

Víctor González. Director de la incubadora de negocios del Parque de Innovación de LaSalle.

Juventud y emprendimiento en tecnología

Emprendimiento y tecnología son elementos que van unidos al desarrollo económico. En una situación como la actual de crisis económica y altos niveles de desempleo, potenciar el emprendimiento es una obligación para que las nuevas iniciativas empresariales nos permitan crecer.

La tecnología ofrece espacios de oportunidad donde las nuevas ideas y proyectos empresariales se desarrollan dentro de un ecosistema donde también se encuentran inversores, universidades, empresas, etc. Juventud, emprendimiento y tecnología comparten características como el dinamismo, la capacidad de adaptación a realidades cambiantes, la novedad, etc.

En este artículo nos acercamos a estos tres elementos intentando entender su situación en España y a nivel global, con el objetivo de ofrecer pistas para animar el emprendimiento en España.

Juventud y emprendimiento en tecnología

Emprendimiento es un término de moda.

En la situación actual de crisis económica y altos niveles de desempleo, emprender aparece como una solución a los problemas tanto desde la perspectiva de las personas individuales (como una solución de autoempleo o de iniciar un proyecto alternativo a trabajar por cuenta ajena) como desde la perspectiva general, ya que un nuevo tejido empresarial supone nuevos puestos de trabajo, crecimiento, dinamismo en la economía, etc.

Por estos motivos el emprendimiento se encuentra en el foco mediático y desde administraciones públicas, universidades, fundaciones e incluso asociaciones sectoriales se están lanzando múltiples programas e iniciativas de apoyo a la creación de empresas. Y esta tendencia no es exclusiva de España, en muchos otros países se están potenciando acciones y programas en este sentido (por ejemplo, hay iniciativas desde la Unión Europea, en EEUU se han realizado cambios regulatorios, las instituciones multilaterales también están promocionando acciones, etc.).

Sin duda, los emprendedores son beneficiosos para la sociedad. Son creativos, generan empleo, dan impulso a la economía, son motores de cambio y de crecimiento. En este sentido un país "rico" en emprendedores tiene muchas posibilidades de evolucionar y crecer y así se entiende que el término esté en las agendas políticas y en el debate público. A modo de ejemplo, un estudio de la Kauffman Foundation estima que las start-ups en EEUU generan 3 millones de empleos anuales lo que viene a equivaler al total de empleo neto que se crea en el país¹.

Pero emprender no puede ser un elemento coyuntural. En realidad emprender un negocio es una actitud ante la vida. Tiene sus puntos positivos (independencia, trabajar en lo que te apetece hacer, ser creativo, tener algo propio) a cambio de asumir mayores riesgos (económicos, responsabilidad, etc.).

Juventud, emprendimiento y tecnología forman un cocktail que contiene muchos de los ingredientes más apreciados en el mundo empresarial y, también, en nuestro desarrollo vital: Dinamismo, ilusión, entretenimiento, novedad, cambio, disrupción, creatividad, autonomía. Este combinado es un gran factor de desarrollo en las sociedades modernas.

(1)
Kane, Tim (2010): "The Importance of Startups in Job Creation and Job Destruction" Kauffman Foundation Disponible en www.kauffman.org

La tecnología es un motor de desarrollo. Tecnología y emprendimiento se realimentan porque el emprendimiento empresarial busca mercados de oportunidad, sectores de crecimiento donde poder crecer y desarrollarse.

Emprendimiento, juventud y tecnología forman un triángulo que merece la pena explorar desde diferentes perspectivas para intentar entender sus puntos clave y las enseñanzas que nos pueden ofrecer para el futuro.

El emprendedor tecnológico

El emprendedor tiene un punto de curiosidad, de inquietud y de valor que le otorga la diferencia. Hay una famosa cita de Mark Twain que ilustra esta idea: "Dentro de veinte años, estarás más decepcionado por las cosas que no hiciste que por las que decidiste hacer. Así que suelta las amarras, empieza a navegar y aprovecha los vientos a tu favor. Explora. Sueña. Descubre".

Cuando pensamos en un emprendedor a veces nos viene a la cabeza la idea del hombre "hecho a sí mismo" con unos rasgos individualistas, mucha perseverancia y orientado al beneficio. No obstante, recientes estudios como el realizado en Centro de Emprendimiento de la Universidad de Ohio basado principalmente en emprendedores de Silicon Valley, nos presentan unas características algo diferentes²:

- Revolucionario: pretende cambiar el mundo con nuevas ideas y nuevas tecnologías.
- Quiere ser actor global desde el principio.
- Experto en desarrollar amplias redes locales.
- Altamente competitivo y dispuesto a asumir riesgos.
- Cree en la velocidad (entendida como time-to-market).
- Desea recompensa económica, pero también respeto, fama e influencia.
- En última instancia desea controlar no solo la empresa, sino el mercado.
- Es un jugador de equipo tanto en la organización como en la red.
- Le gusta reconocer y celebrar los logros y éxitos de los demás.
- Muchos se convierten en inversores para repetir el éxito y compartir conocimientos e ideas.

Este modelo de emprendedor esforzado en crear una red de contactos profesional que le permita crecer y desarrollarse con potenciales clientes, proveedores, socios, inversores, etc., choca con esa idea preconcebida de "llanero solitario" más egoísta y enfocado simplemente en trabajar encerrado en su empresa. La tecnología abre el mundo empresarial a entornos más colaborativos donde el empresario es más un equipo empresarial abierto al exterior.

El emprendedor/empresario siempre va a perseguir el éxito y el beneficio, pero este enfoque es diferencial y es un cambio de mentalidad.

La tecnología como factor de crecimiento económico

La tecnología según el diccionario de la RAE es el "conjunto de teorías y de técnicas que permiten el aprovechamiento práctico del conocimiento científico". Me vale esta definición para llamar la atención que cuando hablamos de tecnología, tenemos una inclinación a pensar en tecnología asociado a Internet o a imaginarnos innovaciones disruptivas especialmente en los ámbitos de informática y telecomunicaciones. Pero la tecnología va mucho más allá y aparece en cualquier sector desde la biotecnología, a la industria armamentística o las nuevas energías. En los procesos de "destrucción creativa", popularizados por el economista Joseph Schumpeter, la innovación y la tecnología son el elemento central del desarrollo. La tecnología moldea los sectores económicos y tiene una influencia muy grande en el desarrollo económico. En el universo académico, el modelo más reconocido para medir el impacto de la tecnología en el crecimiento

(2)
Munroe, Tapan (2007):
"La ecología de la
innovación" APTE

económico vino de la mano del profesor del MIT Robert Solow. En su esfuerzo por valorar que parte del crecimiento económico venía del capital acumulado y que parte de los avances tecnológicos, el Solow obtuvo la conclusión de que siete octavos del crecimiento económico tenían su causa en los avances tecnológicos³.

Volviendo a Schumpeter, él colocaba al emprendedor en el centro del proceso de innovación y desarrollo tecnológico y le colocaba como un agente del cambio que introducía nuevos productos, abría mercados o generaba cambios organizativos y cuando tenía éxito generaba imitadores. De esta manera, el emprendedor es el "causante" de los desequilibrios empresariales que llevan consigo el desarrollo, nuevos beneficios, etc.⁴

Pero más allá de los análisis académicos, continuamente vemos nacer y desarrollarse a gran velocidad a sectores económicos con un sustrato tecnológico. Desde sectores que han surgido prácticamente desde la nada como podemos considerar que es Internet, hasta sectores tradicionales a los que la tecnología y la innovación van moldeando continuamente y adaptando a los tiempos como la industria textil o energética.

En la mayor parte de los casos, como decimos, estos nuevos sectores no nacen aislados, sino que forman parte de la estructura económica, están entrelazados con actividades empresariales ya existentes, a las que complementan, transforman o en un proceso de destrucción creativa pueden llegar a reemplazar.

Estas nuevas actividades suponen una fuente de oportunidades permanente. Veamos algunos ejemplos ilustrativos:

- La biotecnología es considerada por algunos analistas como "el mayor driver individual de la economía global", tanto desde el punto de vista de aparición de nuevas empresas, como en la diversificación de empresas ya existentes en multitud de campos de aplicación (salud, agricultura, medioambiente, energía, etc.). Constituye un sector que supera los 75 billones de dólares de facturación y ocupa a más de 180.000 personas en el mundo.
- La nanotecnología con un mercado estimado de 3 trillones de dólares en 2013 con crecimientos anuales superiores al 18% en el periodo 2010-2013.
- Las nuevas energías (energías renovables) que a partir del año 2015 se convertirán en el medio de generación con mayor capacidad instalada anualmente.⁵

Hemos mencionado sectores alternativos a las telecomunicaciones e Internet para plasmar una visión amplia de la tecnología, pero quizá sea en estos sectores es donde el impacto del emprendimiento ha sido más evidente. Empresas como Dell, Apple, Microsoft, Google, Cisco, etc., son start-ups que se han desarrollado con la tecnología como motor de crecimiento y que a día de hoy forman parte de nuestro día a día y han llegado a convertirse en grandes multinacionales.

En la actualidad, estamos viendo muchas iniciativas en "cloud computing" que están dando lugar a una nueva industria que según estimaciones de Microsoft puede generar 14 millones de empleos entre 2012 y 2015, más de 130.000 de los mismos en España⁶.

Dentro de las telecomunicaciones, otro entorno que destaca por su auge y potencial de crecimiento, es el mercado de las aplicaciones móviles. The App Date publicó un estudio sobre este mercado y mostró que en España hasta finales de 2011 se habían desarrollado nada menos que 20.000 aplicaciones para dispositivos electrónicos, unos datos animados también por el hecho de que cada día los usuarios españoles de ordenadores, tabletas y teléfonos inteligentes se descargan un millón de aplicaciones. Y: las previsiones para 2012 se espera que las aplicaciones desarrolladas aumentan en un 120%. Se trata de un mercado en desarrollo, donde está todo por hacer y los avances están a la orden del día. Además todavía no ha aparecido una gran empresa dominante que esté excluyendo a las demás.

(3)
Solow, Robert. (1957).
"Technical change and the
aggregate production
function." Review of
Economics and Statistics 39
(August): 312-320.

(4)
Schumpeter, Joseph A., 1949.
Theory of Economic
Development, Harvard
University Press: Cambridge,
Massachusetts.

(5)
Vizán, Manuel (2011) "¿Cómo
diseñar estrategias exitosas
en nuevos sectores
económicos?" Revista
Estrategia (p. 59-63)

(6)
<http://www.microsoft.com/en-us/news/features/2012/mar12/0305CloudComputingJobs.aspx>

Es cierto que es un mercado muy competitivo (la AppStore a principio de año tenía más de 500.000 aplicaciones, y el Android Market en las mismas fechas superaba las 400.000 aplicaciones), pero la posibilidad de crear aplicaciones de todo tipo y variedad es infinita. Muchos emprendedores ya se han lanzado y están buscando (han encontrado) sus nichos, como por ejemplo los desarrolladores del juego Angry Birds (la empresa finlandesa Rovio que fue fundada en 2003 ya tuvo en 2011 648 millones de descargas unos ingresos superiores a 75 M), la aplicación de notas Evernote (aunque no es una aplicación únicamente móvil, aquí es donde ha desarrollado gran parte de su éxito, y recientemente ha conseguido más de 50 M de financiación a una valoración superior a 1.000 millones) o la empresa bilbaína Ideateca que ha conseguido que su aplicación iBasket hubiera superado en febrero los 13 millones de descargas.

Pero volviendo a un enfoque más general, ¿cuáles son las fuentes de estas iniciativas empresariales?

En muchos casos, la principal fuente es la experiencia o visión de un emprendedor o grupo de emprendedores que identifica un nicho o una oportunidad de mercado producto de su actividad anterior o de una necesidad propia u otros motivos. Así han surgido muchos proyectos empresariales.

O simplemente trasladar ideas que funcionan en otros países o en otros mercados. Por ejemplo BuyVip surge inspirado en los modelos de venta privada existentes en Francia.

Pero para dar un paso más, vamos a hacer un pequeño zoom sobre un elemento clave del desarrollo tecnológico y que tiene un fuerte vínculo con la juventud como son los proyectos empresariales que se generan en las universidades.

De la tecnología a la empresa

En muchos casos, uno de los grandes desafíos de la tecnología es su traslación al mundo empresarial. Por diferentes motivos. Desde por circunstancias relacionadas con la propia tecnología (aplicaciones prácticas, madurez de la tecnología, coste inicial, requerimientos de uso), por su potencial en el mercado (nivel de competencia, potencial de beneficio a largo plazo), hasta por las capacidades empresariales de los expertos científicos.

Uno de los factores clave en esta traslación de tecnología a empresa y que está totalmente ligado a la juventud es el rol de las universidades. En España hay una tensión de difícil comprensión entre universidad y empresa. La universidad se encuentra cómoda formando empleados, pero le cuesta más dar un paso adicional y empujar el desarrollo de emprendedores e incluso orientar sus actividades de investigación hacia planteamientos más empresariales.

Se suele argumentar que los responsables académicos en España son recelosos con la idea de una universidad más orientada hacia el emprendimiento o la empresa, por el temor de que la hipotética orientación empresarial distorsione el objetivo que tienen estas instituciones educativas que está centrado en la "promoción libre del conocimiento". De hecho, en las universidades españolas tampoco está totalmente claro el modelo de relación para los investigadores que quieren dar el paso hacia el mundo empresarial en términos de la posibilidad de tener dedicación parcial o de poder gestionar posibles conflictos de intereses.

Estos planteamientos están alejados de otros modelos como el americano donde la universidad está mucho más enfocada al mundo empresarial y, de hecho es cuna de muchas empresas. Especialmente famosa es la Universidad

de Stanford en California que está relacionada con muchas de las más conocidas empresas tecnológicas del momento como Facebook, Twitter o Instagram y donde el presidente de la Universidad se sienta en los consejos de administración de Google y Cisco.

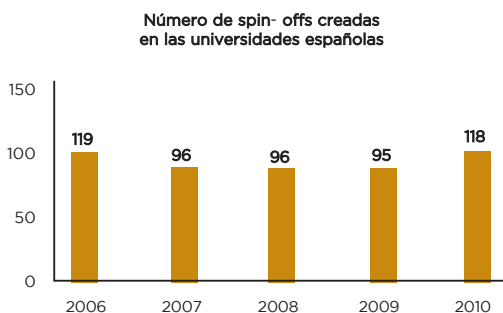
Este modelo también tiene sus críticos e incluso en EEUU surgen voces que alertan sobre la posibilidad de perder la esencia como espacio universitario por centrarse en resultados y perder amplitud de miras en la investigación y en otro tipo de desarrollos.

Pero es cierto que ha sabido combinar ese enfoque empresarial con una amplia actividad investigadora por la cual la Stanford's Office of Technology Licensing ha licenciado 8,000 invenciones ideadas en el campus (que por cierto han generado 1.300 millones de dólares a la universidad en concepto de royalties) y según el departamento de relaciones públicas de la universidad 5.000 empresas tienen sus orígenes de alguna idea de la universidad o de sus estudiantes.

Tengamos en cuenta que este enfoque de esta universidad no es de la época de Internet, de hecho una de las primeras empresas tecnológicas americanas, Federal Telegraph, fue creada por un estudiante de Stanford en 1909. Otro ejemplo, data de los años 30 cuando el decano de aquel entonces Frederick Terman animó a dos de sus estudiantes, William Hewlett y David Packard, para que construyeran una nueva línea de osciladores de audio que fue el primer producto de Hewlett-Packard.

Quizá el modelo de Stanford es algo exagerado, pero es la muestra de una tendencia que de hecho está haciendo cambiar el enfoque de las universidades. Porque nuestras universidades también se están moviendo hacia planteamientos que fomentan el emprendimiento y están apareciendo tanto programas de formación como incubadoras o parques empresariales con el objetivo de que puedan crecer empresas a partir de las ideas de los estudiantes o de las investigaciones que se desarrollen en el Campus.

Ilustrativo de este cambio de tendencia es que se ha creado el Observatorio IUNE que es una herramienta para conocer los resultados más significativos de la actividad científica de las universidades españolas públicas y privadas y que entre su información incluye el número de spin-offs (empresas nuevas cuyo negocio está basado principalmente en el conocimiento generado por la universidad) que se han creado en las universidades españolas. Según este observatorio en el año 2010 se crearon 118 nuevas spin-offs y en el período 2002-2010 el número de estas empresas creadas ascendió a 524.⁷



Es importante señalar que el fomento de la creación de estas empresas no es una responsabilidad única de la universidad. Es necesaria la existencia de un ecosistema de innovación y desarrollo que permita el crecimiento de estas iniciativas. Como señala José María Beraza de la Universidad del País Vasco son necesarios:

- Las entidades financieras, aportando capitales.
- Las incubadoras, acogiendo empresas nacientes.

(7)
Observatorio IUNE -
www.iune.es

- Los parques científicos y tecnológicos, acogiendo actividades de tecnología avanzada.
- Los centros de emprendimiento, mejorando la actitud y las habilidades necesarias para la creación de empresas.
- La administración pública, estableciendo un contexto favorable a la creación de empresas.

Un debate abierto es si el emprendedor debe ser la persona conocedora de la tecnología o debe ser una persona con más visión empresarial. No hay una respuesta evidente. Sea de una forma o de otra se puede tener éxito o no. Los "tecnólogos" conocen la tecnología al detalle, la conocen desde dentro y pueden empujar su desarrollo a largo plazo e incluso adaptarla a nuevas necesidades. Por el contrario, no siempre se sienten cómodos en el mundo empresarial o no tienen la formación adecuada o directamente, no quieren abandonar la vida académica. Evidentemente sus aportaciones son muy útiles para la empresa, ya que si, por ejemplo, una empresa biotecnológica o una empresa energética, se crea sobre la base de una innovación, contar con la persona o personas que conocen esa innovación es vital en su desarrollo y en la confianza garantía y credibilidad ante terceros.

Contar con emprendedores "externos" tiene el valor de que dan un impulso empresarial con más tirón comercial, más capacidad de dar a conocer la tecnología o crear alianzas, pero muchas veces desconocen realmente las capacidades de la tecnología para bien o para mal o simplemente no se adaptan a los ritmos de madurez de la tecnología.

En cualquier caso ambos perfiles son necesarios para la mayor parte de las empresas basadas en tecnología. De hecho, contar con un buen equipo directivo y un equipo de trabajo multifuncional es una de las claves del éxito de cualquier start-up.

La combinación de estos elementos facilita el desarrollo de empresas surgidas en la universidad y anima a los potenciales emprendedores a poner en marcha sus ideas porque perciben que la misión es posible.

Una vez visto el potencial de la tecnología como fuente de emprendimiento. ¿Cómo se traduce esto a nuestro enfoque sobre emprendimiento y juventud? Vamos a revisar las perspectivas de los jóvenes respecto al emprendimiento.

Juventud y emprendimiento en España: análisis de entorno

Cuando preguntamos a un niño qué quiere ser de mayor o cuando, más crecidos, le preguntamos qué quiere hacer con su vida, no es habitual que la respuesta sea que quiere ser empresario.

No ayuda en esta ilusión, la visión negativa que se tiene de los empresarios. En el segundo barómetro Universidad - Sociedad, elaborado por el Consejo Social de la Universidad Complutense de Madrid entre un total de 1.200 estudiantes, se preguntaba por la valoración que se tenía de los empresarios españoles y el 48% contestaba que los empresarios poco o nada potenciaban el desarrollo económico y social de España y más del 50% consideraba que aportaban poco o nada en términos de trabajo y riqueza. Con estos antecedentes, no sorprende que en este estudio solo el 8,6% de los encuestados contestara que su carrera profesional estaba orientada a crear su propia empresa⁸.

Tampoco ayudan las dificultades existentes en España para arrancar un negocio. Según el informe que publica el Banco Mundial comparando las principales 183 economías del mundo, España ocupa el lugar 133 en facilidad de empezar un nuevo negocio⁹. Mirándolo por el lado positivo, el año pasado ocupábamos el puesto 148, pero sigue siendo una posición inaceptable para un país que quiere ser competitivo. En esta clasificación penaliza especialmente la burocracia necesaria para arrancar una empresa y el tiempo para su constitución. Simplificar estos trámites ayudará a percibir la creación de una empresa como algo sencillo y accesible a todo el mundo. En los

(8)
Consejo Social de la
Universidad Complutense de
Madrid (2011) "Barómetro
Universidad-Sociedad"

(9)
<http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/spain/#starting-a-business>

indicadores que la Comisión europea mide sobre innovación y emprendimiento, España también se encuentra por debajo de la media europea¹⁰.

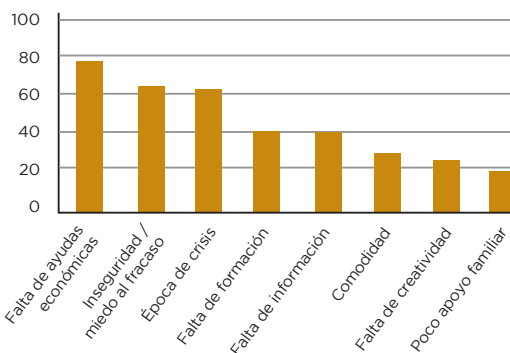
Hay un factor cultural. Si buscamos la definición de emprender según la Real Academia de la Lengua, es: "acometer y comenzar una obra, un negocio, un empeño, especialmente si encierran dificultad o peligro". A primera vista la definición se enfoca al riesgo más que a la oportunidad y puede que esa sea la perspectiva que influya más nuestra visión.

En España la tasa de actividad emprendedora en el año 2011 fue del 5,8%¹¹ y no se puede achacar este bajo valor a la actual crisis económica, ya que ha aumentado respecto los últimos años precisamente porque ha aumentado el número de personas que emprenden por necesidad. Este dato se ve reforzado con el estudio realizado por la Comisión Europea que mostraba que puestos a elegir entre empleo por cuenta ajena o por cuenta propia, únicamente el 40% elegía el auto-empleo. Esta cifra es más representativa si tenemos en cuenta que ante la misma pregunta hace 10 años, el 60% elegía el auto-empleo.

La juventud tiene una tendencia a imitar comportamientos y no tener una referencia cercana de emprendimiento hace que se busquen otro tipo de salidas profesionales. En España hay casos de éxito de emprendedores (por ejemplo: BuyVip, Tuenti, Privalia, eDreams, Antevenio, Budgetplaces, etc.), pero siguen siendo pocos y algunos empresarios que han aparecido como ejemplos de éxito profesional en los últimos años han tenido un perfil que no siempre ha sido ejemplar.

Pero, ¿cuáles son las barreras que se perciben a la hora de emprender? Cuando se investigan las principales barreras que percibe la juventud frente al emprendimiento, en el Libro Blanco de la Iniciativa Emprendedora en España se detectan la falta de ayudas económicas (77%) como el principal obstáculo percibido, y le siguen la inseguridad y el miedo al fracaso (65%) y la coyuntura actual de crisis económica (63%). También se mencionan otras barreras en el estudio como la falta de formación y educación, la falta de información o el poco apoyo de la familia.

Obstáculos a la iniciativa emprendedora



(10)
Informe Innovation Union Scoreboard 2011 disponible en <http://www.proinno-europe.eu/metrics>

(11)
Global Entrepreneurship Monitor 2011

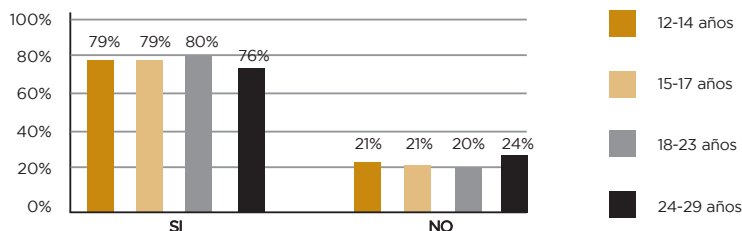
(12)
L. Alemany, C. Alvarez, M. Planellas, D. Urbano (2011). "Libro Blanco de la Iniciativa Emprendedora en España" Fundación Príncipe de Girona, p. 55.

(13)
L. Alemany, C. Alvarez, M. Planellas, D. Urbano (2011). Op. cit, p. 52

Pero, ¿todos los datos son tan negativos? ¿Realmente se plantea la juventud española el emprendimiento como su opción laboral de futuro? Los datos no son concluyentes, de hecho aparecen datos que son contradictorios.

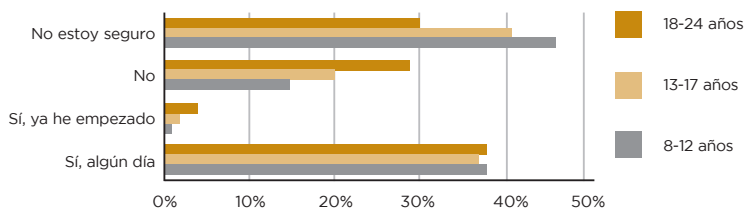
Recientes estudios muestran que prácticamente el 80% de los jóvenes entre 12-23 años contestan afirmativamente a la pregunta "¿Te imaginas en un futuro creando tu propia empresa?"¹². Al mismo tiempo, cuestionados sobre cómo imaginan su futuro laboral un 34% se imagina dirigiendo su propia empresa o en una profesión liberal, mientras el resto se ve como empleados, bien en una gran empresa (28%), bien funcionarios públicos (13%) u otra opción¹³.

¿Te imaginas creando tu negocio?



Estos datos nos llevan a cierta contradicción, a un desalineamiento entre la voluntad inicial de los jóvenes y la realidad posterior. Porque realmente estas cifras últimas no son inferiores a estudios similares realizados en otros países como EEUU. En el Youthpulse 2010 elaborado por la Kaufmann Foundation se realizaba una pregunta similar a jóvenes norteamericanos entre 8 y 24 años. Los resultados se pueden ver en la siguiente tabla:

¿Quieres lanzar algún día tu propio negocio?



La diferencia entre los planteamientos de los jóvenes no es muy distinta en ambos países. De tal manera que si somos capaces de influir sobre el ecosistema social o las barreras percibidas podemos potenciar el emprendimiento.

Las barreras al emprendimiento en España

En el apartado anterior identificábamos entre las principales barreras al emprendimiento la falta de ayudas económicas y el miedo al fracaso. Posteriormente les seguían la crisis económica, falta de formación o el escaso apoyo familiar.

Vamos a hacer una revisión más cercana de cada una de ellas.

Ayudas económicas al emprendimiento

Es cierto que España no tiene el ecosistema de inversores, empresas y sociedad civil que existe en otros países y que colabora al apoyo económico de los emprendedores.

Este hecho limita el potencial del emprendimiento en España tanto por el número de proyectos que reciben financiación como por el tamaño de los proyectos a financiar o el punto de partida que tienen los proyectos a nivel de recursos (contratar equipo de trabajo, dedicar personal a desarrollar producto, etc.).

Aceptando que nuestro punto de partida es óptimo, veamos qué factores nos ayudan a ver el vaso medio lleno.

1. No todas las empresas necesitan grandes cantidades de dinero para su lanzamiento.

Según datos de Kauffman Foundation más de la mitad de los emprendedores en Estados Unidos se financian con sus propios ahorros y los flujos de caja

que genera su negocio. Y la siguiente fuente de financiación son las tarjetas de crédito.

Solo después de estos medios de financiación se recurre a los conocidos como "business angels" y a los bancos y fondos de inversión. A pesar de fondos y Venture Capitals son muy mediáticos y muy conocidos por sus participaciones en empresas como Facebook, Google, etc., menos de un 20% de las empresas de mayor crecimiento en Estados Unidos tomó dinero de Venture Capitalists.

Ahora mismo están cobrando fuerza planteamientos bajo el concepto de "Lean Start-up"¹⁴ que proponen el desarrollo de proyectos empresariales con un enfoque de testear el modelo de negocio antes de lanzarse a grandes inversiones y a planteamientos grandilocuentes.

El modelo "lean" puede ser igualmente ambicioso, pero propone acudir al mercado inicialmente con una idea sencilla de nuestro producto ("Mínimo Producto Viable" o MVP en sus siglas en inglés) para comprobar ante clientes que el modelo que estamos presentando tiene sentido. Este acercamiento al mercado reduce nuestras necesidades de financiación iniciales y además otorga una calidad de la información a la hora de buscar financiación de mucho valor.

No obstante, es cierto que a pesar de que al arranque se intenten minimizar las necesidades financieras, las empresas que quieren basar su ventaja diferencial en la tecnología normalmente requieren fondos para desarrollar sus productos antes de poder empezar a realizar ventas o para acelerar su crecimiento y sobrevivir en el mercado antes de que aparezca una gran empresa a ocupar su nicho. Así que veamos también que otras posibilidades existen en nuestro mercado.

2. En España se ha potenciado la financiación de proyectos innovadores a través de organismos públicos estatales y autonómicos. Cabe destacar entre ellos las aportaciones realizadas por la Empresa Nacional de Innovación (ENISA) y el Centro de Desarrollo Técnico Industrial (CDTI).

Creada en 1982 ENISA ha centrado su actividad en financiar a pequeñas y medianas empresas y a los jóvenes emprendedores para reforzar estructuras y el desarrollo de proyectos que incorporen la innovación como factor estratégico en sus procesos o modelos de negocio, principalmente a través de préstamos participativos. A fecha 1 de enero de 2012 ENISA había concedido un total de 1.097 préstamos participativos, por un importe superior a 355 millones de euros¹⁵.

ENISA tiene una línea específica para jóvenes emprendedores (menores de 35 años) que ha concedido ya casi 700 préstamos por un valor conjunto de más de 27 millones de euros.

Estos préstamos participativos tienen condiciones ventajosas para los emprendedores, especialmente en lo relativo a períodos de carencia y garantías.

Por su parte, CDTI lanzó la iniciativa NEOTEC con el objetivo de apoyar la creación y consolidación de nuevas empresas de base tecnológica en España (EBT). Se definía a la EBT como "una empresa cuya actividad se centra en la explotación de productos o servicios que requieran el uso de tecnologías o conocimientos desarrollados a partir de la actividad investigadora".

En estas empresas la tecnología debe ser el factor competitivo de diferenciación de la empresa, basándose en la creación de líneas de I+D propias.

Esta iniciativa está orientada a empresas con menos de 6 años de vida. Tanto CDTI como ENISA cuentan con otros "productos" orientados a apoyar la financiación de empresas más específicas.

(14)
Ries, Eric (2012): "El método Lean Start-up" Deusto

(15)
www.enisa.es

Las Comunidades Autónomas también cuentan con organismos que apoyan el emprendimiento y la innovación. En estas regiones se cuenta igualmente con entidades e incluso sociedades de capital riesgo con capital público (total o parcialmente) para invertir en proyectos emprendedores a los que exigen normalmente estar basados en la región. A modo de ejemplo, podemos mencionar Extremadura Avante (recientemente afirmaban disponer de 50 millones de euros en capital y préstamos para proyectos emprendedores), la Sociedad Regional de Promoción del Principado de Asturias (con el foco en empresas innovadoras) o Ricari (en La Rioja que no está solamente orientado a emprendedores, pero les tiene en su alcance). Pongo estos ejemplos por mostrar iniciativas en regiones que aparecen menos en los medios de comunicación, pero existen organismos de este tipo en el resto de regiones con diversos formatos. Actualmente es cierto que la situación económica de las administraciones públicas españolas introduce cierta incertidumbre sobre estas organizaciones, pero ahora mismo hay una voluntad clara de que los emprendedores sean motores regionales de desarrollo económico y los programas de apoyo seguirán existiendo de una forma o de otra.

Es importante añadir que más allá del apoyo a la financiación, las administraciones regionales y locales, ofrecen otros servicios en forma de asesoramiento, viveros de empresas, apoyo a la internacionalización, etc., que sin ser una aportación directa de dinero a las empresas son una ayuda que permite reducir costes a la hora de aventurarse en un proyecto empresarial.

3. Pero más allá de la administración pública, hay una tendencia de crecimiento en la inversión privada. Seguro que nos gustaría tener una inversión privada más poderosa, pero cada vez aparecen más actores en la financiación a emprendedores que normalmente están muy atraídos por proyectos tecnológicos que son los que suelen proponer unos retornos de inversión más atractivos.

El primer referente de inversión son los inversores privados conocidos como "business angels". Se trata de personas que a título personal invierten en empresas en crecimiento y, en ciertos casos, no aportan únicamente dinero, sino que apoyan a la empresa en sus primeros pasos ayudándola con su experiencia empresarial o sus contactos.

La figura del business angel en el universo de las start-ups se está reforzando principalmente por dos motivos: desde la administración se están ofreciendo medidas de apoyo a este tipo de inversiones con deducciones fiscales y, por otro lado, inversores que tradicionalmente han orientado sus negocios a otro tipo de inversiones (construcción y suelo básicamente en España) están buscando otros ámbitos de inversión.

En España muchos de estos inversores se agrupan en las redes de "business angels". La principal es ESBAN (Red Española de Business Angels) que a su vez tiene adheridas otras redes de business angels de carácter regional (BANM en Madrid, BANG en Galicia, XIP en Cataluña, etc.). Las escuelas de negocio como ESADE o IESE también cuentan con redes de business angels y organizan eventos para la presentación de proyectos y poner en contacto empresas e inversores.

La inversión de los business angels es cada empresa es dispar, pero generalmente se identifica a estos inversores para montantes entre 50.000-250.000.

Por encima de este grupo de inversores, ya pasaríamos a los fondos de inversión Venture Capital. Este ámbito es el que tiene más recorrido en nuestro país. La inversión de Venture Capital en 2011 en España fue de 217 millones de euros¹⁶.

(16)
El Venture Capital en España en 2011" Webcapitalriesgo. A la hora de mostrar los datos hemos agregado las cifras de Venture Capital y lo que en el informe viene como grupos de Business Angels organizados, ya que de hecho funcionan de forma muy parecida a un Venture Capital.

Inversiones por Fase de Desarrollo	2009	2010	2011	2009	2010	2011
	Inversión (millones euros)			Número operaciones		
Seed	33,0	24,6	33,0	151	110	220
Start-up	99,5	104,9	83,4	135	206	168
Follow on rounds	82,3	116,3	100,4	226	223	249
TOTAL	214,8	245,8	216,8	512	539	636

El sector de la informática y el software concentra prácticamente el 25% de la inversión, seguido por la biotecnología y los productos y servicios industriales. De hecho la inversión en empresas tecnológicas absorbió más del 60% de la inversión y casi el 80% del número de operaciones realizadas.

Entre los grupos de inversión más activos podemos destacar a Inveready (participa en Yunait, en SN Talent o en Adman entre otras), Cabiedes & Partners (participa por ejemplo en Privalia o en Trovit), Bonsai Venture Capital (Softonic, Idealista) o Active Venture Partners (restalo, buyvip).

Esta industria está avanzando poco a poco. Merece la pena mencionar aquí la aparición de incubadoras y aceleradoras de negocio que además de ofrecer un asesoramiento a nuevos proyectos emprendedores también aportan financieramente. Desde hace años Factoría Digital de Ideas es una de las iniciativas en este ámbito centrado en emprendedores en nuevas tecnologías que cuenta con varias participadas, recientemente Telefónica ha lanzado la iniciativa de Wayra que no se limita a España, sino que está presente en estos momentos en 11 países y donde selecciona a empresas a las que aparte de ayudar con mentores y soporte a la gestión inicial, las financia inicialmente con entre 30.000 y 70.000€ a cambio de una parte del capital. En un modelo parecido se encuentra la incubadora Mola que inició actividad en 2011 y desde entonces ya ha invertido en empresas por valor de 4 millones de euros).

4. Aún queda mucho camino por recorrer, pero como vemos empieza a haber alternativas para encarar la barrera de la financiación de proyectos. Y no quería pasar página sin mencionar un nuevo elemento en esta foto de la financiación de proyectos emprendedores como es el crowdfunding. El crowdfunding según Wikipedia es "la cooperación colectiva, llevada a cabo por personas que realizan una red para conseguir dinero u otros recursos, se suele utilizar Internet para financiar esfuerzos e iniciativas de otras personas u organizaciones". Es decir buscar financiación de aportaciones de pequeños inversores agregando cantidades. Todos podremos ser inversores de un proyecto empresarial que nos atraiga con una pequeña participación. Estamos en los inicios de esta actividad que está llamada a cambiar el mapa de la financiación de proyectos. Aún existen ciertas incertidumbres legales sobre su funcionamiento, aunque en países como EEUU ya se ha regulado. Es un sistema que ha tenido éxito para la financiación de proyectos en sites como kickstarter.com o lanzanos.com, en estos casos más orientados a financiar películas, discos, etc., pero ya hay iniciativas para trasladar este modelo al universo start-up. En España ahora mismo la plataforma The Crowd Angel ya ha lanzado proyectos con éxito y es una iniciativa complementaria a los canales de financiación que hemos explicado y cuyas expectativas son ilimitadas.

El miedo al fracaso

Decía Winston Churchill que "el éxito es la habilidad de ir de fracaso en fracaso sin perder el entusiasmo".

Nuestra cultura estigmatiza el fracaso y este hecho tiene mala solución. Ser un "fracasado" te deja marcado y da igual que se haya hecho un gran esfuerzo o se haya sido realmente atrevido que estos valores no son apreciados, en algunos casos al contrario. Este factor multiplica la aversión al riesgo.

Como decía, tiene mala solución, pero es responsabilidad de las nuevas generaciones el cambiar esa perspectiva e identificar los reveses profesionales en circunstancias que pueden pasar como le pasa a cualquiera que arriesga.

De hecho, lo habitual en emprendimiento es que la aventura no salga bien. Según la US Small Business Administration la mayoría de las empresas de nueva creación no dura más de 5 años y dos tercios no están operativas 10 años después de su creación. Por no contar las que se reinventan varias veces desde su planteamiento inicial, etc. Pero esto es inherente a la labor de crear y emprender, si fuera sencillo e inmediato, no sería tan motivante. En este apartado no pretendo hacer un manual de autoayuda o un artículo del tipo "los cinco pasos para perder el miedo al fracaso"; pero sí quiero ilustrar que muchas de las personas admiradas por su éxito empresarial no acertaron a la primera y se han equivocado posteriormente y es parte de su existencia.

Por ejemplo Henry Ford se arruinó cinco veces antes de fundar la Ford Motor Company; al Sr. Honda en Japón le rechazaron como ingeniero en Toyota y empezó a fabricar scooters en su casa; Bill Gates y Paul Allen antes de Microsoft fundaron una empresa llamada Traf-O-Data que fue un completo fracaso; el site de e-commerce fab.com que ahora mismo tiene 1,7 millones de miembros y ha conseguido 50 M USD de financiación estaba planteado originariamente como una red social orientada al público gay, pero cuando hicieron la inauguración se dieron cuenta que no iba nadie y tiraron el código a la basura y empezaron de nuevo,... pero esta recuperación de fracasos no es patrimonio del mundo empresarial, Michael Jordan, leyenda del baloncesto, contaba que "he fallado más de 9.000 tiros en mi carrera, he perdido casi 300 partidos, en 26 ocasiones me he jugado la pelota del partido y he fallado. He fracasado una y otra vez a lo largo de mi vida y por eso he tenido éxito".

No es fácil cambiar una perspectiva social de un día para otro. Más aún cuando lo que hay detrás del miedo al fracaso también es el miedo al día después. En muchos países tener proyectos emprendedores en el currículum, más allá de que hayan ido bien o mal, es un valor añadido y la responsabilidad de los emprendedores está en haber trabajado duramente y haberse comportado honestamente con sus stakeholders. Desgraciadamente aquí nuestro enfoque cultural no es tan positivo.

Curiosamente la situación puede modificarse producto de la coyuntura económica actual donde emprender en muchos casos es la única salida, donde el desempleo juvenil ronda el 50% o donde personas en determinados puestos en empresas ven que su carrera profesional se estanca o no tiene perspectivas. La aversión al riesgo y el miedo a fracasar se reducen enormemente cuando no hay nada que perder y cuando desde una posición difícil se intenta salir adelante.

Este emprendedor "forzoso" se encuentra con las dificultades de cualquiera que quiera lanzar un negocio, pero tiene matizados el miedo al fracaso y la aversión al riesgo. Probablemente no es la situación óptima de montar una empresa, pero es una vía de mucho valor y que es un paso adelante para quitar esa visión negativa del fracaso en las empresas.

El emprendedor "forzoso" o "forzado" no tiene tanto glamour como el emprendedor "vocacional", de hecho en artículos de opinión en periódicos e internet no termina de tener buena prensa. En mi opinión, es injustificado. Ser empresario requiere evidentemente unas características, aptitudes y actitudes. Pero se pueden aprender. Y aquel que "forzosamente" emprende siempre está demostrando una voluntad y una actitud mejor que el que se queda de brazos cruzados esperando que la situación cambie. Y genera esta visión de "es duro fracasar, pero es mucho peor no haberlo intentado". Los jóvenes entran en este esquema de personas con poco que perder. Siempre va a ser una experiencia el emprendimiento. Y una persona joven

(17)
Fuente: INE

tiene toda la vida por delante para seguir emprendiendo o para reciclarse en el que caso que su primera aventura empresarial no salga bien.

Época de crisis

Las épocas recesivas parecen malos tiempos para el desarrollo empresarial y la creación de empresas, aunque en realidad el número de empresas nuevas crece. En febrero de este año llevábamos siete meses consecutivos de crecimiento del número de empresas de nueva creación (incremento interanual del 9,4% registrado en agosto, del 10,4% en septiembre, del 16,1% en octubre, del 8,4% en noviembre, del 6,6% en diciembre y del 11,6% en enero y 3,2% en febrero)¹⁷ Esto probablemente sea consecuencia de los emprendedores "forzados" que mencionábamos anteriormente y de personas que crean empresas para canalizar actividades complementarias a su trabajo actual.

Es cierto que las épocas deprimidas económicamente no animan a emprender. El crédito es escaso, las empresas no están alegres a comprar y menos, para el caso de la tecnología, a probar cosas nuevas, a no ser que puedan comprobar que el retorno de su inversión va a ser más o menos inmediato.

Pero es igualmente cierto que en las épocas de crisis en el pasado han nacido algunas de las empresas más importantes. Debe ser que estas situaciones agudizan el ingenio y también que producen convulsiones en el mercado que abren nuevas oportunidades de negocio.

Según el estudio "The economic future just happened"¹⁸ la mitad de las empresas americanas de la lista Fortune 500 y casi la mitad de las del Inc. 5000 fueron creadas en épocas de crisis. Empresas como Microsoft, Google, MTV, Wikipedia, fueron creadas en momentos difíciles económicamente y lograron hacerse un hueco en el mercado.

Falta de formación

Tradicionalmente no ha habido una oferta de formación para emprendedores, pero esa dinámica está cambiando. Especialmente a nivel de estudios de postgrado existe una amplia oferta de cursos, módulos, etc., que ayudan al emprendedor. Las principales universidades y escuelas de negocio ofrecen programas.

Puede que falte introducir la idea del emprendimiento en los colegios para que los niños entiendan que es una forma más de desarrollarse en el futuro. De hecho algunos colegios y campamentos ya están lanzando iniciativas en este sentido.

Es difícil que te enseñen a emprender como tal. Lo que enseñaran es a gestionar una empresa en fase inicial, evaluar oportunidades, evitar errores, etc. Será el emprendedor o el inversor en start-ups quien tiene que identificar cuáles son las cualidades sobre las que necesita formarse para liderar su propio proyecto empresarial. Este análisis estará ligado al tipo de proyecto que quiera desarrollar y cómo lo quiere plantear.

La formación continua es positiva en cualquier ámbito empresarial y el emprendimiento no es ajeno. Es cierto que aquellos emprendedores que tengan un déficit de conocimiento muy específico (por ejemplo, emprendedores con gran conocimiento técnico, pero total desconocimiento del mundo financiero), es recomendable que incorporen en su equipo emprendedor a personas que les complementen, independientemente de que adquieran un nivel de conocimiento que les permita estar al tanto de lo que ocurre en la empresa y ayudar en la toma de decisiones.

Otra faceta donde los emprendedores necesitan formación adicional suele ser en gestión de equipos. En el mundo start-up gran parte del éxito es tener contento y motivado al equipo de trabajo, sabiendo que los recursos disponibles son limitados, pero a la vez teniendo en cuenta que las personas

(18)
Stangler, Dane (2009).
Kauffman Foundation

que se incorporan a un proyecto empresarial de este tipo no siempre tienen el dinero como el factor más determinante en la toma de decisiones.

Emprender es una actitud

Las barreras existen, pero son muros que se pueden saltar. Se está avanzando en mejorar las condiciones para emprender y tenemos que ser optimistas hacia el futuro.

Emprender tiene que ser una alternativa, una opción. Quizá emprender no sea para todo el mundo, pero es una opción para cualquier persona que entre o esté ya presente en el mercado laboral.

La juventud es una buena época para emprender porque el ímpetu y la ilusión mueven montañas, además la afinidad con la tecnología da cierta ventaja y ejemplos de emprendedores jóvenes y exitosos están en la mente de todos:

- Tim O'Shaughnessy: CEO de LivingSocial que antes de cumplir los 30 ha convertido a su empresa en un referente en el mundo de los cupones. Hace que sus usuarios consigan ahorrar en restaurantes, hoteles, spas y un largo etcétera.
- Naveen Selvadural, creó Foursquare siendo un veinteañero y ahora es un referente para emprendedores. Esta red social de geolocalización nació de un proyecto entre amigos para ayudarse entre ellos a explorar lugares de Nueva York, hoy en día todo un referente en redes sociales.
- Daniel Ek: creador de Spotify con más de 100 millones de usuarios que escuchaban música online.
- Para no olvidarnos de las mujeres, mencionar a Jennifer Carter Fleiss quien a finales del 2009 creó Rent the Runway para alquilar online vestidos de diseño y alta costura, así como accesorios de firmas conocidas mundialmente por el plazo de entre 4 y 8 días.

Podríamos ampliar la lista con otros famosos jóvenes emprendedores como Marc Zuckerberg (Facebook), David Karp (Tumblr), Aaron Levi & Dylan Smith (box.net), Brian Chesky - Joe Gebbia - Nathan Blecharczyk (AirBnB), Adam D'Angelo (Quora), Cathrine y David Cook (MyYearBook.com), Gurbaksh Chahal (RadiumOne), Pete Cashmore (Mashable.com), Michael Seibel - Emmett Shear, Justin Kan - Kyle Vogt (Justin.tv). Todos estos jóvenes parece que han metido el acelerador y en tan solo un año han conseguido superar con creces las expectativas.

Pero aunque en este artículo pongamos el foco en la juventud y emprendimiento, tampoco tiene que ser una obsesión, sino una alternativa, incluso si queremos un deseo. Para emprender siempre hay tiempo, pero lo importante es tenerlo como un planteamiento vital, como una ilusión.

Para los jóvenes emprender tiene que ser una opción. Bien para lanzarse ahora mismo en el caso de que vean la oportunidad, sabiendo que es una experiencia en la que no tienen nada que perder. O igualmente pueden optar por enrolarse en un start-up impulsada por otras personas o pueden adquirir experiencia trabajando en una empresa y pensar en emprender más adelante.

Porque los estudios nos muestran que en la realidad los fundadores son personas de mayor edad. Diferentes estudios muestran que la edad media de los fundadores de empresas es más elevada. La Singularity University de California analizó 500 empresas de tecnología e ingeniería de EEUU (con facturación superior a un millón de dólares) reveló que la edad media de los fundadores de empresas de éxito era 39 años. Y añadía que los emprendedores exitosos de más de 50 años son más del doble que los menores de 25 años. La Kauffman Foundation ahondó en esta idea en un estudio en empresas creadas entre 1996 y 2007 y descubrió que el mayor ratio de actividad emprendedora era entre gente de 55 a 64 años y el menor entre la generación de 20 a 34¹⁹.

(19)
The Economist. Febrero 2012

Así que el objetivo no debe ser crear una empresa cuanto antes, sino desarrollar mentalidad emprendedora desde el inicio y tener un ecosistema social (educación, recursos, etc.) que nos lleve a aumentar la actividad emprendedora no solo de los jóvenes, sino de toda la sociedad.

Conclusiones

- El emprendimiento y la tecnología están ligados como motores desarrollo económico y social. Los sectores tecnológicos ofrecen las mayores oportunidades de crecimiento por su potencial de desarrollo y su capacidad de cambiar las reglas del juego existentes.
- Las universidades tienen un papel muy importante uniendo emprendimiento, juventud y tecnología. Es necesario desarrollar un marco de entendimiento entre emprendimiento y universidad que genere valor en ambas direcciones y que será clave para generar emprendedores de nivel.
- Emprender tiene que ser una actitud ante la vida y una alternativa para el desarrollo vital tanto de jóvenes como menos jóvenes.
- Emprender es un deporte de equipo donde la colaboración, la incorporación de perfiles que complementen capacidades es un factor de éxito del proyecto.
- El apoyo económico es importante para los emprendedores, pero no debe ser un factor de desánimo. Muchas empresas se han desarrollado con poco capital inicialmente, los modelos "lean" siguen ese enfoque y en España poco a poco están creciendo las posibilidades de inversión. Hay que animar a la inversión privada en proyectos emprendedores por parte de todos los sectores de la sociedad a través de vehículos estándar como los fondos de inversión o de modelos más innovadores como el crowdfunding.
- Es responsabilidad de todos cambiar el enfoque cultural hacia el emprendimiento y los emprendedores, nuestra visión sobre el riesgo, el esfuerzo de montar una empresa, los valores que aporta, tienen que servir de estímulo para impulsar proyectos e incluso formar parte de ellos.
- El emprendimiento no tiene edad, siempre va a estar abierta la posibilidad de lanzar o unirse a un proyecto empresarial aportando activos, ilusión y trabajo.

