

XXXIV Reunió Cercle d'Economia

Viernes 1 de junio

De start-up a empresa. La consolidación de la iniciativa emprendedora

- **Mar Alarcón**, Fundadora y CEO de SocialCar
- **Maurici Lucena**, Director de Regulación Prudencial y Public Policy en Banco Sabadell
- **Estanis Martín de Nicolás**, CEO de Schibsted Spain
- **Josep Ll. Sanfeliu**, Founding and Managing Partner, Asabys Partners
- **Javier Faus**, Socio Fundador y CEO de Meridia Capita

El primer ponente de la sesión, **Josep Lluís Sanfeliu**, afirmó que su firma, Asabys Partners, invierte en proyectos emprendedores en los ámbitos de la biomedicina y de la biotecnología. A continuación, apuntó los que, en su opinión, son los tres elementos necesarios para que Barcelona consolide su posición como un *hub* de innovación: extender todavía más una cultura emprendedora, de modo que la sociedad entienda y reconozca la generación de valor económico y trabajo de las *startups*; promover políticas públicas que, sobre todo, faciliten la transferencia tecnológica para que la ciencia interactúe con el mercado; y mejorar los mecanismos de financiación, tanto para proyectos en fases iniciales como otros en etapas más avanzadas.

A continuación, **Estanis Martín de Nicolás** afirmó llevar más de 15 años dedicado a la economía digital, y que el hilo conductor y el factor más motivador de esa trayectoria ha sido que sus empresas han entendido muy bien las necesidades de los usuarios y, ante la evidencia de que hay cosas que no funcionan, han tenido la valentía de intentar hacerlas mejor y disrupir por el camino a muchas industrias tradicionales. Tras 14 años en Estados Unidos, el ponente afirmó estar muy motivado ante el reto de liderar Schibsted en España: un grupo nacido hace 160 años en el sector de los medios de comunicación que, desde la década de 1990, inició una apuesta por los *marketplace* digitales que hace que hoy ocupe posiciones de liderazgo en ese ámbito en más de 20 países.

Por su parte, **Mar Alarcón** se refirió a SocialCar como a la primera plataforma de alquiler de vehículos entre particulares en España: un 'Airbnb de los coches' exento sin embargo de problemas jurídicos. En esencia, la compañía pone en contacto a personas con coches infrautilizados con otras que quieren moverse, y nació en 2011 en un momento en que el ecosistema de Barcelona todavía estaba cocinándose.

Siete años más tarde, la ciudad cuenta con 1.200 startups que emplean a 30.000 profesionales y se ha convertido en el quinto mayor *hub* tecnológico europeo y en la tercera ciudad más elegida por los emprendedores para llevar a cabo sus proyectos.

Alarcón atribuyó una parte de ese éxito a la primera generación de emprendedores de la ciudad, que tras llevar a cabo ventas muy exitosas en el arranque de la década de 2000 reinvertieron sus ganancias en el ecosistema: una decisión muy importante que debe tener continuidad en el tiempo y ser acompañada por la regulación.

El cuarto ponente de la sesión, **Maurici Lucena**, consideró necesario que la política económica de apoyo a las startups, pero también que es importante una taxonomía previa de de qué hablamos cuando hablamos de innovación.

Resuelta esa cuestión, el ponente se refirió a las políticas de innovación y promoción de la emprendeduría como a un subconjunto de la política industrial basado en una serie de

líneas públicas orientadas a aumentar el crecimiento económico del país. Sus principales instrumentos, según Lucena, son las subvenciones, los créditos blandos, las deducciones fiscales, las compras públicas, el capital riesgo y la regulación, y, en una primera valoración, consideró que sus actuaciones siempre deben orientarse en base a las señales que emite el mercado.

En su segundo turno de palabra, Sanfeliu se refirió a un estudio reciente sobre el estado del emprendimiento en el mundo que ha establecido un nuevo baremo: el *entrepreneurial spirit index*. Con arreglo al mismo, España está en una de las últimas diez posiciones entre 64 países, lo cual debería conducirnos a reevaluar si realmente estamos fomentando la emprendeduría y si eso ha de consistir únicamente en animar a la gente a montar negocios o bien en hacerles entender que haciéndolo generan más oportunidades y desarrollo para todos.

El ponente dirigió a continuación tres preguntas al público, obteniendo una respuesta afirmativa mayoritaria a si se sienten capacitados a desarrollar un proyecto empresarial y a si detectan oportunidades en su entorno, pero, en cambio, de alrededor del 50% cuando les interpeló sobre si conocían a algún emprendedor.

A la pregunta de si en España faltan emprendedores o dinero, Alarcón se decantó claramente por lo segundo, afirmando que, pese a que hay dinero, el inversor español tiene miedo a las *startups*, lo cual vuelve relativamente sencillo acceder a rondas de capital semilla o de serie A, pero casi imposible una serie B de 10 millones de euros o más.

Ante esa misma pregunta, Lucena consideró que en otros ámbitos de la economía la decisión de montar o invertir en un negocio o de basarse en un determinado territorio se basa en muy pocos factores (inflación, déficit público, tipo de cambio...), pero que, en el caso de las startups y del capital riesgo, existen muchos más factores. Uno es, naturalmente, la política de innovación, pero también el sistema educativo, el funcionamiento de la justicia, el sistema financiero... Y, sobre todo, los emprendedores apuestan por economías vibrantes, y si no conseguimos ese intangible lo demás nunca será suficiente. En todo caso, el ponente rompió un alanza por Barcelona, que ya ha logrado iniciar ese círculo virtuoso.

Lucena instó también a analizar con una cierta distancia crítica casos de éxito como el israelí, muy relacionado con el enorme gasto militar que caracteriza a ese país.

De vuelta al binomio emprendedores-dinero, Martín de Nicolás afirmó que en España un gran freno a la emprendeduría no es tanto la falta de uno de esos dos factores, sino una percepción social negativa de la asunción de riesgos y del fracaso, que en cambio no ha caracterizado nunca a los países anglosajones.

Interpelada sobre la denominada 'tasa Google', Alarcón consideró un acierto el enfoque de la Unión Europea de intentar superar un tratamiento fiscal obsoleto de las grandes empresas tecnológicas, pero un despropósito la interpretación que se ha hecho de la misma en España, en que se ha llegado a afirmar que las pensiones se pagarían haciendo tributar sobre ingresos a la economía digital.

Martín de Nicolás añadió además que la regulación previa a esa tasa era injusta y anticuada, y recordó las palabras de Warren Buffet expresando su sorpresa por ser multimillonario y sin embargo tributar alrededor de un 12%. El ponente instó además a Europa a dar otro paso hacia delante evitando el *dumping* fiscal entre país que hace

posible que hoy muchas compañías tecnológicas basen sus sedes en Irlanda o Luxemburgo por contar con generosos descuentos fiscales en esas demarcaciones.

Sobre qué políticas pueden fomentar la emprendeduría, Sanfeliu recordó que en materia financiera y de, por ejemplo, incentivos fiscales ya existen instrumentos, pero que es importante que desde la administración se lleven a cabo proyectos no tanto para mejorar el acceso a financiación sino para fomentar la proliferación y retención de talento.

Lucena volvió a tomar la palabra para recordar la apuesta de la administración Zapatero por la I+D, y como nació como un intento de compensar la lentitud de España en entender lo que en otros países se asumió y empezó a hacer en la década de 1970: que la innovación estaba poco subvencionada desde lo público y que el capital riesgo debía suplir esa carencia. Eso amparó iniciativas punteras en nuestro país como un fondo público de biotecnología dotado con 180 millones, y, al cabo de las mismas, es evidente que hoy estamos mucho mejor que hace quince años.

Martín de Nicolás glosó brevemente la apuesta de Schibsted por España –en que ha realizado importantes operaciones corporativas como las de Infojobs o Habitaclic–, y, en concreto, por Barcelona, en que la compañía lleva establecida 6 años y en la que cuenta con un equipo de 200 ingenieros que desarrollan producto para más de 20 mercados. El ponente destacó además que en la ciudad es fácil atraer talento, que cuenta con un buen ecosistema y que además es un excelente entorno.

Sanfeliu instó por su parte a una mayor participación en las rondas de series A y B de las startups del sector de las ciencias de la vida del rico tejido industrial español y catalán, que cuenta con destacados líderes industriales, farmacéuticos o del sector de la automoción.

Preguntada sobre qué medidas emprendería en caso de ser la próxima consejera de economía y empresa, Alarcón quiso romper una lanza a favor de la anterior administración catalana, pionera en la promoción de la *smart regulation* y que preparó un documento puntero sobre economía colaborativa que apenas llegó a presentar antes de los hechos de octubre, pero que culminó un exhaustivo trabajo de dos años en que se consultó al ecosistema local y se estudiaron casos de estudio internacionales.

Por su parte, Lucena consideró que lo más importante es que el nuevo encargado de economía y empresas de la Generalitat se convenza de que las startups y la innovación son imprescindibles para el futuro del país y para el éxito de su propio gobierno, y que conciencie a su vez al resto de consejeros para que analicen con cuidado el impacto en la innovación de todas sus decisiones. El ponente también consideró imprescindible la coordinación de cuatro niveles territoriales para la correcta articulación de la política de innovación: el europeo, el estatal, pero también el municipal y el local, del que el caso de Barcelona resulta un buen exponente.

Martín de Nicolás se sumó a estos consejos al consejero entrante recordando que la deducción en las inversiones a cargo de *angel investors* fomentan su participación en proyectos en primeras fases, y le instó también a facilitar la burocracia y a reducir los tiempos necesarios, por ejemplo, para la creación de una empresa.

Sanfeliu coincidió con Martín de Nicolás en la necesidad de una simplificación administrativa para que nuestro país desarrolle del todo su potencial emprendedor, y se permitió añadir dos recomendaciones más: dotar de más recursos a la innovación básica

–o, por lo menos, no recortar los presupuestos de I+D–; y priorizar mejor esos recursos, para que estén más y mejor repartidos.

Sobre las necesidades de regulación a corto plazo, Lucena volvió a instar a un análisis en frío de las fórmulas que han funcionado en otros países, y consideró que a la hora de estudiar qué debemos tocar para fomentar la innovación hemos de hacerlo desde una perspectiva muy holística, que trascienda los temas puramente financieros para hablar también de fiscalidad, mercado laboral o justicia.

En cuanto a la existencia en Israel de un único interlocutor estatal que define el marco de atracción e incentivos para startups y en qué medida podría tener sentido en España, el ponente reconoció que es importante evitar los solapamientos entre los distintos niveles de la administración, pero reiteró que el caso de Israel presenta aspectos que no aplicarían al nuestro –por ejemplo, en su estrecha vinculación con la industria de la defensa.