



ECOSISTEMA PERFECTO Si escogemos lo mejor de Silicon Valley, Berlín y Tel Aviv podríamos crear un 'Frankstein' emprendedor perfecto.



OBSTÁCULOS Los menores de 30 que quieren ser su propio jefe se topan con la inexperiencia y la falta de contactos para la creación de nuevas empresas.



APOYOS Las grandes corporaciones se unen ahora a la inversión privada, la creatividad, la formación y los espacios de innovación.



ADAPTACIÓN La tecnología y la convivencia de generaciones hacen que las organizaciones tengan que adaptarse a nuevos profesionales.



SINERGIAS El gran desafío es aprovechar el potencial de 'Boomers', 'X', 'Millennials' y 'Z', que comparten espacio pero trabajan de forma diferente.

CREAR EMPRESAS

Emprender, una salida profesional con futuro

El ecosistema emprendedor actual en España se caracteriza por más fondos de inversión, nuevas iniciativas de apoyo y nuevos sectores que despegan. **Por T.F.A.**

España aún está lejos de ser el paraíso emprendedor que reclaman los creadores de empresas. Sin embargo, la mayoría reconoce que las cosas están cambiando y que los fondos apuestan por el crecimiento de *start up* que realmente quieren cambiar el mundo.

El letargo que impuso durante meses la ausencia de Gobierno supuso indirectamente una ralentización de las inversiones, aunque cada vez más se muestran optimistas ante el hecho de que las grandes corporaciones se estén acercando al mundo de las *start up* para colaborar con las aceleradoras.

● El ecosistema emprendedor español cuenta hoy con *start up* atractivas para los fondos extranjeros, como es el caso de Cabify o Wallapop, y dispone de aceleradoras e incubadoras.

● Emprender por necesidad ya no es la norma. Los emprendedores españoles están cada vez mejor preparados, entre otras cosas porque cada vez hay mejor formación y mejor orientación.

● La financiación de las *start up* también ha cambiado. Hemos pasado de ser un país casi exclusivamente enfocado a buscar recursos en los bancos a confiar en otros métodos o fuentes de capitalización. Ahora se acude a rondas de financiación con fondos tanto nacionales como internacionales. Se produce también un fenómeno de co inversión de inversores locales con otros más experimentados y grandes que operan a nivel global.

Y hay nuevas fórmulas y nuevos agentes: no sólo los *business angels*, también el *crowdfunding*, *venture debt* o *media for equity*...

En todo caso, en este panorama



Crear una nueva empresa es la oportunidad laboral de muchos profesionales.

actual más optimista en lo que se refiere a la innovación, hay que señalar el peso excesivo de entidades públicas que invierten en capital riesgo, frente a la poca presencia que todavía tiene el sector privado.

● En todo caso, en el panorama español para los emprendedores se observa la existencia de más viveros y espacios públicos dedicados a la innovación y puesta en marcha de nuevas empresas. También incubadoras y aceleradoras, mentores e iniciativas con mucha potencia, como es el caso de Mercadona (Lanzadera o Inicia), Telefónica (Wayra), o la más reciente de Bankia, con la primera aceleradora especializada en *fintech*.

Sin olvidar la involucración de universidades o escuelas de negocios, o los éxitos de las *start up* españolas que sirven como modelo: Privalia, Wallapop, Ticketbits, LetsBonus, Movincube o beBee...

● Que haya dinero en el mercado no implica necesariamente que éste se mueva a la velocidad precisa. Aunque los fondos invierten cada vez más y en *start up* con mejores perspectivas, faltan *exits*. Y aquí el corporativo resulta indispensable. Si las grandes empresas invierten en innovación los inversores se animarán a entrar en compañías emergentes, ya que habría garantías de que los horizontes de inversión no dependen sólo de nuevas rondas.

● Los expertos también advierten de la necesidad de más inversión en capital semilla.

● Además, los emprendedores españoles se han dado cuenta de la importancia de valorar las empresas en su justa medida. Eso implica que las valoraciones son más altas, porque los creadores de empresas atacan un espectro más amplio. Son más internacionales y, por tanto, necesitan más dinero.