
Ecosistemas internacionales de éxito y posición competitiva de España en la “carrera emprendedora”

Adrián Blanco Estévez | Economista especializado en políticas públicas y economía internacional

Tema

El presente análisis pone de relieve la importancia actual de ámbito del emprendimiento como palanca para el desarrollo económico y la transformación productiva. En este contexto se presentan experiencias internacionales de éxito en ecosistemas de emprendimiento, para posteriormente analizar en profundidad el estado actual del emprendimiento en España, así como sus desafíos.

Resumen

Los ecosistemas de emprendimiento¹ más importantes del mundo ejercen un notable impacto positivo en las economías y sociedades en las que operan por distintas vías: propiciando la innovación y revitalizando sectores económicos, generando empleo de calidad y estimulando la competencia, entre otros. Por este motivo, las políticas públicas y, en menor medida, la iniciativa privada han puesto el foco en el desarrollo de iniciativas de apoyo al emprendimiento. Existen importantes casos de éxito a nivel internacional en el desarrollo de ecosistemas eficaces, como EEUU, Suecia, Singapur e Israel, así como las más recientes iniciativas puestas en marcha en países emergentes, y en particular por China. En esta “carrera emprendedora”, España ha mejorado considerablemente su ecosistema en los últimos años, lo que constituye una noticia positiva, aunque persiste una brecha respecto a los ecosistemas más avanzados del mundo e importantes desafíos pendientes.

Análisis

El emprendimiento como palanca de desarrollo económico: iniciativa pública y privada

Una actividad emprendedora vibrante, conformada por un elevado número de *start-ups* competitivas y con potencial de crecimiento, presenta importantes ventajas en la economía y sociedad en la que operan. Una de las más relevantes es la introducción de nuevos modelos de negocio innovadores. Los ejemplos abundan. Hoy día, en muchas ciudades del mundo, los servicios de taxis son ofrecidos principalmente por particulares (*Uber*), el *recruiting* empresarial se realiza de manera creciente a través de una red social (*LinkedIn*) y el alojamiento turístico a través de una plataforma que no cuenta con hoteles entre sus activos (*Airbnb*). Otra importante ventaja de las *start-ups* es su

¹ Daniel Isenberg define el ecosistema emprendedor como el conjunto de elementos con los que interactúa el emprendedor en su operativa y que incluyen aspectos culturales; políticas de facilitación al emprendimiento y liderazgo; disponibilidad de Financiación; capital humano relevante; mercados receptivos de nuevos productos; instituciones e infraestructuras de soporte.

capacidad para crear nuevos empleos y reducir la tasa de paro. De acuerdo con la OCDE las pymes jóvenes (de menos de cinco años) concentran un 42% del empleo nuevo creado y son creadoras netas de empleo (generan más empleo del que destruyen). Otras ventajas asociadas a la actividad emprendedora son favorecer la introducción de competencia y revitalización de sectores económicos, acelerar el proceso de “destrucción creativa” y de selección natural empresarial o la introducción de nuevos productos y servicios menos costosos en el mercado (en ocasiones democratizando su consumo e incluso dando solución a problemáticas sociales desatendidas).

Dadas sus importantes ventajas y su impacto positivo en el desarrollo, en los últimos años se ha producido una oleada de iniciativas con el objetivo de favorecer el desarrollo de la actividad emprendedora. La mayoría de las mismas vienen impulsadas por el Estado, para el cual el apoyo al emprendimiento –y a la economía digital– se ha erigido como un “nuevo mantra” del desarrollo. Tanto organismos supranacionales (UE y OCDE) y organismos multilaterales (Naciones Unidas y Banco Mundial) como gobiernos en todos los niveles de la Administración han puesto en marcha distintos programas para promover el emprendimiento. En lo referido al emprendimiento, el Estado centra su actividad en proveer de financiación de riesgo, en generar vínculos entre emprendedores, universidades y centros de investigación, y en promover un marco fiscal y regulatorio adecuado. En ecosistemas muy avanzados, el sector público llegar a actuar como un impulsor crítico en el desarrollo del emprendimiento: demuestra Mazzucato en *The Entrepreneurial State* que el papel desempeñado por la Administración estadounidense resultó crítico para el desarrollo de un importante número de productos y servicios de gran éxito global, como el buscador de Google y el *Iphone*. En todo caso, si bien el papel desempeñado por el Estado en el desarrollo de los ecosistemas más exitosos resulta innegable, no es menos cierto que por cada intervención pública acertada se han producido muchas otras que no lo han sido, y que persisten los problemas para dar con las políticas acertadas, tal y como recuerdan reconocidos expertos como Josh Lerner de Harvard y Daniel Isenberg de Babson.

Además del Estado, las grandes empresas también desempeñan un creciente papel en el impulso a la actividad emprendedora, aunque de menor importancia. Estas compañías han incorporado en los últimos años a sus estrategias la “innovación abierta”, consistente en el uso de flujos internos y externos de conocimiento para acelerar la innovación en la organización y lograr una ventaja competitiva en el mercado. Esto ha abierto las puertas de las grandes empresas a los emprendedores, que de este modo externalizan sus procesos de innovación y realizan un seguimiento de primera mano de las nuevas ideas que aparecen en su sector. Las iniciativas empresariales en este sentido son principalmente de dos tipos: programas de aceleración, en los cuales la gran empresa provee al emprendedor de financiación, *mentoring*, acceso a redes y espacio de trabajo, y los fondos de *corporate venture*, en los cuales la firma crea un fondo para invertir en los proyectos emprendedores con mayor potencial y capacidad innovadora.

Un paso por delante: ecosistemas internacionales de referencia

En esta carrera por desarrollar los ecosistemas de emprendimiento más dinámicos y favorecedores de la actividad empresarial cabe preguntarse ¿qué países han logrado

desarrollar ecosistemas de éxito? Entre los mejores ecosistemas de emprendimiento del mundo el país de referencia continúa siendo EEUU, en el que se encuentran ecosistemas de referencia como Silicon Valley, Nueva York y Boston, que han resultado críticos en el complejo proceso de facilitar y apoyar la transformación de una idea en una empresa de alcance global. En los últimos 15 años, nueve *start-ups* de gran éxito gestadas en estas ciudades estadounidenses, como son Apple, Amazon, Google, Salesforce, WMWare, Facebook, Twitter, Groupon y Zynga, agregaron 1 billón de dólares (volumen similar al tamaño de la economía mexicana) a la riqueza de EEUU. Entre los ecosistemas de referencia también encontramos países nórdicos que son modelo de funcionamiento institucional y con un sistema educativo muy avanzado y orientado a las nuevas tecnologías, como Suecia y Dinamarca; islas que han cosechado gran éxito en la transición hacia economías de renta alta, como Singapur e Irlanda, a través no sólo de un entorno de negocios altamente amigable para las nuevas empresas, sino a través del apoyo directo de agencias de naturaleza pública como *Spring* y *Entreprises Ireland*; o Israel, la nación *start-up*, tal y como recuerda el célebre *Start-Up Nation: The Story of Israel's Economic Miracle*, país pionero en la implantación del programa Yozma, fondo de fondos público-privado para proveer financiación de riesgo.

Resulta igualmente interesante cómo países emergentes están incorporando mejores prácticas internacionales en el desarrollo de ecosistemas de puntos del globo tan distantes como la India, Chile, Estonia y Emiratos Árabes Unidos. Un caso particularmente destacado es el de China. El gobierno del país asiático ha colocado la innovación en el centro de su XIII Plan Quinquenal (2016-2020) y ha anunciado numerosas iniciativas para el apoyo del emprendimiento. A ello se une el dinamismo empresarial en las ciudades costeras, el tamaño de mercado y la explosión del *e-commerce*, generando todo ello el caldo de cultivo para convertir a China en el ecosistema emprendedor más prometedor y con mayor potencial de desarrollo. Además, hay que destacar que en el país asiático abunda actualmente el capital para invertir en proyectos emprendedores: el ecosistema recibió 20.000 millones de dólares en inversiones de *venture capital* en 2015 y el capital captado en la salida a bolsa del *e-commerce* Alibaba 2014 superó ampliamente el capital captado por Facebook en 2012. De este modo, China registra hasta 12.000 nuevas empresas al día y cuenta con tres unicornios² entre los 10z mayores del mundo: el fabricante de *smartphones* Xiaomi, el *Uber chino* Didi Kuadi y la plataforma de descuentos para ventas *online* China Internet Plus.

¿Qué es lo que tienen de diferencial estos ecosistemas “excelentes” que se sitúan actualmente a la vanguardia en capacidad para apoyar y favorecer el nacimiento y desarrollo de las *start-ups* con mayor potencial? La competitividad de un ecosistema emprendedor depende del desempeño en cuatro atributos: densidad, fluidez, conectividad y diversidad, de acuerdo con el marco analítico de *Kauffman Foundation*. La densidad se refiere a un elevado número de empresas nuevas y jóvenes por cada 1000 habitantes, especialmente en el sector de alta tecnología, y por la capacidad de dichas firmas para compartir el empleo. La fluidez se refiere a una elevada movilidad de

² Start-ups valoradas en 1.000 millones de dólares (ranking de la revista Fortune por valoración de compañías, <http://fortune.com/unicorns/>).

la mano de obra y el talento dentro del país –y para que las empresas nuevas y jóvenes puedan escalar– y al grado en el que fluyan y permeen las nuevas ideas el tejido empresarial. La conectividad se refiere a un elevado número de *spin-offs* y de redes consolidadas, así como la conectividad entre los diferentes programas de apoyo al emprendimiento. La diversidad se refiere a la especialización económica y el talento extranjero. Cuando se dan estas condiciones el capital acude de manera natural al ecosistema emprendedor a la búsqueda de ideas invertibles. Asimismo, el talento, especialmente el extranjero, acude a desarrollar su carrera profesional a dicho ecosistema, una combinación que incrementa enormemente las posibilidades de creación y desarrollo de *start-ups* de gran éxito y alcance global.

España y el despegue del ecosistema

En este contexto cabe preguntarse qué lugar ocupa España en el tablero internacional respecto a la competitividad y salud de su ecosistema de emprendimiento. Los dos principales proyectos que comparan la calidad del ecosistema emprendedor a nivel país son el *Global Entrepreneurship Index* (GEI) –indicador compuesto basado en 14 pilares para evaluar el ecosistema emprendedor– y el *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) –indicador basado principalmente en encuestas sobre percepción del emprendimiento–. En el GEI, España se sitúa en la posición 33ª sobre 137 países, siendo destacadas como ventajas principales las habilidades de la mano de obra y, en menor medida, la absorción de tecnología, la competencia y los procesos innovadores, y como debilidades la percepción de oportunidades, el crecimiento empresarial y el apoyo al emprendedor por parte de la sociedad.

Figura 1. Ranking 2017 del *Global Entrepreneurship Index* (GEI), países seleccionados

Ranking	País	GEI score	Ranking	País	GEI score
1	EEUU	83,4	12	Alemania	64,9
2	Suiza	78,0	13	Francia	64,1
3	Canadá	75,6	17	Israel	59,1
4	Suecia	75,5	18	Chile	58,8
5	Dinamarca	74,1	24	Singapur	52,2
6	Islandia	73,5	33	España	45,3
7	Australia	72,5	36	Turquía	43,7
8	Reino Unido	71,3	46	Italia	37,0
9	Irlanda	71,0	69	India	25,8
10	Países Bajos	67,8	71	México	25,7

Nota: la metodología utilizada para valorar los países (*GEI score*) recoge datos de aptitudes, capacidades y aspiraciones ponderadas por indicadores de infraestructura tecnológica. La puntuación incluye 14 ámbitos en total relacionados con el emprendimiento.

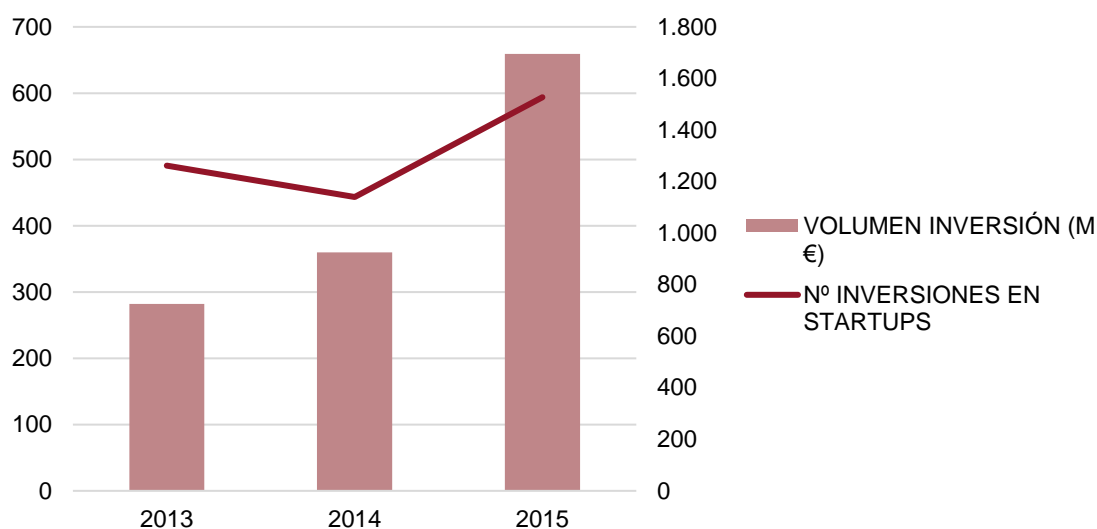
Fuente: *Global Entrepreneurship Index* del *The Global Entrepreneurship and Development Institute (GEDI)*.

Esta posición es muy similar a la que España ocupa en otros proyectos que comparan internacionalmente bien la competitividad desde una perspectiva holística, como el *Global Competitiveness Report* del *World Economic Forum* (posición 32^a), o que analizan a nivel comparativo el entorno de negocios, como el *Doing Business* del Banco Mundial. El GEM, por su parte, que compara 62 países, indica que España se encuentra en una posición similar en financiación al emprendimiento, en políticas gubernamentales de apoyo al emprendimiento y en transferencia de I+D. En el mismo informe se señala que una de las principales debilidades del ecosistema español son las reducidas expectativas laborales y el escaso estatus social con el que cuentan los emprendedores.

Al margen de estos proyectos supranacionales, que muestran una comparativa internacional, existe una visión generalizada de que el ecosistema de emprendimiento en España ha avanzado notablemente en los últimos años y que camina en la dirección adecuada, y que, pese a que persiste un importante diferencial respecto a otros países en diferentes ámbitos, existen motivos suficientes para hablar de un “despegue del ecosistema”. España ha avanzado en los últimos años principalmente en cuatro ámbitos: (1) desarrollo de un sistema financiero público-privado destinado a cubrir el “fallo de mercado” en financiación de riesgo; (2) avances regulatorios e iniciativas de políticas públicas que afectan directa o indirectamente a la actividad emprendedora; (3) la involucración de las grandes empresas en el ecosistema; y (4) la mejora en la oferta de educación especializada en emprendimiento.

En primer lugar, si hubiese que analizar el atractivo, desarrollo y madurez de un ecosistema emprendedor a través de una sola métrica, esa sería posiblemente su capacidad para captar capital. Y en el caso español el ecosistema registra nuevos récords de inversión recibida cada año. En 2015 se invirtieron 660 millones de euros, un 83% más que en 2014, en 1.527 *start-ups*, con una media por operación de 432.000 euros, según la Asociación Española de Entidades de Capital Riesgo (ASCRI). El cierre de rondas de financiación por encima de los 10 millones de euros se ha multiplicado en los últimos dos años, y cada vez resulta más frecuente encontrar que se produzcan adquisiciones de *start-ups* españolas por valores superiores a los 100 millones de euros. Algunos ejemplos destacados son la reciente compra del *e-commerce* español Privalia por parte de la francesa Vente Privee (500 millones de euros), del portal inmobiliario Idealista por el fondo británico Apax Partners (150 millones), del portal de venta de espectáculos Ticketbis por el gigante estadounidense Ebay (149 millones) y de Olapic por parte de la estadounidense especializada en diseño de tipografías Monotype (117 millones).

Figura 2. Volumen de inversión y número de inversiones en *start-ups* en España, 2013-2015



Fuente: Asociación Española de Capital Riesgo (ASCRI).

En España no solamente hay más financiación de riesgo, sino que recientemente se ha producido el desarrollo de la financiación alternativa, entendida por aquella operada al margen de bancos y mercados de capitales tradicionales. En particular, el *crowdfunding* –incluyendo *crowdlending*, *crowdequity* y plataformas P2P– han registrado un crecimiento considerable, debido tanto a la incorporación de modelos de negocio que ya eran comunes en otros países europeos como al establecimiento de un marco jurídico para su desarrollo (a través de la Ley 5/2015 de fomento a la financiación empresarial). Aunque su impacto es todavía limitado, el *crowdfunding* alcanzó los 60 millones de euros de inversión en España en 2014, triplicando los datos del año anterior. Asimismo, cada vez existe un mayor interés por parte de los inversores privados en participar en proyectos de emprendimiento, tanto como inversores como mentores, lo que ha dado lugar a un auge de los *business angels*, así como de sus redes, siendo estas últimas de gran importancia por cuanto estos inversores acostumbran a invertir de forma sindicada.

En segundo lugar, se ha producido una mayor concienciación de la importancia del apoyo a los proyectos de emprendimiento y una determinación por parte de los *policymakers* a apoyar su consolidación y desarrollo. Las políticas públicas han estado centradas en dos aspectos: mejorar la financiación de riesgo y reducir y simplificar las barreras burocráticas. Respecto de la primera, el Instituto de Crédito Oficial (ICO) puso en marcha en 2013 el primer fondo de fondos, FOND ICO Global, dotado con 1.500 millones de euros para la constitución de fondos público-privados, y que se ha convertido hoy día en el principal *Limited Partnership* en España. Además, organismos de titularidad pública como ENISA y CDTI se han convertido en los principales proveedores de financiación *early stage*. Respecto a la segunda, en los últimos años se ha impulsado, a través de la Ley de emprendedores y su internacionalización (Ley 14/2013), la simplificación administrativa y una reducción de costes para la apertura y operativa empresarial, entre otros, además de impulsarse un mecanismo de segunda

oportunidad (Ley 15/2015) o la mencionada ley de fomento de financiación empresarial (Ley 5/2015).

En tercer lugar, también las grandes empresas españolas han abierto sus puertas al emprendimiento. A aquellas con larga experiencia en este ámbito, como Telefónica (Wayra) y Mercadona (Lanzadera), se han sumado otras muchas en un gran número de sectores, desde servicios jurídicos (Cuatrecasas) a los seguros (Caser), fintech (Bankia) y agroalimentario (Mahou), entre otros. Cabe destacar, además, que otras grandes empresas españolas, como BBVA, Repsol, Telefónica (a través del fondo Amérigo) e Iberdrola (a través del fondo Perseo), han ido un paso más allá, constituyendo fondos de cierta envergadura para participar *start-ups* en sus diferentes sectores de actividad para incorporarlas posteriormente a su cadena de valor o portfolio de productos y servicios.

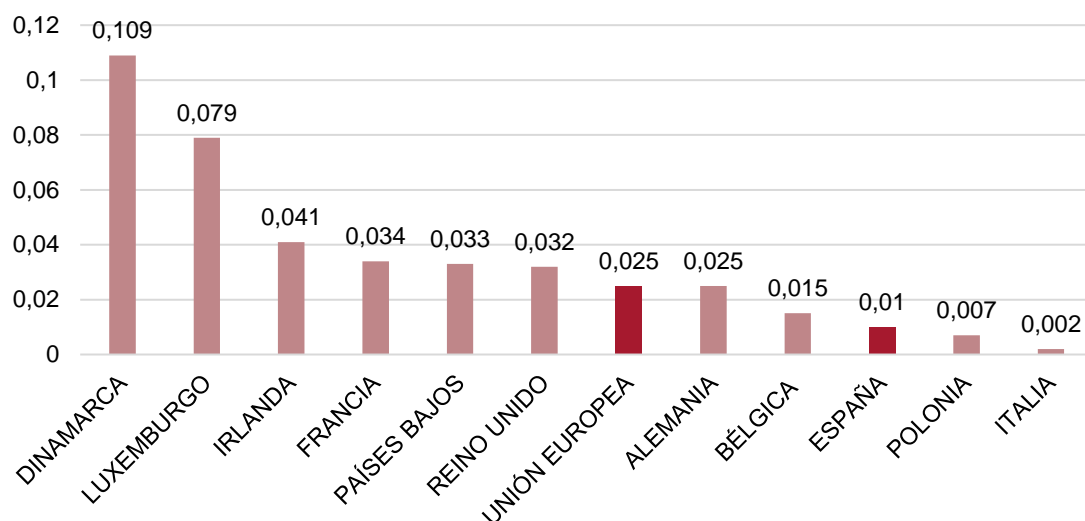
En cuarto lugar, España ha comenzado a adoptar medidas para introducir educación en emprendimiento en etapas tempranas de la vida educativa, y actualmente existe una clara determinación por favorecer su impulso, en línea con otros países europeos. Tanto la LOMCE (2013) como la LOE (2006) han planteado estimular el espíritu y la iniciativa emprendedora, planteando la implantación de asignaturas en este ámbito desde la educación primaria y secundaria hasta el bachillerato. Además, en el ámbito privado y en el tramo de educación superior y de posgrado, diversas escuelas de negocio españolas lideran el ranking del *Financial Times* en programas MBA y de emprendimiento a nivel mundial, lo que no solamente favorece la formación y el espíritu emprendedor entre el talento español sino que también está actuando como catalizador de atracción de talento extranjero.

Conclusiones

Desafíos pendientes y retos

Pese al mencionado despegue del ecosistema y la oleada de iniciativas puestas en marcha en el ámbito del emprendimiento en España, todavía existe una importante brecha entre los ecosistemas más maduros y eficaces. En este sentido, España necesita seguir avanzando en distintos ámbitos que le permitan cerrar la brecha con otros ecosistemas de tal modo que las buenas ideas puedan monetizarse y escalar para convertirse en líderes globales. En lo referido al capital, los avances han sido notables y el sector cuenta con unas posibilidades financieras difícilmente imaginables hace unos años, pero todavía recibe menos capital que otros países europeos. Por ejemplo, en lo que respecta al *venture capital* invertido, España se sitúa en el 0,01% del PIB, considerablemente por debajo de la media de la UE (0,025%) según datos de la European Venture Capital Association (EVCA). Además, pese a que en los últimos años se han producido adquisiciones destacadas de *start-ups* españolas, las compras de *start-ups* que posibilitan la recuperación de la inversión en fases tempranas (*exits*) son todavía escasas.

Figura 3. Inversión en *venture capital* sobre PIB en países europeos seleccionados



Fuente: European Venture Capital Association (EVCA).

En lo referido al talento, resulta necesario incrementar la densidad de emprendedores pero también de perfiles especializados escasos, como programadores de aplicaciones, expertos en marketing *online* y especialistas en *big data*. En España existe una reducida penetración de las carreras *Science, Technology, Engineering and Mathematics* (STEM), pues es un país donde las ciencias sociales cuentan con mayor interés que las tecnológicas, y también persiste una mayor preferencia por trabajar en el sector público frente a poner en marcha un proyecto empresarial propio. Por otro lado, para alcanzar una penetración de la “carrera emprendedora” como alternativa, resulta necesaria una mayor valoración social hacia el emprendedor y, de acuerdo con el GEM, España ocupa el puesto 51 entre 60 países en el valor social otorgado al emprendedor, lo que puede reducir sustancialmente la tendencia a desarrollar una carrera profesional en este ámbito.

Otros desafíos pendientes en los que se debe seguir mejorando son el ámbito regulatorio (eliminando barreras a la competencia allí donde todavía persisten, reduciendo costes operativos y favoreciendo la utilización de las *stock options* para captar talento), el ámbito fiscal (reduciendo y simplificando el número de impuestos y ampliando deducciones a la inversión en *start-ups*) y en la conectividad (favoreciendo los vínculos entre emprendedores y grandes empresas e incrementando la conectividad entre *start-ups*, Universidades y Administración).