas de emprendimiento en entornos tan concretos. Existen varios factores que surgen de manera reiterada y que, sin duda, invitan a la reflexión y reflejan la necesidad de mejora. Estos son los resultados comunes:

- **Gobierno.** Se demanda mayor flexibilidad en las formas de contratación laboral.
- **Cultura.** El emprendedor no tiene apoyo social ("Puedes destruir tu carrera profesional si no tienes éxito").
- **Historias de éxito.** Se mencionan muchos casos, pero no puede decirse que se identifiquen unas referencias

comunes a escala nacional.

- **Capital financiero.** Casi todos los emprendedores se refirieron a las dificultades para obtener financiación, especialmente la privada.
- **Capital humano.** Hay un acuerdo general sobre la buena formación y el talento de los jóvenes, así como sobre su falta de motivación e iniciativa sobre la carencia de personal especializado.
- **Organizaciones emprendedoras.** Entre los emprendedores no hay referentes comunes de organizaciones que apoyen el emprendimiento (sólo casos aislados como las escuelas de negocio).
- **Primeros clientes.** Falta una apuesta por nuevos productos, especialmente de las grandes empresas y de las administraciones públicas.

**CULTURA**

El liderazgo, la tolerancia al fracaso, el trabajo en equipo y la iniciativa son innatos a la cultura emprendedora, algo que impregna todo este ecosistema y que, por otra parte, resulta imprescindible para que un negocio despegue. Lo que distingue a los emprendedores de cualquier otro profesional es su afán de superación ante los retos y su adaptación al entorno. Contar con un equipo inasequible al desaliento y dispuesto a apostar por un negocio de futuro incierto es otra de las características que definen y mantienen vivo el espíritu de un nuevo negocio.