

**START UP SPAIN**  
**30 de NOVIEMBRE de 2011**  
**MEMORIA**



**CONTENIDOS**

INTRODUCCIÓN.....3

PROGRAMA START UP SPAIN.....4

NOTICIAS START UP SPAIN EN PRENSA.....5

PONENTES START UP SPAIN.....8

ANEXO: CONCLUSIONES “LAS 40 PRINCIPALES” ..... 13

## INTRODUCCIÓN

España está en una encrucijada, buscando un nuevo impulso de crecimiento. Se escuchan continuamente voces que claman por un “nuevo modelo económico” pero, ¿qué modelo económico debemos seguir? Existen diversas propuestas para lograrlo, exploramos en esta sesión, cómo podemos llevar a España hacia una economía de innovación.

Las nuevas tecnologías están transformando de manera acelerada nuestras vidas, se multiplican los usuarios a la vez que las infraestructuras y los productos tecnológicos proliferan. Una España 3.0 necesita sin embargo *resetear* una serie de reformas e impulsar otras para liberar más potencial.

ESADE y la Fundación Rafael del Pino, con la colaboración de Campus Party, se han unido para desarrollar estas iniciativas de impacto económico y social de actualidad patente.

Hemos previsto una serie de conferencias *Start Up Spain* con el objetivo de alimentar el debate político con ideas y tener un impacto en el futuro desarrollo de las políticas: los emprendedores, las empresas tecnológicas y el capital riesgo deben ocupar un lugar prioritario.

- Para lograrlo, reunimos en esta primera sesión a los emprendedores extranjeros que han creado *startups* en España.
- Les preguntamos por qué se han afincado en España para desarrollar sus negocios. Además, buscamos saber qué podría o debería hacer España –y, en concreto, Madrid o Barcelona, y otras grandes ciudades- para facilitar la llegada de más compañías *startup*, emprendedores y capital riesgo. ¿Cómo podemos acelerar esta tendencia? ¿Qué dificultades deben superarse y qué oportunidades deben potenciarse?
- Terminamos la sesión con las conclusiones y comentarios desde la perspectiva política; les concedemos la oportunidad de conocer el día a día de los emprendedores y les ayudamos en la entrada de más capital riesgo y compañías *startup* en España.

Las sesiones siguen el modelo de reuniones de Davos: estilo “brain-storming” con intervenciones de 5 minutos por ponente. El encuentro estará organizado en dos mesas redondas. Ambas mesas tendrán una duración de una hora, tanto la sesión de emprendedores extranjeros como la sesión de conclusiones. Serán moderadas como intercambios *inter pares*.

El primer encuentro Start Up Spain contó con la asistencia de **350** personas en el Auditorio de la Fundación Rafael del Pino. Además, siguieron la retransmisión vía *live-streaming* cerca de **350** personas.

En esta memoria repasamos el programa que se ha ofrecido, las repercusiones en prensa, así como el currícula de los ponentes de este primer Start Up Spain. Adjuntamos, además, el documento elaborado por Javier Santiso y Javier Capapé con las conclusiones de este primer Start Up Spain.

---

**PROGRAMA START UP SPAIN***Start Up Spain*

---

**30 de noviembre de 2011****Auditorio de la Fundación Rafael del Pino (Rafael Calvo, 39. Madrid)**

- 17.30h**      **Bienvenida**  
María del Pino y Calvo-Sotelo, Presidenta, Fundación Rafael del Pino  
Eugenia Bieto, Directora General, ESADE
- 17.45h**      **Introducción**  
Luisa Alemany, Profesora y Directora, Instituto de Iniciativa Emprendedora, ESADE
- 18.00h**      **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?**
- Moderador:* Javier Santiso, Profesor, ESADE ,y Director, ESADE Center for Global Economy and Geopolitics (ESADEgeo)  
*Intervienen:*  
Francois Derbaix (Toprural, Fundador y CEO – Bélgica)  
Niklas Gustafson (Conzumo, Fundador y CEO – Suecia)  
Michael Kleindl (Plenummedia, Fundador y Presidente y Smartclip, Fundador - Alemania)  
Ana Maria Llopis (Ideas4all, CEO y Fundador – Venezuela y España)  
Bernhard Niesner (Busuu, Co-Fundador y CEO – Austria)  
Joshua Novick (Antevenio, Fundador y CEO – Estados Unidos)  
Iván Retzignac (MedicAnimal, Fundador y CEO – Francia y Estados Unidos)
- 19.15h**      **Mesa redonda y políticas- Discusión y conclusiones.**
- Moderador:* Marcel Planellas, Profesor y Secretario General, ESADE, y Coordinador, Grupo de Investigación en Iniciativa Emprendedora (GRIE)  
*Intervienen:*  
José Cerdán (Acens, CEO)  
Jesús Encinar (idealista.com, Fundador y CEO)  
Gustavo García (BuyVip, Fundador y CEO)
- 20.15h**      **Cierre de jornada**

## NOTICIAS START UP SPAIN EN PRENSA

### Cinco días

#### Los secretos de los triunfadores de las 'start-ups'

Las suyas son historias de éxito, que desgraciadamente suponen la excepción en el mundo del emprendimiento. Cuentan sus inicios con más o menos modestia, desde la comodidad que supone haber hecho de su start-up una empresa sólida y conocida. Pero todos ellos se encontraron con los mismos problemas cuando empezaron. Además del rechazo social ("el primer escollo que tuve que salvar fueron las críticas de mi madre por abandonar un trabajo estable", apunta Gustavo García, consejero delegado de BuyVip), quienes tratan de montar un negocio en España deben lidiar con multitud de problemas.

¿Qué atractivos tiene España para los emprendedores de otros países? ¿Cómo podría mejorar las cosas el nuevo Gobierno para quienes quieran montar una compañía? La Fundación Rafael del Pino y Esade organizaron el pasado miércoles Start Up Spain, una mesa redonda en la que varios fundadores de empresas (nacionales y extranjeros) debatieron esas cuestiones. Aunque cada caso es un mundo, la mayoría de medidas que propusieron los ponentes para fomentar la creación de start-ups giraron en torno a tres aspectos: reforma laboral, beneficios fiscales y agilidad burocrática. Todo ello con una idea de fondo: en un país en el que el 85% del empleo lo crean las pymes, facilitar las cosas a los emprendedores debería ser la política número uno en la agenda de Mariano Rajoy.

"Los emprendedores son la única vía para generar puestos de trabajo, ya que el resto del tejido empresarial, por su madurez, tiende a destruir empleo", señaló Jesús Encinar, creador y consejero delegado de Idealista.com. "La Administración debe dejarnos hacer. Montar un negocio no ha de ser tan complicado. Tantas licencias no son necesarias, y no puede salir tan caro poner en marcha un pequeño negocio y ser autónomo". (SIGUE)

[http://www.cincodias.com/articulo/directivos/secretos-triunfadores-start-ups/20111203cdscdidir\\_1/](http://www.cincodias.com/articulo/directivos/secretos-triunfadores-start-ups/20111203cdscdidir_1/)

### Fundación Rafael del Pino

La Fundación Rafael del Pino ha albergado, el día 30 de noviembre de 2011, el encuentro *Start Up Spain*, en colaboración con ESADE y Campus Party Spain.

Las nuevas tecnologías están transformando de manera acelerada nuestras vidas; se multiplican los usuarios a la vez que las infraestructuras y los productos tecnológicos proliferan. Una 'España 3.0' necesita, sin embargo, poner en marcha una serie de reformas -e impulsar otras- para liberar más potencial.

El ciclo de encuentros *Start Up Spain* tiene, como doble objetivo, alimentar el debate político con ideas y lograr un impacto en el futuro desarrollo de las políticas de fomento de la actividad emprendedora: los emprendedores, las empresas tecnológicas y el capital riesgo deben ocupar un lugar prioritario.

El encuentro fue inaugurado por el Director Adjunto de la Fundación Rafael del Pino, Vicente José Montes Gan y la Directora General de ESADE, Eugenia Bieto. (SIGUE)

<http://www.frdelpino.es/start-up-spain/>

## Libre mercado

### ¿Qué debe potenciar España para captar capital extranjero?

La Fundación Rafael del Pino y ESADE han organizado este miércoles una reunión de emprendedores extranjeros que han creado *start ups* en España para, mediante una jornada de mesas redondas sacar conclusiones acerca de los atractivos que debe potenciar España para captar a los inversores extranjeros.

Con un paro que asciende al 22,8% del total de la población activa, según los datos de Eurostat, y con un 48,9% de los jóvenes sin encontrar trabajo, se escuchan continuamente voces que claman un nuevo modelo económico. Según los expertos de la Fundación Rafael del Pino y ESADE, apostar por una innovación "rompedora" es la oportunidad que tiene España para lograr un cambio y convertirse en un país más competitivo y atractivo para los inversores extranjeros.(SIGUE)

<http://www.libremercado.com/2011-12-01/que-debe-potenciar-espana-pata-captar-capital-extranjero-1276442980/>

## Negocio Tecnológico

### Arrancó Start Up Spain

En el primer ciclo de conferencias Start Up Spain, organizado por la Fundación Rafael del Pino, en colaboración con el ESADE y el Campus Party, reconocidos emprendedores extranjeros (y algunos españoles) hablaron sobre lo que ellos consideran que España debería hacer para generar atracción más allá de sus fronteras y captar a los inversores extranjeros.

El debate se ha organizado en dos mesas redondas donde cada uno de los emrpendedores ha alimentado el debate con ideas para el desarrollo de políticas que promuevan actividades emprendedoras y ayuden a que las empresas tecnológicas y el capital riesgo ocupen un lugar prioritario dentro del tejido productivo del país. (SIGUE)

<http://www.negociotecnologico.com/2011/12/arranco-start-up-spain/>

## Invertia

### ESADE propone fondos de capital riesgo público-privados para incentivar la I+D

EUROPA PRESS.- La escuela de negocios ESADE aboga por que los fondos de capital riesgo tengan una financiación mixta, público y privada, y una gestión enteramente privada para potenciar el esfuerzo inversor en empresas innovadoras, al tiempo que pide un incremento del porcentaje de adjudicaciones públicas para potenciar un cambio de modelo productivo y una innovación "rompedora".

Esta ha sido alguna de las propuestas recopiladas durante una sesión organizada por la Fundación Rafael del Pino y ESADE para incentivar la innovación y para la proliferación de un mayor número de "start ups" en nuestro país.

Así, los expertos han denunciado que la innovación es uno de los puntos débiles de España, ya que sólo se dedica un 1,4% del PIB a gastos en I+D, muy por debajo de la media europea. En este sentido, han destacado que la holandesa Philips presenta más solicitudes al año ante la Oficina Europea de Patentes que toda España.

Su propuesta sobre fondos de capital riesgo de financiación mixta siguen el ejemplo de Israel con el objeto de contribuir a crear un "mayor número" de "start ups". Así, aplauden "iniciativas interesantes" creadas en España como la Fundación Banesto que promovió la conexión de este tipo de empresas con gran potencial en Silicon Valley. (SIGUE)

<http://www.invertia.com/noticias/articulo-final.asp?idNoticia=2608389>

#### Otros links

- <http://empresasymercados.es/node/207284>
- <http://www.emprendedoresnews.com/varios/internacionales/espana-la-triple-t-del-emprendedor-talento-tolerancia-y-tecnologia.html>
- [http://www.telecinco.es/informativos/economia/ESADE-capital-publico-privados-incentivar-ID\\_0\\_1514249112.html](http://www.telecinco.es/informativos/economia/ESADE-capital-publico-privados-incentivar-ID_0_1514249112.html)
- <http://www.cronicadecantabria.com/index.php?envio=noticia&id=121521>

## PONENTES START UP SPAIN

### CURRICULA 1ª MESA REDONDA

#### **FRANÇOIS DERBAIX**

Fundador y CEO de [Toprural](#)

Fundador y CEO de [Toprural](#), co-fundador de [Rentalia](#), e inversor en negocios de Internet. Belga de origen, [François Derbaix](#) (@fderbaix en Twitter), es Ingeniero de Gestión por la Louvain School of Management. Antes de establecerse en España, François trabajó como consultor en The Boston Consulting Group en Bruselas y París. Participa como inversor y asesor en distintos negocios de Internet como [11870.com](#), [Vinogusto.com](#), [Masquemedicos](#), [Mumumio](#), o [Zacatrus](#) entre otros. Además está activamente implicado en el apoyo a startups como mentor de [Seedrocket](#) o [Wayra](#) y como socio del fondo de capital riesgo Bonsai Venture Capital.

#### **NIKLAS GUSTAFSON**

Socio fundador, presidente y propietario de Conzumo

Licenciado en Administración de Empresas por la Gothenburg School of Law and Economics y Executive MBA por el Instituto de Empresa

Consejero de la Junta Directiva del Fondo de Comercio Hispano Sueco y Vicepresidente de la Junta Directiva de la Cámara de Comercio Hispano Sueca en España

Socio fundador, presidente y propietario de Conzumo Memory S.L. y de Conzumo Servicios Online S.L.

Ha sido socio fundador y accionista de La Sueca – Restaurantes Nórdicos S.L., Moviluk Publicidad Exterior S.L., Havet Interactive, S.A., / Markhaus y Havet Modern Kommunikation AB, Suecia

#### **MICHAEL KLEINDL**

Fundador y Presidente de Plenunmedia y Fundador de Smartclip

Michael Kleindl (42) es una de las figuras públicas de mayor renombre en Europa en el sector de la publicidad en Internet, con una amplia experiencia como cofundador y CEO de AdLINK Internet Media AG. Desde 2003, es un business angel investor muy activo y exitoso en los negocios.

Su actual cartera de compañías incluye empresas líderes del mercado en los ámbitos del marketing digital y el comercio electrónico en Europa, como Smartclip, la principal red europea de publicidad en vídeo; Offerum, el servicio de discount de actividades de ocio local de mayor crecimiento en España; Crossinx, una empresa de rápido crecimiento en el ámbito de la facturación electrónica; Payco, una empresa de nueva creación que ofrece un servicio único en el amplio mercado de los métodos de pago



por Internet, y, de forma destacada, Plenummedia, la agencia de marketing digital para pymes de mayor crecimiento en España, entre otras.

En la actualidad, es miembro del consejo de administración de Hi-media SA, la empresa pública de marketing online más grande de Europa. Michael ha trabajado en el sector de Internet y del marketing online durante más de 18 años y está muy familiarizado con el ámbito del marketing digital en Europa.

Es graduado en administración y dirección de empresas por la European Business School de Oestrich-Winkel, Alemania, una de las principales escuelas de negocios europeas, y cursó un programa de formación en management de dos años de duración en una de las instituciones bancarias públicas más grandes de Alemania.

## **ANA MARIA LLOPIS**

### **Fundadora y CEO de [ideas4all](#)**

ideas4all fue creada por Ana María Llopis, fundadora y Consejera Delegada 1993-2000 de Openbank – Grupo Santander– (primer banco español en internet y segundo de Europa en el momento de su lanzamiento). Ana María dispone de amplia experiencia en nuevas tecnologías e internet, y presidió Viaplus, una tienda electrónica de la época, y Razona, una Consultoría Financiera en internet, además de ser Vicepresidenta Ejecutiva de Indra, la empresa informática más importante de España. Ana María se doctoró en la Universidad de California Berkeley en Ingeniería de la Ciencia de los Materiales, Cum Laude, y es licenciada en Física Summa Cum Laude por la Universidad de Maryland, con especialización principal en Matemáticas.

Ana María Llopis formó parte del Consejo Supervisor de ABN AMRO Bank, hasta su reciente nacionalización, y ha sido consejera no ejecutiva de BAT. En la actualidad está en los consejos de Service Point Solutions, y Music Intelligent Solutions, con su página para músicos en internet, [uplaya.com](#). También ha sido Directora no ejecutiva independiente para Reckitt-Benckiser y ha sido directiva del más alto nivel en empresas como P&G, Playtex, Schweppes y Banesto. Además, es vicepresidenta de la Fundación de Arte Latinoamericano José Félix Llopis, fue una de los 10 miembros que escribió el Código de la Buena Administración de Empresas que cotizan en la Bolsa española 2006-2007, y ha formado parte del Consejo de Consultores para la Administración Electrónica, para el Ministerio español de Administraciones Públicas, desde 2006. Ofrece conferencias sobre Innovación Abierta, emprendedores en internet, y sobre la Mujer en la Empresa y Administración Corporativa. Está activa en redes sociales. Recientemente, habló para el Foro de la Presidencia Europea en Madrid, sobre la Innovación en Europa y sus lagunas.

Ana María ha sido reconocida con premios como el que otorga el Foro Internacional de la Mujer a “Mujeres que marcan la diferencia” en 2007, en Chicago. Líder del programa del FIM para el liderazgo 2007-2008, también fue nombrada por The Times, como uno de los 100 ejecutivos más influyentes del Reino Unido, y en 2005, The Mail la colocó 24ª en su lista de mujeres más influyentes del Reino Unido. Obtuvo el premio de Openbank como Ejecutiva Financiera del año en 1995, y el premio del Institut Catalá de la Donna en 1997, además del premio a Emprendedor de Año en 2001, etc.

**BERNHARD NIESNER**  
**Co-Fundador y CEO de busuu.com**

Bernhard Niesner es Director General y co-fundador de busuu.com, empresa que creó tras su graduación en el Instituto de Empresa en 2008. Dirige busuu.com, la comunidad de aprendizaje de idiomas más activa del mundo que además de ofrecer cursos de idiomas interactivos, actualmente 9, también posibilita la interacción con otros estudiantes nativos de otros idiomas. En sólo tres años esta empresa ubicada en Madrid ha crecido de 0 a 4 millones de usuarios de todo el mundo y actualmente se registran 15.000 usuarios al día.

Con anterioridad, Bernhard trabajó en Roland Berger Strategy Consultants desarrollando proyectos de consultoría en el área de venta al por menor y bienes de consumo en toda Europa. Es natural de Viena donde se licenció cum laude en Administración de Empresas. Una vez en España, realizó con honores el MBA Internacional del Instituto de Empresa. Actualmente colabora con el IE como profesor asociado en el área de marketing web 2.0.

Bernhard fue nombrado Emprendedor del Año por la Universidad de Viena en 2009 y recibió el Premio de Honor de la República de Austria por sus logros académicos.

**JOSHUA NOVICK**  
**Consejero Delegado de Antevenio**

Nacido en Nueva York en 1969 y criado en Milán, Joshua Novick es “madrileño” desde 1993. Es Consejero Delegado de la empresa de marketing digital Antevenio, que cotiza en el mercado bursátil Alternext (París) y que se ha hecho un hueco entre las 50 mejores empresas para trabajar, según el Great Place to Work Institute. Licenciado en Filosofía Pura por la Universidad de Sussex (UK) y MBA por la Universidad de Boston, Novick participó en la fundación de las primeras páginas de e-commerce de El Corte Inglés o La Casa del Libro, antes de fundar MediaContacts, Centrocom y Antevenio. Es profesor asociado del Instituto de Empresa y ESIC y ha dado numerosas clases en ICEMD, así como charlas en renombrados foros como Hoy es Marketing, Congreso de Internet del Mediterráneo, Día del Emprendedor, IIR, Unidad Editorial... etc.

**IVAN RETZIGNAC**  
**Fundador y CEO de MedicAnimal**

Después de 12 años de experiencia en finanzas, la más reciente en la mesa de negociación de la empresa londinense Goldman Sachs, Ivan dejó la City (centro financiero de Londres) en 2007 para fundar MedicAnimal, una idea que se estuvo desarrollando durante siete años. Desilusionado por el énfasis puramente comercial de la mayoría de minoristas online, el objetivo de Ivan era el de ayudar a crear una empresa en que los veterinarios pudieran liderar el desarrollo del cuidado animal online y contribuir en el bienestar general de los animales mediante un fuerte compromiso con la beneficencia.

**CURRICULA 2ª MESA REDONDA****JOSÉ CERDÁN****CEO de acens Technologies**

José Cerdán es emprendedor nato y exitoso hombre de negocios nacido en Zaragoza en 1966. Es además piloto y gran aficionado al mundo de la aviación. José Cerdán es CEO de acens Technologies- “the Cloud hosting company”, una de las principales empresas de hosting y housing del país, Soluciones de Telecomunicaciones para el mercado empresarial y pionera en el desarrollo de soluciones a medida de Cloud Hosting- desde el 2007.

En 1990 con tan sólo 20 años, fue un visionario percatándose de las posibilidades que entonces ofrecía el mercado informático español y fundando la compañía Ei System (PC City). El mayor megastore dedicado a la comercialización de equipos informáticos y el primer fabricante de componentes informáticos en España.

En 1999 vende Ei System al Grupo Dixon (PC City) y funda una nueva empresa, Peoplecall que se ha convertido en el operador de Voz IP pionero, y de referencia, en el mercado español de las comunicaciones IP. Esta etapa se solapa con el lanzamiento y gestión de las empresas de aviación, Interopters (compañía de helicópteros), Alamo Aviación y por último Bravo Airlines, esta última opera vuelos a África con aviones 757.

Previamente a su incorporación como CEO y desde la fundación de la compañía Cerdán es miembro del consejo de dirección y asesor en acens. Desde su llegada a la compañía en 2007, acens ha elevado su facturación en 114% incrementando al mismo tiempo su plantilla en un 61%. José Cerdán es CEO de acens technologies- “the Cloud hosting company”, una de las principales empresas de hosting y housing del país, Soluciones de Telecomunicaciones para el mercado empresarial y pionera en el desarrollo de las soluciones de Cloud Hosting a medida-desde 2007.

El 6 de junio del 2011 Telefónica- una de las mayores compañías de telecomunicaciones en el mundo anuncia un acuerdo por el que adquiere el 100% de la compañía acens.

Junto a su actual cargo como CEO de acens Technologies, Cerdán compagina funciones de asesoramiento a distintas empresas del mercado nacional e internacional así como a estamentos e instituciones, públicas y privadas y universidades.

Además de su contribución al mundo empresarial y económico español, José Cerdán brinda su apoyo desinteresado, siendo Patrono Fundador, a la Fundación Madrid Vivo del Arzobispado de Madrid, junto con empresarios de la talla de Juan Abello e Iñigo Oriol, entre otros. Cerdán es también miembro destacado de FAES ( Fundación para el análisis y los estudios sociales), la Fundación Rafael del Pino y la Fundación Derechos Civiles.

## JESÚS ENCINAR

### Fundador y CEO de idealista.com

Jesús, elegido por tercer año consecutivo uno de los 25 españoles más influyentes de internet por el diario El Mundo, es fundador y Presidente de idealista.com, el portal inmobiliario líder en España y de 11870.com, una comunidad web 2.0 para compartir opiniones sobre sitios y servicios en cualquier parte del mundo.

Estudió administración de empresas en ICADE. Master en administración de empresas en la escuela de negocios de Harvard. Al acabar el master, se mudó a San Francisco para trabajar en Silicon Valley para clientes como Amazon y Yahoo, entre otros. De vuelta a Europa, trabajó en Wolff Olins, la empresa líder en creación y estrategia de marca, antes de fundar idealista.com en el año 2000.

Es también socio y consejero en TopRural y Rentalia.com Como inversor y emprendedor español de referencia Jesús es socio de la Asociación de Inversores y Emprendedores de Internet (AIEI) y colabora habitualmente con nuevos emprendedores desde el semillero de empresas SeedRocket.

Escribe regularmente en su blog [jesusencinar.com](http://jesusencinar.com) o diariamente en [www.twitter.com/JesusEncinar](http://www.twitter.com/JesusEncinar)

## GUSTAVO GARCÍA BRUSILOVSKY

### Fundador y CEO de BuyVip

Gustavo García Brusilovsky cofundó BuyVIP, empresa de la que fue CEO hasta su venta e integración con Amazon. Anteriormente fue Director General de Portum, empresa especialista en eProcurement con clientes como Repsol YPF, Siemens o Caja Madrid. Con anterioridad trabajó en IBM, en Madrid, como Responsable de los Servicios de Marketing de la Unidad de Ordenadores Personales y en la Central Europea de París como Director de Marketing de ebusiness.

Licenciado en Bioquímica por la Universidad Autónoma de Madrid y Diplomado en Informática por la Universidad Pontificia de Salamanca, cursó un MBA por la Universidad de Houston tras el que se especializó en Marketing en el Chartered Institute of Marketing of London. También es PDG por el IESE. García Brusilovsky inició su carrera profesional en Procter & Gamble y McDonald's España.

Además de en BuyVIP, Gustavo García Brusilovsky ha hecho otras apuestas fuertes en empresas del sector de internet, como Doctortrade.com, que garantiza la compraventa en la red entre particulares y empresas, en Alice.com, donde las marcas de consumo pueden vender directamente a sus clientes y en NewFitness.com, salud y deporte a domicilio. García Brusilovsky es miembro de la YPO (Young Presidents' Organization) en su capítulo de Madrid.

**ANEXO**

**START UP SPAIN**  
**LAS 40 PRINCIPALES**

Medidas para llevar a España a una economía de innovación y emprendimiento

**Javier Santiso**

Profesor de Economía, ESADE Business School

Fundador de Start Up Spain

Iniciativa potenciada por Fundación Rafael del Pino y ESADE Business School y el apoyo de Campus Party

**Javier Capapé**

PhD Candidate y Research Assistant, ESADE Business School

**Este documento recoge muchas de las ideas compartidas por 350 emprendedores y participantes en la primera reunión Start Up Spain celebrada en Madrid el pasado 30 de Noviembre 2011.**

**Madrid - 27 de Diciembre 2011**

## CONTENIDOS

### Medidas generales

1. España como hub tecnológico
2. Chief Innovation Officer
3. Ranking Doing Business del Banco Mundial
4. Marca España
5. Internet como palanca

### Medidas fiscales

6. Seguridad social de autónomos
7. Devolución del IVA
8. Planes de opciones
9. 0,7% en la declaración de renta
10. Mejor fiscalidad de business angels

### Medidas laborales

11. Indemnización máxima por despido
12. Costes tras la contratación de desempleados
13. Contratación de talento extranjero

### Otras medidas

14. Concesión más rápida de licencias
15. Duplicación de esfuerzos institucionales
16. Responsabilidad limitada de sociedades
17. Proveedores de la Administración Pública
18. Buen gobierno corporativo y cotizadas
19. Socios de la entidad como autónomos

### Medidas a medio plazo

20. Continuidad de la gestión
21. Venture Capital
22. Seguridad jurídica
23. Salida a bolsa de start ups
24. Universidad y empresa
25. Intrapreneurship
26. Desregular
27. Cooperación público-privada

**Oportunidades**

- 28. Emprendimiento y empleo
- 29. Las mejores escuelas de negocios
- 30. Cambio del modelo de crecimiento
- 31. Precio del suelo, disponibilidad de locales
- 32. Vínculo con Latinoamérica
- 33. Tamaño del mercado
- 34. Adopción tardía de innovaciones

**Sociedad**

- 35. Percepción del emprendedor
- 36. Cultura del esfuerzo
- 37. Emprendimiento en los medios de comunicación

**Educación**

- 38. Educación en innovación
- 39. Aversión al riesgo
- 40. Miedo al fracaso

## Medidas generales

1. Ubicar a España como un hub tecnológico: situar el tipo del impuesto de sociedades en un 10% para empresas tecnológicas que nazcan o vengan a España.

En Irlanda, el tipo impositivo al 12,5% supuso la llegada importante de nuevas compañías y de sedes corporativas de entidades en expansión hacia Europa: Google, Microsoft, Intel o eBay son algunas de las empresas que han aterrizado en suelo irlandés. Recientemente, empresas como LinkedIn, Facebook o Zynga han decidido llevar su sede corporativa europea a Irlanda.

España puede posicionarse como un hub tecnológico para las empresas de países emergentes que están llegando a Europa (Baidu, Alibaba, Tencent...). Además, existe también otra opción de hub para España: servir de sede corporativa para las empresas europeas que se están expandiendo hacia América Latina (Spotify, Vinted Privée...).

2. Creación de la figura del Chief Innovation Officer con rango de secretario de Estado y comunicación directa con Presidencia del Gobierno.

Esta figura ya existe en otros países como el Reino Unido (Secretary of State for Business, Innovation and Skills), Estados Unidos (Assistant Secretary of Commerce for Economic Development), Canadá (Ministry of Research and Innovation) o Israel.

3. Buscar activamente las mejoras que permiten subir las comparativas internacionales (Informe Doing Business del Banco Mundial, principalmente).

En el último año, España ha mejorado su posición en el informe DB (del puesto 45 al 44). Sin embargo, el puesto número 133 en el apartado "Starting a Business" puede ser un freno para la llegada de emprendedores a nuestro país.

Puede establecerse como meta gubernamental la mejora en 50 puestos en el apartado "Starting a Business" para los próximos tres años (sólo en el último año hubo una mejora de 15 puestos). Adicionalmente, se puede pensar en fijar como objetivo a medio plazo la entrada en el Top 10 de este ranking.

4. Potenciar la marca España como imagen de creación, innovación y emprendimiento.

Potenciar la imagen externa e interna de los emprendedores. Realización de campañas de publicidad donde se muestre este cambio en el posicionamiento de España.



Mejorar la imagen del emprendedor en los medios de comunicación: fomentar la creación de un programa televisivo donde se valore la figura del emprendedor y se den oportunidades reales de financiación.

5. Considerar internet como la palanca de crecimiento de la economía y cejar en los ataques.  
La Ley Sinde agiliza los procedimientos para cerrar páginas web. Por su parte, la Agencia Española de Protección de Datos (AEPD) actúa como juez y parte al financiarse con las multas que pone (más del doble que todas las demás agencias europeas semejantes juntas)<sup>1</sup>.

### Medidas fiscales

6. Fijar el mínimo de la cotización de la Seguridad Social de autónomos en 20€.

En el Reino Unido (10 libras mínimo por mes) equivale a 12€. El mínimo actual (más de 200 €) supone una barrera a la entrada y un coste fijo no necesario para los emprendedores y trabajadores autónomos. Bajando el importe mínimo se fomenta el desarrollo de un ecosistema de proveedores autónomos que puedan prestar sus servicios a las startups<sup>2</sup>.

7. Devolución mensual del IVA a las start ups.

Una empresa recién nacida, con apenas recursos y sin clientes tiene que dedicar el 18% de su escaso capital a financiar al Estado adelantando un IVA que con suerte te devuelven después de un año.<sup>3</sup>

8. Facilitar la creación de planes de opciones en start up con una tributación más favorable para el trabajador, que permita atraer al talento.

Con nuestra legislación, un inversor paga el 21% de su plusvalía en un negocio, pero el empleado que gana dinero con un plan de opciones tiene que pagar el 47% de su beneficio. O sea que el capital paga un 21% y el trabajo un 47%<sup>4</sup>.

---

<sup>1</sup> *Idem.*

<sup>2</sup> Francois Derbaix, francoisderbaix.com, 30.XI.11

<sup>3</sup> Jesús Encinar, jesusencinar.com, 7.VI.11

<sup>4</sup> Jesús Encinar, jesusencinar.com, 7.VI.11

9. Permitir destinar en la declaración de la renta un porcentaje a emprendimiento.  
Con la creación de una nueva casilla del 0,7%, se podría ayudar a financiar las medidas planteadas y a promover un gran proyecto de emprendimiento público-privado.
  
10. Favorecer la fiscalidad de la financiación de business angels.  
Que tributes, como inversor personal en startups, igual que los fondos de inversión, pudiendo descontar tus inversiones fallidas de las plusvalías de las desinversiones con éxito y una exención del pago de plusvalías cuando los beneficios de una venta se reinviertan en menos de 12 meses en otras startups.<sup>5</sup>

### **Medidas laborales**

11. Establecer un tope en la indemnización por despido.  
Fijar un máximo al número de meses que paga la empresa una indemnización por despido. Se pueden fijar 45 días por año trabajado hasta los 2 años, y luego un tope de x meses de indemnización de despido.
  
12. Considerar la previa contratación de desempleados cuando se valoren los costes del despido.  
En relación con la medida anterior, se puede bonificar a los emprendedores que hayan contratado en plantilla a desempleados.
  
13. Facilitar los trámites de contratación de talento extranjero.  
Start Up Chile se ha propuesto la entrada de 1000 emprendedores desde 2010 hasta 2014. Tras una selección de los proyectos, se les facilita un visado de un año para trabajar y reciben una subvención de 40.000 dólares. Coste total del proyecto 40 millones de dólares en cuatro años.  
  
Start Up Spain podría llevar a cabo un programa similar con 50 millones de euros de presupuesto. Se podrían atraer 500 Start-ups con subvenciones de 100.000 por proyecto. Se podría anular la fiscalidad de estas empresas en los dos primeros años de creación, así como la facilidad de visados para estos emprendedores.

---

<sup>5</sup> Jesús Encinar, [jesusencinar.com](http://jesusencinar.com), 7.VI.11

## Otras medidas

### 14. Mayor agilidad en el otorgamiento de licencias para apertura de locales.

Una tramitación más sencilla que agilice la concesión de licencias eliminaría la inseguridad jurídica que se genera con retrasos que pueden ser superiores a los 15 meses.

### 15. Evitar la duplicación de esfuerzos entre las comunidades autónomas.

Resulta imprescindible coordinar las acciones de modo unificado, de manera que no se dupliquen los recursos destinados a la generación y atracción de start ups. En este sentido, la creación de un agencia unificadora al estilo de Startup Chile facilitaría esta reducción de esfuerzos.

### 16. Potenciar una auténtica responsabilidad limitada de las sociedades.

Las sociedades de responsabilidad limitada en España no existen salvo en el nombre. Hoy fracasar es el fin de tu carrera. Si te va mal un negocio no puedes montar otro. Las deudas con la seguridad social van contra todos tus ingresos presentes y futuros<sup>6</sup>.

### 17. Eliminar los requisitos de antigüedad de los proveedores de las AA.PP.

Permitir que las administraciones públicas puedan tener como proveedores a empresas de reciente creación: de modo que se tenga en cuenta la competitividad del producto y no la antigüedad de la compañía.

### 18. Fijar como práctica de buen gobierno corporativo las compras (el 2% puede ser el umbral) a empresas nuevas.

Mostrar esta información como parte del Informe sobre Responsabilidad Social Corporativa podría incentivar a las empresas a llevar a cabo esta política de compras. Las empresas del IBEX 35 podrían incluir esta política en sus informes anuales.

---

<sup>6</sup> *Idem.*

19. Permitir que los socios de una compañía sean autónomos con el 1% del capital de la entidad, en lugar del 25% actual.

Permitir que la relación entre socios se regle libremente, como un contrato comercial, en lugar de mediante un contrato de empleo<sup>7</sup>.

### Medidas a medio plazo

20. Promover la continuidad de la gestión de las nuevas empresas antes de su venta (erradicar la cultura del “pelotazo”).

21. Potenciar la llegada de Venture Capital a nuestro país y desde nuestro país.

Los datos en torno a esta realidad son claros: el volumen de Venture Capital per cápita en nuestro país es inferior a 1 dólar. En Israel es 142\$; Estados Unidos, 70\$; Suecia, 45\$ o Noruega, 42\$. Para lograrlo se podría potenciar el programa Invierte Economía Sostenible en el CDTI, tratando de tomar como modelo lo realizado en Israel en los programas Yozma.

22. Fortalecer la seguridad jurídica ante impagos.

España ocupa la posición número 54 en relación a la facilidad para hacer cumplir los contratos. De media, se dedican 515 días para resolver estas cuestiones, con un total de 39 procesos distintos. Mejorar estas circunstancias implica reducir el riesgo que supone la actividad empresarial y, por tanto, emprendedora.

23. Facilitar la salida a bolsa de start ups tecnológicas.

La Administración Obama ha anunciado recientemente la limitación de los costes inherentes a la salida a bolsa de una compañía. La mayor parte del empleo de las empresas cotizadas se crea tras su salida a bolsa<sup>8</sup>.

24. Acercamiento de la universidad al mercado laboral.

Una buena práctica es el fomento de prácticas en empresa durante los veranos de los estudios universitarios. Además, resulta necesaria la formación del profesorado en

---

<sup>7</sup> François Derbaix, [francoisderbaix.com](http://francoisderbaix.com), 30.XI.2011

<sup>8</sup> The White House, 08.XII.11. <http://www.whitehouse.gov/the-press-office/2011/12/08/we-can-t-wait-obama-administration-announces-2-billion-resources-support>

emprendimiento. Una buena práctica es la combinación de pedagogía y contenido, mediante interacciones con emprendedores locales<sup>9</sup>.

25. Empezar, también dentro de la empresa, es la base de la innovación que hace falta.

La empresa es un buen “lugar de pruebas” para la innovación. El fomento de la innovación dentro de la empresa facilita la generación de potencial emprendedor y la difusión de una cultura emprendedora, donde no se castiguen los errores. Los equipos multidisciplinares y los procesos de información transversales facilitan el desarrollo del *intrapreneurship*<sup>10</sup>.

26. Desregular: quitar dos reglas, por cada nueva regla.

Los emprendedores no quieren subvenciones ni oficinas gratis, saben que muchas veces las subvenciones son una pérdida de tiempo. Quieren que les dejen trabajar. No quieren que la administración haga más cosas sino menos cosas. Que se quiten de en medio y no ahoguen con impuestos a startups que apenas echan a andar y ni facturan aún<sup>11</sup>.

27. Asociar los fondos públicos con fondos privados que acerquen la gestión del capital a los emprendedores.

El programa Startup America, que combina la participación público-privada, ha decidido recientemente elevar el umbral que autoriza la simplificación de los trámites de recepción de inversiones desde los \$5 millones hasta los \$50 millones, manteniendo la protección del inversor.

## Oportunidades

28. El emprendimiento es la única vía para salir de la crisis y el paro.

Desde 1977 hasta 2005, en EEUU, las empresas mayores de un año sólo crearon empleo neto en 7 años, mientras que las de nueva creación generaban empleo neto de 3 millones de puestos de trabajo anuales<sup>12</sup>.

---

<sup>9</sup> Libro Blanco de la Iniciativa Emprendedora en España, FPDgi y ESADE, 2011.

<sup>10</sup> Eugenia Bieto, entrevista en MateriaBiz, 2008, <http://www.materiabiz.com/mbz/entrepreneur/nota.vsp?nid=39415>

<sup>11</sup> Jesús Encinar, [jesusencinar.com](http://jesusencinar.com), 7.VI.2011

<sup>12</sup> Jesús Encinar, [jesusencinar.com](http://jesusencinar.com), 28-X-2011 cita Kauffman Foundation “The importance of Startups in job creation and job destruction” <http://www.kauffman.org/research-and-policy/the-importance-of-startups-in-job-creation-and-job-destruction.aspx>

29. España cuenta con 3 de las mejores escuelas de negocios del mundo, lo que supone la llegada de mucho talento extranjero al país.

De acuerdo con el ranking que realiza el Financial Times, en 2011 IESE es la primera escuela del mundo en Executive Education (Open Programs), ESADE es la quinta del mundo en Executive Education (Customised), y el IE la segunda escuela en másters de Finanzas (sin experiencia previa). Tanto el IE como el IESE están en el top 10 del máster Global MBA.

30. Necesidad de cambiar el modelo de crecimiento económico.

El modelo de crecimiento económico basado en el sector inmobiliario está agotado. La competencia en el sector turismo cada vez es más importante. La centralidad de los emprendedores para generar empleo y buscar nuevas alternativas sitúa al emprendimiento como una actividad sobre la que construir el nuevo modelo económico.

31. Oportunidad actual: precio del suelo, número de oficinas vacías.

En la actualidad, la presencia de un exceso de inmuebles desocupados, unido a la caída en el precio inmobiliario, puede suponer una ayuda para el establecimiento de nuevas compañías en nuestro país.

Según un estudio de BNP Paribas Real Estate<sup>13</sup>, Valencia es la ciudad europea con más locales comerciales desocupados, Barcelona está en la novena posición y Madrid en la undécima.

32. España tiene un vínculo grande con Latinoamérica que amplía las posibilidades del mercado.

El vínculo cultural y lingüístico, también es económico. Desde la década de los noventa, grandes instituciones financieras y no financieras han llevado la relación económica a cifras récord: el Santander obtiene el 44% de su beneficio en Latinoamérica<sup>14</sup>, Telefónica algo más del 46%.

33. Aprovechar el tamaño del mercado para atraer emprendedores de otros países de Europa con mercados más pequeños.

---

<sup>13</sup> European Office Market Report, 2011  
[http://compresse.bnpparibas.com/applis/wGroup/wGroup.nsf/docsByCode/LRIV-8FFH6R/\\$FILE/European\\_Office%20Market\\_2011.pdf](http://compresse.bnpparibas.com/applis/wGroup/wGroup.nsf/docsByCode/LRIV-8FFH6R/$FILE/European_Office%20Market_2011.pdf)

<sup>14</sup> América Economía, <http://www.americaeconomica.com/index.php?noticia=11008&name=MERCADOS%20Y%20FINANZAS>

España es el quinto país más poblado de Europa con más de 46 millones de habitantes. Es el segundo país más extenso, por detrás de Francia, con 505 mil kilómetros cuadrados.

34. Hay una oportunidad grande para emprendedores extranjeros debido al desfase español en la llegada de innovación.

Muchos proyectos e ideas llegan o nacen con antelación de años a Estados Unidos, Reino Unido o Alemania. Ejemplos como el marketing de afiliación, herramientas de eCRM o la publicidad en Internet por vídeo, demuestran que España es un buen mercado donde importar ideas exitosas de otros países.

## Sociedad

35. Mejorar la percepción del emprendedor en la sociedad.

Un 48% de la población tiene una imagen favorable de los emprendedores. En cambio, tan solo un 38% de los jóvenes cree que la sociedad tiene una imagen favorable de los emprendedores. En España, las empresas tienen una mala imagen que nos lleva a hablar de emprendedores, en lugar de empresarios<sup>15</sup>.

36. Potenciar la cultura del esfuerzo.

Se observa una tendencia en nuestra sociedad hacia la “recuperación” de la cultura del esfuerzo. El eslogan más popular, establecido por el presidente de Mercadona, Juan Roig, habla de pasar de la “cultura del maná” a la “cultura del esfuerzo”. Otros empresarios han expresado esta misma idea de formas distintas<sup>16</sup>.

37. La difusión del emprendimiento en los medios de comunicación.

En España, un 41% de la población cree que los medios de comunicación difunden noticias de manera frecuente sobre emprendimiento exitoso. Tan solo superamos en esta categoría a Vanuatu, Grecia e Italia, ocupando el puesto 55º de las 58 economías con información disponible<sup>17</sup>.

---

<sup>15</sup> Libro Blanco de la Iniciativa Emprendedora en España, FPdGi y ESADE, 2011.

<sup>16</sup> Start Up Spain, 30.XI.11, en las palabras del emprendedor español José Cerdán: “toca trabajar, hay que esforzarse”,

<sup>17</sup> Global Entrepreneurship Monitor, 2011. <http://www.gemconsortium.org>

## Educación

### 38. Educación en innovación desde la enseñanza primaria.

Potenciar la presencia de aulas digitales; incluir asignaturas ligadas a la innovación en los planes de estudio. El 100% de los expertos consultados coincide en afirmar que la enseñanza primaria y secundaria no fomenta actitudes emprendedoras. Sólo un 14% cree que la universidad sí proporciona una adecuada formación para la iniciativa emprendedora<sup>18</sup>.

### 39. La aversión al riesgo en nuestro país es un lastre para el emprendimiento.

Tan solo un 19% de los jóvenes españoles considera que la formación que han recibido les lleva a interesarse por asumir riesgos. Sólo un 12% se considera una persona que toma riesgos. Sólo el 25% de los jóvenes se ve en el futuro dirigiendo su propio negocio, son más los que se ven trabajando para una compañía<sup>19</sup>.

### 40. El miedo al fracaso paraliza el emprendimiento.

En España, sólo 3 de cada 10 jóvenes dicen no tener miedo a ser rechazados por sus opiniones. Sólo 2,5 de cada 10 son optimistas respecto al futuro. El miedo al fracaso es el principal obstáculo de la iniciativa emprendedora para un 66% de los jóvenes<sup>20</sup>.

---

<sup>18</sup> Libro Blanco de la Iniciativa Emprendedora en España, FPdGi y ESADE, 2011.

<sup>19</sup> Libro Blanco de la Iniciativa Emprendedora en España, FPdGi y ESADE, 2011.

<sup>20</sup> Libro Blanco de la Iniciativa Emprendedora en España, FPdGi y ESADE, 2011.