



knowsquare .

ANTONIO GARCÍA SANSIGRE

12 DE ENERO DE 2011

# START UP SPAIN

---

RESUMEN DE LA CONFERENCIA

knowsquare .

Privado y Confidencial

Prohibida su Distribución sin Autorización Expresa del Autor  
y Know Square S.L.

*Mesa redonda: emprendedores europeos y americanos en España. ¿Por qué elegimos España para nuestros proyectos? ¿Qué debería hacer España para generar atracción más allá de sus fronteras?*

## Comentario crítico

- Buena iniciativa de ESADE.
- La impresión general fue un poco desalentadora: los emprendedores extranjeros están en España porque su mujer/marido es español. Con buen humor decía uno de ellos que lo mejor que podía hacer España era subvencionar estudios en el extranjero a todas las españolas. El otro motivo recurrente era el clima. No había motivos legales, ni fiscales, ni de talento para invertir o emprender en España.
- Asimismo, los inversores en capital semilla son muy escasos en número en España y las cantidades invertidas (monto global) son muy bajas.
- Las propuestas fueron muy variadas. Con mucho sentido común, se criticaba la enorme dificultad que hay en España para cobrar, se criticaba el tiempo y costes burocráticos para poner en marcha una empresa (notario tras notario), y se pedía una reforma laboral para reducir las indemnizaciones por despido.

## Resumen de la charla

*“La macro es importante, pero para cambiar el modelo productivo la micro es fundamental”*  
*La ventaja de España es el Leadership premium: “if you take the first position you win great part of the pie”*  
*“Think big: do not sell the company soon”*  
*“Tres ejes para hacer empresa: Talento, Tolerancia, Tecnología”*  
*“Hay que exigir el cobro. En Suiza si no pagas estás en la cárcel”*  
*“Hay cinco business angels en España. Y nos conocemos todos”*  
*“No entiendo la figura del Notario”*

El profesor de ESADE y director de ESADEgeo **Javier Santiso** moderó la mesa (@Javiersantiso).

Asistían:

- François Derbaix, Toprural, Fundador y CEO – belga - @fderbaix
- Niklas Gustafson, conZumo, fundador y CEO – sueco.
- Michael Kleindl (Plenummedia, Fundador y Smartclip, fundador – alemán).
- Ana María Llopis (Ideas4all – CEO – Venezolana) @Anamarialllopis
- Bernhard Niesner (Busuu, co-fundador – austriaco).
- Joshua Novick (Antevenio – fundador y CEO – americano) - @Jnovick
- Iván Retznag (MedicAnimal – fundador y CEO, francés).

## Luisa Alemany, de Esade:

- “En España se emprende más por necesidad”
- Las características de los emprendedores son 4:
  1. Toman riesgos.
  2. No tienen miedo al fracaso.
  3. Son creativas.
  4. Tienen confianza en uno mismo
- Estamos mal en los cuatro elementos:
  1. En relación con la actitud al riesgo: en España es del 12%, frente al 32% en Estados Unidos.
  2. España tiene el mayor miedo al fracaso de Europa, junto a Francia: el 47%.
  3. Los españoles pensamos que no somos creativos.
  4. No tenemos confianza: sólo el 17% de españoles versus el 71% de los americanos piensa que sus acciones determinan su futuro.
- La imagen del emprendedor en España es manifiestamente mejorable. El emprendedor español tiene un 37% de cobertura mediática frente al 67% de Estados Unidos. ESADE considera que esto es clave, y que ocurre igual que con los deportistas: cuanto más están en los medios más se convierten en una referencia a imitar.
- Son pocos *business angels*. ESADE estima que hay 1.473 Business angels en España (dato 2009) y que de media, por proyecto, se invierten 300.000 dólares en Estados Unidos frente a 270.000 euros en España.
- Pero sobre todo son pocos proyectos financiados. El Capital Riesgo en España financió 267 proyectos. En Estados Unidos se financiaron 1.174.
- En España, el 38% de la sociedad valora a los emprendedores, el 32% a los funcionarios y 72% a los profesionales liberales.

## Javier Santiso

- En términos relativos, el “*venture capital*” invierte 140 dólares por persona en Israel, 70 dólares en Estados Unidos por persona, y menos de un dólar por persona en España.
- La macro es importante, pero para cambiar el modelo productivo la micro es fundamental.

## Ana María Llopis

- Estoy en España porque mi padre era español y porque me enamoré de un español estando en mi doctorado en Berkeley.
- Es un buen sitio para emprender en España si atendemos a los 3 ejes para hacer empresa: Talento, Tolerancia, Tecnología.
- Además el clima es excelente.
- Tardamos más en adoptar tecnología pero cuando finalmente la adoptamos lo hacemos rápidamente.
- Medidas que propone:

1. Enseñanza del emprendimiento en la Universidad.
2. Eliminar la obligación de que las empresas públicas sólo contraten empresas homologadas y que tengan al menos 3 años de antigüedad.
3. Obligar a administraciones públicas y empresas grandes a que el 2% de sus compras se hagan a nuevas empresas. Eso es también responsabilidad social corporativa.

## Iván Reznac, de Medic Animal

- Estoy en España porque mi mujer es española y porque en España la calidad de vida es excelente.
- España tiene una gran ventaja: el Leadership premium: "if you take the first position you win great part of the pie". It happens in the US but not in Britain.
- Do not sell the company immediately. Think big, it will attract attention.

## François Derbaix

- Yo soy importado por mi mujer, que es española. Además, en España se vive muy bien.
- Mi mercado, el belga, es enano y dividido: hay un mercado flamenco de 6 millones, uno francófono de 3 millones, y un mercadillo de habla alemana. España es un mercado mucho más grande y por tanto más atractivo.
- Sugiero poner un tope a la indemnización por despido. Es nefasto que corra por la antigüedad porque significa que cuantos menos empleados tengo tengo menos deuda futura tengo.
- Pero también al revés, porque muchos no quieren dejar su empresa sin recibir su correspondiente indemnización. Lo consideran parte de su sueldo. Esto reduce significativamente la movilidad laboral.
- Hay que reducir la cotización como autónomo.
- Hay que quitar la limitación de años para contratar con la Administración Pública.
- Y en general, simplificar: por cada nueva regla quitar dos.

## Michael Klendel, *Business angel* y emprendedor en serie.

- Hay que exigir el cobro. En Suiza si no pagas estás en la cárcel.
- Detecto en España mucha inseguridad jurídica y laboral.
- ¿1.400 *business angels* en España? Hay cinco. Y nos conocemos todos.
- En cuanto al *venture capital*, en España es *Private Equity*. Y hay máximo 10, se cuentan con los dedos de la mano.
- Pero sobre todo no queremos misionar a Jesús. Veo a mucha gente en esta sala que piensa como nosotros. Espero que también haya gente que todavía no sea emprendedora.

## Otros ponentes

- Hay que atraer empresas extranjeras de tecnología. Irlanda lo hace hecho con ventajas fiscales (allí está Google, Facebook).
- Para montar un *hub* internacional hay que facilitar contratar uno de fuera. Si el valor están en las personas...

- No descartemos la oportunidad con los emergentes: bydo (china)... Spotify (sueco). Y sobre todo, somos puente con América Latina.
- ¿Por qué hay que ir siempre al notario? Unos amigos me explican que el notario es una figura que existe en España, Italia, pero no en el norte de Europa y el motivo es por falta de confianza.
- El IVA hay que pagárselo a Hacienda sobre facturas que todavía no hemos cobrado. Debería pagarse sólo el IVA que se ha cobrado.
- En Suecia montar una empresa cuesta 120 euros y un formulario. En España varios meses.

## Análisis ponentes y organización

La estructura del debate no correspondía a ningún debate. En realidad, eran demasiados ponentes invitados que dieron un *mini-speech* personal de 5-10 minutos cada uno. Comenzó Ana María Llopis, quien tras su intervención, no volvió a hablar. Lo mismo le pasó al resto. Habría sido más adecuado un formato más dinámico, con menos emprendedores invitados y más preguntas y respuestas.

## Transparency Vow

- El autor de este resumen no conoce a los organizadores del acto (ESADE) ni a los ponentes.
- El autor de este resumen mantiene una relación cordial con la Fundación Rafael del Pino.

FECHA CONFERENCIA – Miércoles, 30 de noviembre de 2011.

DÓNDE – Fundación Rafael del Pino (Calle Rafael Calvo, 39, Madrid).

ASISTENTES – 350-400 personas (aforo completo).

© Antonio García Sansigre

© Know Square S.L.

