**<https://elpais.com/economia/2018/12/05/actualidad/1544025483_674555.html>, de fecha 10/12/2018**

**Estos son los obstáculos para emprender en España**

**Varios expertos analizan qué funciona y qué fracasa en la creación de empresas y ofrecen consejos para los malos momentos**

Cafés y un portátil por persona ocupan [las mesas del Campus Google en Madrid.](https://cincodias.elpais.com/cincodias/2015/07/03/sentidos/1435938698_402528.html) Suena Lenny Kravitz y un murmullo constante de llamadas por móvil. Pablo Postigo, de 28 años y fundador de Frontity, una start-up tecnológica, trabaja en ese espacio de coworking. Allí, dice, ha conocido a jóvenes con buenas ideas que se golpean contra una pared cuando intentan emprender. España, donde empezar un negocio lleva de media 13 días y cuesta, por lo menos, 3.000 euros (para fundar una sociedad limitada), tiene la segunda tasa más baja de empresarios incipientes, según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). En 2017, la creación de sociedades en el país cayó el 7% y su extinción subió un 5%.

[¿Por qué cuesta más que en Reino Unido o Alemania?](https://retina.elpais.com/retina/2018/05/17/innovacion/1526545976_706703.html) Expertos y jóvenes empresarios coinciden en que un primer obstáculo es la falta de habilidades emprendedoras, que el sistema educativo español no fomenta, según Andrea Sabio, de 24 años. Ella es la directora del proyecto Humanup Lab, de la consultora Dynamis, que beca a estudiantes de 18 a 25 años para acelerar su potencial emprendedor. Asegura que su generación, que ha visto a sus padres perder los empleos por la crisis, está dispuesta a emprender, pero que les faltan incentivos. “Lo que aprendemos en la primaria, la secundaria y la universidad va en contra o no tiene nada que ver con el emprendimiento”, zanja. Compara el sistema educativo en España con el estadounidense, donde estudió un año, y enumera las habilidades que falta potenciar en el país: tolerancia al riesgo, resiliencia, proactividad, adaptabilidad, liderazgo, comunicación, inteligencia emocional, negociación, creatividad, resolución de conflictos, fijación de objetivos, toma de decisiones… y continúa.

**El fracaso no es fracaso**

En otros países se asume de primeras que nadie triunfa, afirma Ana María Romero, vicedecana de Gestión Económica y Relaciones Institucionales de la facultad de Comercio y Turismo de la Universidad Complutense de Madrid. [Que un negocio no vaya a buen puerto no es un fracaso](https://cincodias.elpais.com/cincodias/2018/10/15/emprendedores/1539634700_495313.html), forma parte del proceso de aprendizaje para que el siguiente negocio salga mejor, asegura. “En España, si la primera vez te sale mal, quedas endeudado de por vida, es un horror y un drama familiar”, explica Romero.

Pero con animarse a emprender no basta. Algunos jóvenes empresarios españoles cometen un error que Camila Polensvaig, consejera delegada de la aceleradora madrileña Tetuan Valley, considera básico: no validar la idea a tiempo. Para Polensvaig, los emprendedores “tardan mucho en lanzar su producto porque esperan que esté todo a la perfección. Muchas veces vemos que se pasan incluso años con el mismo producto sin haberlo lanzado para ir testando que las cosas van funcionando”, explica. Es clave, agrega, saber que el producto o servicio que se está desarrollando es una solución a un problema real.

“Ve a vendérselo a un cliente con un PDF y, si te lo compra, lo haces. Va en contra del sentido común pero, una vez que lo entiendes, facilita mucho las cosas”, recomienda Postigo, cuya start-up tecnológica acaba de obtener 400.000 euros de un fondo de capital de riesgo en su tercera ronda de financiación. Postigo y su socio se pasaron un año y medio haciendo “experimentos” y confrontándolos con posibles clientes hasta que llegaron al germen de lo que hoy es Frontity. Cuando supieron que había lugar en el mercado para una empresa que mejorara el rendimiento de las páginas web creadas con*wordpress* en dispositivos móviles y que conseguirían financiación, registraron su sociedad. Después de eso siguieron los ajustes y hasta cambiaron el nombre de la firma.

La flexibilidad a la hora de constituir el negocio también importa. En Reino Unido, por ejemplo, se tardan 4,5 días de media para iniciar un proyecto y no se requiere capital mínimo, según el informe Doing Business 2018 del Banco Mundial. Esa clasificación del Banco Mundial ubica a [España en el puesto 86 de 190](https://cincodias.elpais.com/cincodias/2018/09/19/fortunas/1537368903_239859.html) en facilidad para empezar; Reino Unido es el el séptimo país con mayores oportunidades. “Debería ser igual de sencillo que abrir una cuenta de correo electrónico, pero para eso necesitas que toda la Administración sea digital y que todos los actores estén en este siglo”, ironiza Postigo.

Tras la creación, hay que tener en cuenta las cargas impositivas que una start-up tiene que asumir, empezando por la cuota de autónomos para empresarios individuales. “Y cuando empiezas a prosperar un poco más, contratar es carísimo. Hay ayudas, pero no están pensadas para las empresas pequeñas”, añade Postigo. El problema, asegura, es que la Administración y los legisladores “ni huelen de qué va esto de emprender”. “El inspector de Hacienda viene aquí [al espacio de coworking del Campus Google] y me pregunta que cuántos metros cuadrados tiene la empresa. El tío alucina con que nuestra compañía no tenga ni mesas ni sillas compradas. ¡Es que vamos a un coworking! ¿Tenéis almacén? Pero qué me estás contando, si producimos software”, relata. “Es desesperante. Es el siglo XXI hablándole al siglo XX”.

Una vez validada, la idea encontrará dinero si es buena, según los expertos. Aunque la financiación en España es escasa, según Luis Garvía, profesor de ICADE, “se está profesionalizando a gran velocidad”. “Cada vez hay un mayor número de fondos de capital riesgo que cuentan entre sus inversores con emprendedores de éxito”.

“Si una idea tiene un mínimo de tracción y se puede probar su viabilidad, la financiación está ahí. Tendrás que hablar quizá con 20, 30, 40 potenciales financiadores”, añade Adrián García-Aranyos, director de Endeavor, una organización global que apoya a emprendedores de alto impacto, como Ticketea o Cabify. García-Aranyos insiste: “Muchas veces el emprendedor dice que falta financiación porque ha hablado con 40 inversores que le han dicho que no, pero a lo mejor le queda por hablar con otros 40. Si ha hablado con 80 y los 80 le han dicho que no, puede ser que todos tengan una falta de visión increíble o puede ser que el emprendedor esté muy equivocado en lo que está desarrollando”.

Para María Benjumea, fundadora y consejera delegada de Spain Startup, una plataforma que conecta a emprendedores con inversores a través en el foro global South Summit, las dificultades de financiación aparecen, sobre todo, en la etapa de crecimiento de las empresas. Benjumea aboga porque haya más medidas de respaldo de fondos públicos a la financiación y más fomento a la inversión privada en esa fase. “La ley solo permite a los inversores que inviertan en empresas de reciente creación obtener una deducción del 20% en el IRPF. Esta deducción fiscal beneficia la inversión de particulares en startups en capital semilla, pero es limitada y no apoya a aquellos inversores que quieran apostar por empresas más desarrolladas”, señala. “La gran diferencia que tenemos con Silicon Valley son los medios y la convicción. Allí, cuentan con una apuesta incondicional por el ecosistema emprendedor”, resume.

García-Aranyos identifica, pese a todo, un cambio de actitud en España, donde asegura que el emprendimiento “ha estado poco más que denostado: el empresario era un explotador, que buscaba su riqueza por encima de todo”. Ahora, observa que la palabra emprendimiento se pone de moda: “Cada vez se habla más, se le da más protagonismo al emprendedor como una persona que no está buscando ser millonario, sino que está buscando cubrir una necesidad, crear empleo y riqueza en la sociedad”.

La probabilidad de que el primer emprendimiento fracase es el del 50%, según el Mapa del Emprendimiento publicado en septiembre por Spain Startup. Quizás eso explica por qué el 60% de los emprendedores tiene que romper su hucha –o la de sus familiares y amigos– para iniciar su negocio. ¿Por qué un inversor apostaría por financiar una empresa incipiente?

Un inversor suele mirar balances y extraer de ahí proyecciones, pero en el caso de empresas en etapas tempranas eso no existe. Mark Kavalaars, consejero delegado del fondo de capital de riesgo SwanLaab, que invierte en empresas jóvenes, detalla que en esos casos lo primero que evalúan es la idea y qué grado de innovación tiene. También analizan si el equipo es capaz de escalar el negocio para que “se convierta en una máquina de crecimiento de clientes”. El fallo, asegura, suele aparecer ahí: “Vemos equipos muy potentes, con ideas bonitas, con un potencial de mercado enorme pero que no están preparados, en ambición y potencia, para hacer crecer el negocio”. “Invierten mucho en la ingeniería de productos y tienen que invertir más en la ingeniería comercial”, propone.

Kavalaars recomienda, además, “entender qué tipos de inversores hay ahí fuera y saber cómo proponerles a cada uno de ellos algo que les dé un retorno en función de sus motivaciones y sus expectativas”. Anima a preguntarse: “¿Cuál es el inversor adecuado para la etapa en la que estoy y el tipo de negocio que tengo?”. Y concluye: “Los buenos proyectos no van a carecer de fondos”.