

EMPRENEDORES

¡Los tiempos están cambiando! ...*Think big, start small, move fast!*

A estas alturas, es un hecho indiscutible que la crisis nos ha golpeado de forma dramática, pero también lo es que esta supone una excelente oportunidad para reinventarnos y reorientar el modelo productivo hacia uno más enfocado a la innovación, el conocimiento y la tecnología.

Las transformaciones que se están produciendo a nivel global son imparable y todo el mundo coincide en la conveniencia de apostar decididamente por los emprendedores y los proyectos innovadores.

Emprender en España no ha sido en el pasado algo especialmente atractivo socialmente, ni una prioridad a nivel político ni estratégico. Ahora, por fin, empieza a vislumbrarse un cierto cambio en los planteamientos. Los signos que se perciben a nivel social y en nuestra economía así lo evidencian, y también los datos estadísticos (INE), que aseguran que este año 2013 la constitución de sociedades está aumentando a ritmos superiores al 10% respecto al año pasado. El entorno es ahora más propicio para sentar las bases de esta nueva economía y conviene aprovecharlo. En esta línea, están surgiendo iniciativas muy interesantes de apoyo e impulso a la actividad emprendedora, como las múltiples aceleradoras e incubadoras de empresas que

se están desarrollando a lo largo del país y a nivel internacional, además de las diversas convocatorias que han venido realizando aceleradoras de primer nivel como como Wayra, Business Booster, mola.com o Plug & Play con unos resultados excelentes.

Apuntalar el ecosistema

Ahora solo falta que dichas iniciativas se vean reforzadas por medidas adecuadas de carácter público y privado que apuntalen ese incipiente ecosistema emprendedor. Sentar las bases requiere, por un lado, de un entorno legal que verdaderamente promueva, aliente y recompense la iniciativa emprendedora; pero más importante todavía es el trascendental apoyo financiero que los inversores privados aportan a los proyectos empresariales en fases iniciales. No nos engañemos. Sin la sangre de la financiación circulando por el ecosistema en sus sucesivas etapas, el organismo no puede subsistir. Por eso resulta especialmente valioso que se aprueben cuanto antes medidas que incentiven de forma contundente la actividad inversora de los *business angels* especialmente en el ámbito de su fiscalidad, así como el impulso de las entidades de *venture capital* que enfocan sus inversiones en las fases iniciales.



Juan Manuel Pérez
Responsable Área Innovación &
Emprendedores. BROSETA Abogados

Las medidas legislativas aprobadas recientemente (por ejemplo, el Real Decreto-Ley 4/2013 de apoyo a los emprendedores) apuntan a esta dirección del fomento del emprendimiento y la creación de nuevas empresas como catalizadoras de ese cambio necesario.

En esta misma dirección van algunas propuestas legislativas en curso como la esperada Ley de Emprendedores que prepara el Gobierno desde hace más de un año o la proposición no de ley presentada por CIU en el Congreso para regular y dotar de incentivos fiscales a los emprendedores y a los *business angels*. Por tanto, parece que se están dando ya algunos pasos tímidos para dinamizar la economía e incentivar legalmente el emprendimiento pero faltan todavía medidas más decididas y orientadas a facilitar la

financiación o para eliminar trabas a la creación de empresas. A modo de ejemplo, resulta realmente sonrojante que, según el informe *Doing Business 2013* del Banco Mundial, sea más sencillo constituir una empresa en Zambia que en España.

Sin embargo, llegar a alcanzar ese objetivo no es sencillo ni caben atajos fáciles. Si de verdad queremos impulsar esa nueva estrategia de crecimiento, debemos reorientar nuestro modelo apostando por proyectos punteros que tengan una clara vocación internacional pero con raíces locales. Ya no valen las viejas recetas. Como dicen los anglosajones, el lema del presente ha de ser: *Think Big, Start Small and Move Fast!* No queda otra para competir en un mundo cada vez más competitivo y globalizado. Nuestro mercado ya no se puede limitar a una parte pequeña del pastel como es España. Resulta clave entender que es vital la orientación al exterior y que vivimos en un terreno de juego global en el que las oportunidades ya no se producen en nuestro pequeño mercado local.

El valor de emprender

En definitiva, medidas legales de impulso económico como la mejora de la fiscalidad de los *business angels* o el impulso al capital riesgo resultan sin duda fundamentales, ya que no cabe duda de que la financiación es el principal escollo de los emprendedores para desarrollar sus proyectos. Pero a un nivel más profundo resulta también esencial continuar el cambio social y cultural que hemos emprendido y que pasa por fomentar el espíritu emprendedor y reconocer socialmente la labor emprendedora.

Medidas legales de impulso económico como la mejora de la fiscalidad de los *business angels* resultan fundamentales, ya que la financiación es el principal escollo de los emprendedores

No hay duda de que la rehabilitación “mediática” que se está produciendo en España de la figura del “emprendedor” es muy alentadora, pero no nos podemos quedar en eso. Si queremos ganar la batalla, es necesario inculcar en nuestros jóvenes el VALOR, con mayúsculas, del emprendimiento en nuestro día a día e integrarlo en el ADN de nuestros hijos. Es vital apostar por una educación verdaderamente impregnada del espíritu emprendedor y que reconozca la importancia de los emprendedores y de los empresarios como la herramienta para conseguir una sociedad más próspera, libre y que garantice la igualdad de oportunidades.

Dentro de ese necesario cambio cultural y de mentalidad, resulta igualmente imprescindible acabar con el estigma social del “fracaso empresarial”. En una economía dinámica y moderna como la nuestra, las insolvencias son una circunstancia inevitable y consustancial a la actividad emprendedora. En la UE casi la mitad de las empresas duran menos de cinco años, alrededor de 200.000 quiebran cada año y casi el 20% de los emprendedores que tienen “éxito” han “fracasado” en su primer intento. En otras palabras, el “fracaso” es en parte inevitable y que los emprendedores que han “fracasado” aprenden de sus errores y, por lo general, tienen más éxito la segunda vez y tienen una tasa mayor de supervivencia, más crecimiento y generan empleo que la media

de las empresas que empiezan. Por tanto, ¿por qué nos seguimos empeñando entonces en “estigmatizar” al que lo intenta? Como decía recientemente el Comisario Europeo de Emprendimiento, el fracaso de un emprendedor no puede suponer nunca una “condena a muerte”. Más bien al contrario, debería considerarse como una oportunidad para aprender y mejorar. Para terminar, no hace falta realmente irse muy lejos para encontrar ejemplos de entornos que hace no mucho tiempo decidieron apostar por la innovación y el desarrollo tecnológico y que a día de hoy son verdaderos polos de atracción del talento emprendedor. Así, por ejemplo, tenemos la experiencia paradigmática de Israel que en los años noventa apostó por impulsar su red de innovación en la que ha invertido alrededor de 500 M\$ y que actualmente genera un 10% de su PIB; o el ejemplo más cercano de Berlín, que en apenas unos años se ha convertido en uno de los centros de referencia mundial en materia de innovación y donde solo en los dos últimos años se han creado más de 500 empresas. ¿Por qué no nosotros no podemos? *The time has come! Yes we can* ¿Hasta cuándo vamos a esperar? Tic, tac, tic, tac...