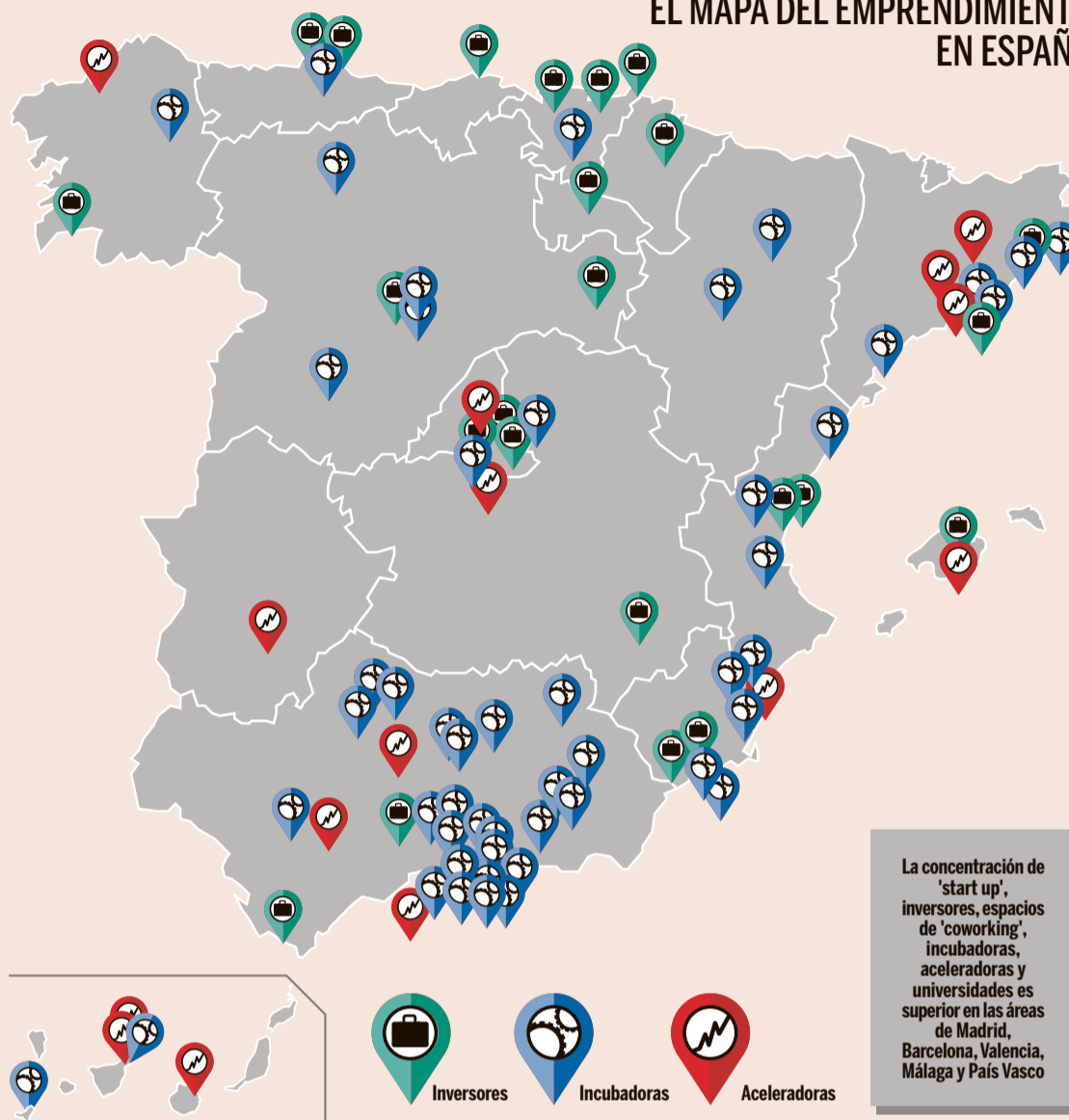


EL MAPA DEL EMPRENDIMIENTO EN ESPAÑA



Fuente: Startupxplore

Expansión

A Asturias le falla la logística, aunque ha hecho una gran apuesta por las ciudades inteligentes

no cree que ese sea suficiente motivo como para que dejen de crearse proyectos nuevos, y emprendedores tan potentes como los que históricamente han surgido en esta ciudad.

Málaga

El punto de inflexión llega con esta ciudad andaluza, que parecía tenerlo todo para convertirse en un gran centro de creación de empresas, y se ha quedado sólo en un proyecto. Aunque algunos expertos como Carpintier creen que el parón sufrido es consecuencia de la crisis y que, cuando la situación mejore renacerá, otros como Mario López de Ávila, profesor del Instituto de Empresa, lo considera un fracaso porque “nace como un intento de parte de la administración y nace mal. Montan un parque tecnológico enorme, pero sólo con grandes infraestructuras y dinero no se crea un ecosistema”.

País Vasco

Ésta es una de las comunidades autónomas que más inversión destina al I+D+i y “cuenta con una enorme capacidad para incorporarse al Internet de las cosas y al industrial, y dispone de una base muy estable de empleo”, explica Capapé.

Asturias

Es la última sorpresa, y el mérito lo tiene el Ayuntamiento de Gijón que, según Carpintier “ha puesto a la ciudad en la carrera de la digitalización y cuenta con muchos proveedores que han adquirido habilidades muy interesantes en todos los entornos digitales”. Sin embargo, a nivel logístico, se lamenta Cuesta, todavía tiene mucho que mejorar. “Está mal comunicada con el resto de España”, algo que dificulta la llegada de nuevos emprendedores e inversores.

clusivo: Ámsterdam, Copenhague, Singapur, Londres, Berlín, Estambul o Tel Aviv, otras ciudades donde esta aceleradora (la primera de Europa y tercera del mundo) busca el talento para desarrollar a los nuevos”.

Íñaki Arrola, CEO de Coches.com, considera Barcelona una “gran ciudad para todo”, pero debe admitir que “debería reducir los impuestos que se pagan de más allí”. Aunque

‘Málaga Valley’ ha sufrido un parón a pesar de las infraestructuras y el dinero con el que nació

Capapé también destaca el diseño de una red de aceleradoras verticales que trabaje sobre sectores muy concretos. A finales de 2014, el campus de Barcelona, focalizado al Internet de las Cosas, inició su andadura. El manager de Esade Start Up Spain considera importante, asimismo, la llegada a la ciudad de un nuevo player internacional que “la permite entrar en un mapa bastante ex-

< VIENE DE PÁGINA 1

construido por jóvenes que han decidido poner en marcha sus empresas allí y han confiado en las aceleradoras y productoras de *start up* afincadas en esta zona, como Lanzadera, Plug & Play y Business Booster, entre otras. Además, Valencia cuenta con un clima muy agradable y un coste de vida más asequible que otras ciudades como Madrid y Barcelona. No en vano, esta ciudad levantina ostentará, a lo largo de este año, el título de ‘Región emprendedora europea’, otorgado por la Unión Europea.

Madrid

La capital de España “ha avanzado mucho con los escasos medios que tiene y ha trabajado el aterrizaje de compañías extranjeras, la bonificación fiscal a los emprendedores y creadores de empresas, ha logrado una buena red de viveros, cuenta con un buen tejido inversor y dispone de las mejores universidades y escuelas de negocios del país”, enumera Álvaro Cuesta para quien Madrid es su firme candidata.

Rodolfo Carpintier, presidente de DaD, confía en esta ciudad que “está impulsando las patas del ecosistema”, pero reconoce que “necesita más peso”. Y confianza, según Cuesta, quien critica la falta de apoyo de empresarios y administración “que no contratan los servicios de las *start up* nacidas en Madrid”. Por lo que hay una buena cantera infrautilizada.

Barcelona

La Ciudad Condal no sólo tiene muy buena fama fuera de nuestras fronteras, también un gran apoyo de parte del tejido empresarial y las universidades, recuerda Cuesta. No en vano, entidades como La Caixa ayudan a los emprendedores a través de microcréditos y concursos.

ENTREVISTA IGNACIO VILELA FUNDADOR DE STARTCAPS VENTURES

“La gran diferencia entre España y Estados Unidos es cultural”

Ignacio Vilela es un joven español, licenciado en Ingeniería de Caminos y Administración de Empresas que, siguiendo su instinto emprendedor, en diciembre de 2011 se decidió a crear un fondo de *venture capital*. Para ello, sin contactos ni experiencia profesional previa en el país, se trasladó a la cuna mundial de la inversión en *start up* tecnológicas, Silicon Valley. Nació así Startcaps Ventures, que en la actualidad participa en el capital de diez empresas.

“Dicen que Silicon Valley es un coto cerrado. No lo comparto. En mi opinión, es de hecho el ecosistema más abierto que existe, pero para abrirse puertas hace falta esfuer-

zo y ser una persona muy proactiva. Allí es relativamente fácil concertar una reunión con casi cualquier emprendedor e inversor, que durará en torno a un cuarto de hora, pero si en ese tiempo no consigues llamar su atención, no te darán una segunda oportunidad”, explica.

Para Vilela, el hecho de ser español no constituye un handicap para labrarse un futuro en EEUU. “Lo que sí es necesario es estar allí físicamente, ninguna empresa americana invertiría en una SL, pero la nacionalidad del equipo es algo secundario”, afirma. Startcaps Ventures invierte únicamente en las primeras rondas de financiación de las *start up*, y lo hace siem-

pre coinvertiendo junto con otros fondos de la talla de Google Ventures, Greylock Partners o Stanford. “En las etapas semilla de las empresas, los grandes fondos no sólo permiten que otros inversores participen en las rondas, sino que lo promueven. Su negocio radica en tomar una pequeña participación en una variedad de compañías cuando éstas son aún pequeñas, para estar ya presentes en el capital en el caso de que alguna de ellas acabe convirtiéndose en un gigante”, comenta este emprendedor.

“La gran diferencia entre el emprendimiento en España y EEUU es cultural. El liberalismo económico y la concepción del fracaso co-



El fundador de Startcaps Ventures, Ignacio Vilela, hace unos días en Madrid.

mo un aprendizaje valioso son cuestiones que se inculcan desde la infancia”, afirma Vilela. Y va más allá: “La diferencia fundamental entre el modo en que operan los fondos españoles y los de Silicon Valley está en que los primeros in-

vierten pensando en cómo proceder cuando la *start up* fracase, y los segundos piensan en qué papel ocuparán cuando ésta prospere. En ambos casos se trata de inversiones de riesgo, pero el enfoque es radicalmente opuesto”.