

# Las empresas con base tecnológica siembran el futuro

F. González-Olaechea / A. Pineda

10:22 - 6/05/2013



Si hubiera que hacer una tipología lo más general posible para clasificar el emprendimiento, la primera radiografía dividiría al emprendedor entre los que se aventuran con un tipo de negocio más clásico y los que se lanzan a montar una de las llamadas empresas de base tecnológica. Los primeros abarcan entre un 80 y un 90% del total de autoempleados españoles, y los segundos quedarían representados por el porcentaje restante.

Esta dicotomía es a priori normal, aunque lo preferible, según indican los expertos, es que la balanza estuviera algo más equilibrada, tendencia a la que parece apuntar un futuro algo más esperanzador económicamente. "Cada vez se fomenta más este tipo de empresas basadas en la tecnología porque es la economía del futuro, y se tiende a apoyar cada vez más a estas empresas porque se entiende que va más con el desarrollo que quiere lograr un país", explica Daniel Soriano, director del Centro de Emprendimiento e Innovación del IE

Business School.

Sin embargo, aún continúan siendo la porción menor del pastel, algo que sólo el tiempo tenderá a equilibrar. "Al final está claro que vas a necesitar mobiliario, comida, etc. Los sectores tradicionales tienen un peso predominante. No vamos a comer de bits", aduce Soriano, quien duda que los porcentajes actuales de emprendimiento tradicional y tecnológico vayan a invertirse, "la tecnología es un medio, no un fin". "Igual que antes había mucha inversión en infraestructuras, **ahora la tecnología es un entorno con cada vez más empresas**", subraya Soriano.

Las cifras, como siempre, tienen mucho que decir y ya parecen apuntar esta tendencia al equilibrio propiciado por el incremento progresivo de la actividad emprendedora con base tecnológica. Según datos del informe GEM (Global Entrepreneurship Monitor), el porcentaje de empresas "completamente innovadoras" y "algo innovadoras" creció en 2012 un 6,5% respecto a 2011. Y pese a que esta misma diferencia un año atrás (es decir, en 2011 respecto a 2010) fue algo mayor -de un 9,4%-, el ritmo de emprendimiento basado en la innovación sigue creciendo, especialmente el "completamente innovador".

Asimismo, el número de empresas asociadas al Parque Científico de Madrid creció en 2012 un 8%to respecto a los mismos datos de 2011, un porcentaje que el caso de la Red de Parques Científicos y Tecnológicos de Cataluña (Xpcat) creció en torno al 5%.

Joan Bellavista, gerente de la Xpcat, cree que esta tendencia no tiene visos de detenerse. "La competencia es mayor y más internacional y no podemos permitirnos no hacer crecer el porcentaje de este tipo de empresas, pues son las que pueden competir globalmente. Un empresa no tiene más forma de nacer que

hacerlo globalmente, con mentalidad de mercado internacional al que las empresas están cada vez más avocadas. Este porcentaje tenderá como mínimo a equilibrarse", afirma Bellavista.

Pero ¿en función de qué puede explicarse estas cifras ascendentes? Algunos de los expertos consultados por elEconomista coinciden en que tiene bastante que ver la situación de crisis actual, en la que el autoempleo aún se percibe como una alternativa. "Nos estamos dando cuenta de que las cosas hay que hacerlas de manera distinta. **La innovación no es solo innovar con tecnología, sino buscar mejoras.** Desde que empezamos la crisis la gente se ha buscado literalmente la vida, le da vueltas a la cabeza para ver cómo pueden mejorar. Este momento es debido a eso", asegura el presidente de Fundetec (Fundación para el Desarrollo Infotecnológico de Empresas y Sociedad), Alfonso Arbaiza.

Por su parte, José Miguel Corres, presidente de la Red de Parques Tecnológicos del País Vasco, atina un poco más el tiro en su juicio. Para él, este crecimiento se debe en primera instancia a **"la obsolescencia de algunos productos. Todos nos hacemos más hábiles y más inteligentes cuando nos aprieta el zapato"**. Pero en segundo término, Corres busca la razón de ser de este ratio de crecimiento en el potencial de España para la innovación. "Tenemos una base educativa muy fuerte y se han ido incrementando las inversiones en investigación, lo que da un caldo de cultivo para fomentar estas empresas, incluso sin entrar a hablar de las TIC".

Y buena culpa de ello la tienen las universidades, quienes han dotado a sus sistemas formativos de una proyección comercial de la que antes carecían. "Antes había carreras que eran puramente física o química, y ahora todo se conjuga con orientación productiva; principalmente comparado con lo que ocurría hace 30 años, pero no tanto como sería deseable. Las mismas universidades se dedican a crear patentes, laboratorios, spin off...", sentencia la cabeza visible de los parques tecnológicos vascos.

En general se le otorga a la crisis un leve cariz positivo en la medida que se presenta como potenciador del emprendimiento en una sociedad como la española, en la que tan solo un ínfimo porcentaje de universitarios afirman haber pensado en emprender al acabar sus estudios. La mayoría asume que su futuro está entre las filas de una empresa ya consolidada. **"La gente de la universidad no salimos pensando en montar una empresa, sino en trabajar para otros y al final te vas diluyendo en el bucle de la empresa si no tienes una idea"**, esgrime Alberto Martínez, director general de Lantek, una empresa nacida en Euskadi que ofrece soluciones software para la deformación de chapa, cuentan con 25 oficinas en 16 países y facturan alrededor de 12 millones de euros. Para Martínez el afán de emprendimiento debería inculcarse en las fases formativas. "La cultura emprendedora es cosa de la universidad. Yo soy ingeniero informático, tengo tres máster, pero nadie me ha puesto la semilla de la inquietud emprendedora".

## La financiación

Incluso desde el punto de vista de la financiación el viento sopla más a favor para empresas de base tecnológica, dado "la empresa que sale bien tiene mucho más retorno; no hay más que mirar empresas tipo Facebook o Twitter", opina Javier Colado, director general de Sap España, una empresa dedicada a elaborar soluciones software para la gestión empresarial.

También "hay bastantes ayudas públicas para la fase de arranque", explica Eduardo Díaz, director de la Oficina del Emprendedor de Base Tecnológica de la Fundación Madri+d. "El problema -continúa- no se encuentra en la fase semilla, pues hay financiación tanto pública como privada, el problema llega al pasar a la fase de crecimiento y sacar participaciones, dejando de ser una start up".

Aún sigue el punto de mira del sector la medida que prometió incluirse en la Ley de Emprendedores, en función de la cual se daría a la figura del business angel los mismos beneficios fiscales de los que actualmente gozan los fondos de inversión que aún más de un millón de euros. "Estos -los fondos de inversión- están en ventaja frente a los business angels. Hasta ahora los inversores se agrupaban para llegar a esas cuantías y evitar riesgos. Estas ayudas fiscales han demostrado ser muy útiles en países como Francia o Reino Unido", comenta Díaz.

A ojos de José Miguel Corres, la financiación "que funciona en estos negocios es siempre la privada. La Administración solo pone las mejores condiciones legales". Porque, aunque los bancos hayan cortado el grifo, sigue habiendo dinero en circulación, solo hay que llamar a la puerta correcta. "Hay dinero, el problema es que las condiciones que puede poner un business angel son diferentes a las que puede poner

el sector bancario". Este tipo de inversor especializado suele ser gran conocedor de un nicho de mercado concreto y a fin de asegurar su inversión se preocupará de mirar con lupa el plan de empresa, analizando en profundidad en función del conocimiento sobre la materia que posee, un examen que el sector bancario no lleva a cabo de forma tan exigente. En definitiva, este tipo de inversiones "quizás para la banca son un riesgo excesivo según sus parámetros, pero no para el business angel", concreta Bellavista.

Las empresas de base tecnológica no solo suponen el futuro del entramado empresarial por su progresivo crecimiento, sino también por ser empresas que comparten demanda con el comercio internacional y por tratarse de un sector en constante crecimiento que incluso genera su propia demanda, como han demostrado las redes sociales.