

Cuenta y Razón

Fundada por Julián Marías en 1981

Emprendimiento: actitud y aptitud

MARÍA BENJUMEA
PRESIDENTA DE SPAIN STARTUP



Fundación de Estudios Sociológicos

Emprendimiento: actitud y aptitud

MARÍA BENJUMEA
PRESIDENTA DE SPAIN STARTUP

Emprender es acometer y comenzar una obra, un negocio, un empeño, especialmente si encierran dificultad o peligro, según recoge el Diccionario de la RAE; mientras que la misma obra define al emprendedor como aquella persona que emprende con resolución acciones dificultosas o azarosas.

El emprendimiento es algo innato al ser humano y tiene sus orígenes en el inicio de la historia de la humanidad, ya que ésta siempre ha luchado por superarse para sobrevivir. A lo largo de los siglos el concepto ha ido variando y materializándose en unos u otros personajes notables. En el Diccionario de Autoridades de 1732 ya aparecía la definición de emprendedor como “aquella persona que emprende y se determina a hacer y ejecutar, con resolución y empeño, alguna operación considerable y ardua” y en esa misma obra se puntualizaba que el emprendedor era un “señor esforzado y emprendedor de hazañas notables”.

El emprendimiento es algo innato al ser humano, ya que siempre ha luchado por superarse para sobrevivir

L'Encyclopédie define a principios del siglo XVIII el término *entrepreneur* como “el que se encarga de una obra” y menciona a “constructores de puentes y caminos, arquitectos y albañiles”, en definitiva, “maestros de obras”. A principios del siglo XX la definición varía un poco y

el espíritu lo encarna Henry Ford, que alcanzó prestigio mundial en el año 1908 cuando empezó a producir el modelo T e introdujo la producción en cadena, resultando ambas innovaciones en una revolución tanto en la industria como en la sociedad estadounidense.

En el momento actual, podríamos considerar tanto a Steve Jobs como a Bill Gates los grandes ejemplos de emprendimiento, ya que estos personajes fueron capaces de introducir innovaciones que han modificado profundamente algún área económica o a la sociedad entera.

Tanto Steve Jobs como Bill Gates son grandes ejemplos de emprendimiento, ya que fueron capaces de modificar profundamente algún área económica o a la sociedad entera

Personalmente la definición más acertada de emprendedor, en mi opinión, corresponde al reconocido economista Joseph Alois Schumpeter, quien a principios del siglo pasado escribió sobre el “espíritu emprendedor” como “la voluntad de transformar las condiciones existentes, de superar obstáculos y romper con las rutinas, de ir contra la corriente y crear cosas nuevas atreviéndose a lanzarse a lo desconocido”. Este profesor de la Universidad de Harvard sugiere en su Teoría del Emprendedor que invenciones e innovaciones son la clave del crecimiento económico, y quienes implementan ese cambio de manera práctica son los emprendedores.

¿El emprendedor nace o se hace?

Un emprendedor nace, dado que desde la infancia todo ser humano cuenta con pasión, curiosidad, inquietud y con esa necesidad de superar obstáculos día a día. Sin lugar a dudas, algunos individuos desarrollan más que otros estas aptitudes de forma natural, pero cada día está más demostrado que un emprendedor también se hace, dado que estas cualidades, con decisión y voluntad, se desarrollan y potencian a lo largo de la vida de cualquier persona en la búsqueda de lo nuevo, en las ganas de aprender y desarrollar nuevas habilidades, planteando un cambio y explorando caminos alternativos de desarrollo, tanto personal como profesional.

Las personas emprendedoras tienen la capacidad de aprender de sus fracasos y errores, de obtener y desplegar el valor para seguir adelante, volviendo a retomar una y otra vez el proyecto hasta llevarlo por el buen camino desarrollando dos aptitudes imprescindibles: creatividad y pensamiento positivo. La creatividad es la generación de nuevas ideas o conceptos, asociaciones entre ideas y conceptos conocidos, que habitualmente producen soluciones originales. El pensamiento positivo consiste en tener una actitud optimista frente a la vida y lo que el ser humano experimenta; esta actitud tiene importancia por sus efectos sobre las cosas que hacemos, y junto a una adecuada acción puede ayudarnos a cumplir nuestros objetivos.

En conclusión, emprendimiento es aquella actitud y aptitud de la persona que le permite emprender nuevos retos, nuevos proyectos; se trata de lo que le permite avanzar un paso más, ir más allá de donde ya ha llegado. Emprendimiento es lo que hace que una persona esté insatisfecha con lo que es y lo que ha logrado, y como consecuencia, quiera alcanzar mayores logros.

Pinceladas de historia del emprendimiento en España

El emprendimiento va unido íntimamente a la innovación. Hay que recordar que innovar no es sólo llevar al mercado nuevos inventos de bienes y servicios, sino también que se modifiquen los procedimientos de obtención de productos ya existentes o que se pongan al alcance de un número superior de consumidores.

En la historia de España ha habido numerosas iniciativas emprendedoras que no han tenido la forma, ahora habitual, de sociedades mercantiles

sino de agrupaciones de personas e instituciones que se aliaban temporalmente para acometer un proyecto. La propia historia del Descubrimiento de América, las expediciones de Hernán Cortés o Pizarro podrían considerarse un éxito del emprendimiento como pocos otros se pueden relatar. A partir de ese momento histórico y hasta prácticamente la segunda mitad del siglo XX la innovación y los proyectos emprendedores en España han venido de la mano de la iniciativa pública, sobre todo a través de la creación de grandes empresas u organismos públicos proveedores de servicios básicos para la sociedad.

La historia del Descubrimiento de América, las expediciones de Hernán Cortés o Pizarro podrían considerarse un éxito del emprendimiento como pocos otros

A raíz de la incorporación española a la Comunidad Europea, la economía se situó al mismo nivel del resto de países europeos, además se permitió el acceso a financiación de prácticamente cualquier necesidad de capital para invertir en las empresas, también se instalaron nuevas tecnologías a las que se podía tener acceso fácilmente y en el ámbito económico empezó a hablarse de la necesidad de un emprendimiento innovador, una realidad que hoy se ha extendido a toda la sociedad.

Debido a la continua transformación que experimenta ahora mismo la sociedad día a día y a la profundísima crisis económica que hemos sufrido en los últimos años, la Comisión Europea ha propuesto una nueva estrategia política denominada 'Europa 2020', para apoyar el empleo, la productividad y la cohesión social. En efecto, la Unión Europea plantea un escenario de transformación, derivado principalmente de la globalización, del cambio climático y del envejecimiento de la población. Además, la crisis financiera puso en duda los avances sociales y económicos realizados por los estados miembros. De este modo, se establecen como objetivos prioritarios encontrar la salida a la crisis actual y convertir a la Unión Europea en una economía sostenible, con altos niveles de empleo, de productividad y de cohesión social. Para lograrlo, el papel de las *startups* es fundamental por la capacidad que tienen de generar crecimiento económico, crear empleo e innovar.

Con esta convicción compartida con la Unión Europea, somos muchos los que trabajamos para fortalecer el ecosistema emprendedor en nuestro país, apoyando ese cambio de mentalidad que está teniendo lugar en nuestra sociedad en la que cada vez son más los que eligen emprender.

La Unión Europea plantea un escenario de transformación, derivado principalmente de la globalización, del cambio climático y del envejecimiento de la población

El momento que vivimos es óptimo para el despegue del emprendimiento. La rapidez con la que evoluciona la tecnología hace que todo cambie a velocidad de vértigo y que, por tanto, las necesidades de innovación para el desarrollo de las sociedades y del negocio de las empresas requieran de emprendedores capaces de suministrar esa innovación en el área y en lugar oportuno en cada momento. Esta demanda permanente de innovación abre un mundo de oportunidades para los emprendedores.

Hasta hace muy poco se decía que España estaba lejos de esta revolución emprendedora, que los jóvenes universitarios españoles se inclinaban más, en la mayoría de los casos, por la seguridad de la función pública, y que carecían del espíritu emprendedor con todo lo que conlleva.

Sin embargo, en estos poco más de dos años desde la primera edición de *Spain Startup Summit*, la transformación vivida en España es espectacular. No sólo por el importante incremento de nuevas empresas, sino lo que es aún más importante, por el cambio de mentalidad de la sociedad. Recientemente desde el Círculo de Empresarios hemos realizado una encuesta para conocer la realidad del emprendimiento y de la consideración del empresario en España. Los resultados han sido revolucionarios por arrojar datos tan contundentes en cuanto al cambio de mentalidad como que el 53% de los padres prefieren que sus hijos sean emprendedores. Además, la consideración que se tiene hoy día sobre el empresario en España es muy positiva para más del 50% de los encuestados. Un resultado especialmente interesante al comprobar el amplio perfil de los encuestados: profesionales de todos los niveles y categorías y estudiantes universitarios y de formación profesional.

Análisis del Mapa del Emprendimiento Español

Ante esta situación de imparable crecimiento del fenómeno emprendedor en nuestro país, el año pasado desde *Spain Startup* decidimos elaborar anualmente un informe que a través del análisis de los proyectos presentados a su *Startup Competition* mostrara el estado del ecosistema emprendedor, sus debilidades y fortalezas, así como su evolución año tras año. Las conclusiones del estudio presentan una foto del emprendimiento imprescindible para hacer un análisis que sea útil a la hora de elaborar políticas eficaces y reforzar las debilidades que se presenten en el ecosistema emprendedor.

Los datos obtenidos son el resultado del análisis de los casi 3.000 proyectos presentados a la *Startup Competition 2014* procedentes de España (73%), Latinoamérica (12%) y de Europa Mediterránea (10%).

La consideración que se tiene hoy día sobre el empresario en España es muy positiva para más del 50% de los encuestados

Este mapa del emprendimiento refleja que en estas tres áreas el emprendedor, sus proyectos, y sus necesidades son muy similares, y la financiación es el gran reto con el que se encuentran.

La financiación sigue siendo el gran reto del emprendimiento. La primera fuente de financiación es propia en las tres regiones analizadas en un 76% de los casos. La segunda fuente de financiación son los familiares y amigos en el caso de España y Latinoamérica, en un 26% de los casos, mientras que en el Sur de Europa/Mediterráneo esta segunda alternativa se reduce a un 19% llegando, sin embargo, hasta el 27 el porcentaje que procede de fondos de inversión frente al 12% en el caso de España. El análisis de esta información, en la que contemplamos además unos porcentajes muy bajos para la financiación procedente de créditos bancarios, nos muestra una evolución hacia sistemas más profesionalizados para conseguir la financiación que precisan las *startups* para su crecimiento.

Es evidente que la financiación es importante para los emprendedores y prueba de ello es que el 81%, en datos globales, centra su búsqueda

en ella. Sin embargo, el 65% está interesado en encontrar *Partners*, ya sean estratégicos, tecnológicos o comerciales. Un 60% de los proyectos presentados buscaban también visibilidad y un 57% necesitaban encontrar clientes.

Este nuevo mapa sobre la realidad del emprendimiento en España también nos permite conocer cuáles son las expectativas de crecimiento y dimensionamiento de las *Spain Startups* en función de la financiación que esperan solicitar: un 43% hasta 500.000 euros, un 28% hasta los 100.000 euros y únicamente un 11% espera solicitar más de 1.000.000 de euros, dato que demuestra que aún falta cierta ambición en cuanto a proyección y alcance de los proyectos.

En España el emprendimiento es en mayor medida natural para perfiles más maduros que en el resto de las áreas geográficas analizadas. La primera pregunta a la que esta investigación hace referencia es quién emprende en España, y la respuesta a esta cuestión inicial define un perfil tipo del emprendedor. En base a los resultados obtenidos, el emprendedor tipo es un hombre de entre 35 y 44 años, con formación universitaria, y cuya situación anterior a emprender era el trabajo por cuenta ajena. El rango de edad es mayor que el de Latinoamérica y países mediterráneos que se sitúan mayoritariamente entre los 24 y los 35 años.

Únicamente un 11% espera solicitar más de 1.000.000 de euros, dato que demuestra que aún falta cierta ambición en cuanto a proyección y alcance de los proyectos

En primer lugar, esto es debido a una cuestión temporal que se explica porque, en nuestro país, el fenómeno emprendedor es una realidad de los últimos años. En segundo lugar, por la estructura del mercado laboral español, que dificulta la reincorporación a partir de una determinada edad y, por tanto, obliga cada vez más a profesionales que a pesar de su amplia experiencia, emprenden nuevos proyectos por verlo como única posibilidad.

Emprender sigue aún siendo muy masculino. El 81% de los emprendedores son hombres. Este hecho se produce porque la mayoría de los

proyectos presentados están vinculados al ámbito tecnológico, un sector en el que, tradicionalmente, el número de mujeres es bastante inferior al de los hombres.

Emprender es intensivo en formación. Si observamos los datos generales, el 91% de los emprendedores ha estudiado en la universidad o tiene un postgrado, frente a un 9% con formación profesional o educación secundaria. A nivel nacional, se mantiene de forma muy similar ya que en un 90% el emprendedor español tiene estudios universitarios o de postgrado. En las otras regiones estos datos aumentan llegando en Latinoamérica hasta un 98%. Es un aspecto a subrayar teniendo en cuenta que en el mercado laboral, la mayoría de los profesionales de FP tienen una entrada automática y prácticamente no existe paro en lo correspondiente a este sector.

El emprendedor, sus proyectos y necesidades, son muy similares en España, Sur de Europa y Latinoamérica. Los sectores donde se emprende mayoritariamente en España son B2C Product & Service, seguido de Info Tech, y un 77% de los proyectos españoles presentados pertenecen a la categoría Early Stage. El 23% restante se encuentra dentro de la categoría Growth, tanto a nivel nacional como global. En la única región en la que estos datos se diferencian es en Latinoamérica, recogiendo un 80% de proyectos que se encuentran en categoría Early y un 20% en Growth. A pesar de estas clasificaciones, todos los proyectos se caracterizan por ser innovadores, y tienen alcance global y potencial para escalabilidad.

Las corporaciones, actor clave para el éxito del ecosistema emprendedor. Su necesidad de innovación permanente para desarrollar negocio encuentra su mejor aliado en las *startups* que a su vez, cada día en mayor medida, buscan para crecer *partners* estratégicos, comerciales, tecnológicos....

En España las comunidades autónomas con mayor participación en la *Startup Competition* son Madrid con un 42%, Cataluña con un 16%, Andalucía con un 11% y Valencia con un 9%. Respecto a la creación de puestos de trabajo, la mayoría (58%) de las *Startups* emplean entre dos y nueve personas; sólo una de cada 100 llega a alcanzar los 50 empleados. Estos datos reflejan

la importancia de apoyar a los emprendedores, ya que contribuyen de forma activa a la generación de empleo de cada país.

Según el mapa de emprendimiento, más del 66% de los emprendedores buscan socios (estratégicos, comerciales y tecnológicos) con los que llegar a acuerdos para desarrollar conjuntamente el negocio. *The South Summit* representa para todas esas personas una oportunidad única de acceder a algunas corporaciones líderes, que buscan innovar a través de acuerdos con *Startups*.

THE SOUTH SUMMIT, un nuevo HUB Global de Emprendimiento

The South Summit es una iniciativa única, patrocinada por Mutua Madrileña y Endesa, que pretende convertir Madrid en el nuevo hub global del emprendimiento desde el que mostrar al mundo el talento, la innovación y las oportunidades que ofrecen las *startups* del sur de Europa, el Mediterráneo y Latinoamérica. Organizado por *Spain Startup*, *IE Business School* y *Comunica+A*, *The South Summit* se celebrará este año en Madrid del 8 al 10 de octubre y permitirá el encuentro del talento emprendedor del Sur con los inversores internacionales de referencia y las corporaciones líderes en innovación.

***The South Summit* se celebrará en Madrid del 8 al 10 de octubre y permitirá el encuentro del talento emprendedor con los inversores internacionales de referencia y las corporaciones líderes en innovación**

Las cifras de pasadas ediciones avalan su éxito: *Spain Startup & Investor Summit* nace en 2012 por iniciativa de *Spain Startup* y el *IE Business School* y en sólo dos años se ha convertido en la mayor conferencia de *startups* del sur de Europa con 4.000 asistentes de más de 15 países, más

de 350 inversores, 30 corporaciones y unos 2.000 proyectos presentados a la *Startup Competition 2013*. Además, desde su primera edición, las *startups* finalistas han levantado más de 35 millones de euros en financiación y han cerrado acuerdos con empresas líderes en sus sectores.

Esta trayectoria y la convicción de que vivimos en un mundo global en el que la unión hace la fuerza nos han llevado en 2014 a crear *The South Summit* como la plataforma de unión de las *startups* más prometedoras del sur de Europa, Mediterráneo y Latinoamérica con inversores internacionales de referencia como *Accel Partners*, *Sequoia*, *Balderston* o *DFJ Esprit*; corporaciones e instituciones.

The South Summit no es sólo un evento; es el mayor encuentro de los principales actores del ecosistema emprendedor, que a raíz de una serie de actuaciones (conferencias, *market-place*, *startup competition*, *around the Summit*) favorece su interacción en pro de la generación de oportunidades de negocio: acceso a financiación y acuerdos estratégicos con corporaciones para las *startups*; innovación, negocio y posicionamiento para las empresas; y *deal flow* para los inversores.

Pieza clave de *The South Summit* es su *Market-Place* (físico y virtual) en el que se reúnen los principales actores del ecosistema: corporaciones líderes en innovación interesadas en apoyar y llegar a acuerdos estratégicos con *startups* como las propias Mutua Madrileña y Endesa, que de la mano del Grupo Enel está próxima a lanzar la segunda edición de ENEL LAB, iniciativa de apoyo a las *startups* en el sector de la energía; Ferrovial, Iberdrola, Accenture, Banco Sabadell, Repsol y Fundación Repsol, Campofrío, Facebook, CLH, Bankinter, Sage; instituciones como ICEX, AXIS Grupo ICO, ENISA, CNIO, Instituto de Salud Carlos III, Promálaga o empresas de Servicios Profesionales como Banco Cooperativo o Palacio y Asociados. El *Market-Place* se convierte así en el lugar en el que emprender, innovar e invertir es una realidad. ■

Cuenta y Razón

Fundada por Julián Marías en 1981

Información y suscripciones
Príncipe de Vergara 33 - 1º Izda.
28001 MADRID
cuentayrazon@fundes.es