

Ensayo sobre la migración de startups desde España a Estados Unidos y comparación sobre sus modelos de incentivación

Sergio Jiménez Gómez

Este ensayo va destinado a establecer diferencias entre el modelo de startups español y el estadounidense, de modo que analizando los problemas del modelo español se justifique el porqué de la migración de startups españolas al territorio norteamericano.

Primeramente se expone el problema de la migración de startups con algún ejemplo, a los que le sigue la redacción de ciertas medidas que aplica el estado español para su retención. Finalmente, se exponen ciertas medidas del modelo americano con una anécdota del mundo de la televisión que refleja claramente el panorama que se trata.

La justificación para tratar el tema de la migración de startups es la trascendencia de los cambios a nivel económico que puede suponer para un país el impulso de startups tecnológicas. A pesar del pinchazo de la burbuja de las empresas punto com y las empresas 3G, Estados Unidos consiguió mantener su posición como primera económica mundial gracias a startups como Google o Facebook, a las cuales se sumarían Twitter y Whatsapp. Por lo tanto, la revisión y la comparación entre los impulsos para la creación de startups en Estados Unidos y España pueden resultar de utilidad para mejorar la posición de España a nivel económico en general y a nivel tecnológico en particular.

Este tipo de empresas está en auge en época de crisis a nivel mundial y en concreto en España, son las startups tecnológicas. Esta idea puede ser refrendada por la incipiente creación de este tipo de empresas con apoyo tanto por parte de la administración pública como por iniciativa privada. Gran parte del éxito de esta clase de empresas se basa en su rápido crecimiento y en alcanzar una valoración de varios ceros a la derecha. Prueba de ello es uno de los mayores referentes en cuanto a empresas tecnológicas de rápido crecimiento, Estados Unidos. Esta potencia económica es uno de los mejores entornos para el desarrollo de startups abanderada por cuatro grandes empresas tecnológicas de rápido crecimiento que, hoy por hoy, lideran los rankings de valoración a nivel mundial: Facebook, Google, Twitter y WhatsApp.

Estableciendo comparaciones entre el mundo de la startup en España y el de Estados Unidos se puede observar que los sistemas de incentivación de estos dos países son claramente diferente, de modo que incluso uno es capaz de absorber al otro. Existe un fenómeno por el cual Estados Unidos, por su condición de potencia mundial económica y sus medidas de incentivación, provoca la migración de las startup tecnológicas españolas a su territorio cuando obtienen una determinada valorización. Un ejemplo de este fenómeno son las startups Cabify, Carto DB y Userzoom. Estas startups españolas han decidido afincarse en el estado de Delaware en Estados Unidos debido a lo adecuado de las condiciones para desarrollar su negocio y la ronda de

financiación millonaria que en España no habrían podido conseguir salvo por los métodos clásicos FFF (Family, Friends and Fools).

Las medidas para incentivar la creación de este tipo de empresas en España se basan en la creación de eventos, premios, concursos, inversores privados, lanzaderas e incubadoras. La financiación por parte de los bancos, a partir del rescate de la banca, a las empresas se ha visto mermada. Por lo tanto, estas iniciativas se han convertido en sine qua non para obtener garantías de éxito si se está en fase de creación de una de estas empresas. Estas medidas convergen, de distintas formas, en dos tipos de aportaciones, capital y asesoramiento. El capital puede llegar de diferentes formas como la compra de un porcentaje de la empresa, premios, préstamos y el asesoramiento con la aportación de conocimientos o infraestructura. La misión de aportar infraestructura es de las incubadoras, las cuales pueden suponer un incremento de 30 puntos en el índice de éxito de la startup.

Entre los eventos mencionados los hay que atraen el interés incluso a nivel de estado, por tanto no es un asunto baladí. Se demuestra en la organización del South Summit para startups celebrado en Madrid. Evento al que acudieron personalidades como el presidente del gobierno, Mariano Rajoy, el Ministro de Industria, Energía y Turismo, Juan Manuel Soria, la vicepresidenta de la Comisión Europea, Neelie Kroes, o el cofundador de Apple, Stephen Wozniak.

Volviendo al tema central, que es la migración de las startups, y relacionado con estos eventos, en uno de ellos se presentó un documento basado en el manifiesto de emprendimiento de la UE elaborado por la Comisión Europea adaptado a las necesidades de las startups en España, el manifiesto del ecosistema emprendedor. Este manifiesto se desarrolla en 6 ejes fundamentales: Talento en cuanto a la prevención de la fuga del mismo, capital, marco regulatorio, educación, ecosistema y cultura. Generando múltiples opiniones en los que se basa la de un servidor y que al final se expone.

Junto al manifiesto, la opinión unánime de los creadores del documento es que los principales puntos a reforzar son la educación y la necesidad de eliminar el miedo al fracaso en las jóvenes generaciones españolas, en contraste con Estados Unidos. Sin embargo, alaban los progresos en lo que a materia legislativa se refiere sin dejar de expresar ciertas críticas. Como la rebaja del impuesto de sociedades de un 30% al 28% y el exit tax para poder retener a las empresas en nuestro país, aunque esta medida no le han faltado detractores.

Estas medidas expuestas por las empresas son un gran avance. Sin embargo y volviendo a los puntos del manifiesto, podemos destacar dos de esos ejes del manifiesto en los cuales Estados Unidos posee una amplia ventaja, el aspecto educativo y el marco legislativo. En educación existen estadísticas que indican que los jóvenes norteamericanos son un 20% más proclives que los jóvenes, no solo de España, de Europa a asumir una aventura empresarial en su vida y trabajar por cuenta propia, al margen de la incertidumbre laboral que les pueda suponer. Los jóvenes estadounidenses ya desarrollan su imaginación creativa y emprendedora desde la

escuela y muchos llegan a la formación superior con ideas suficientemente claras sobre el propósito empresarial que quieren abordar en el futuro. En el marco económico, Estados Unidos ha implantado una serie de medidas que permiten recaudar más dinero en Internet y salir a bolsa con menos burocracia y menos controles. Esta medida ha contado incluso con el apoyo de la oposición republicana. La ley supone que las empresas que ingresen hasta un máximo de 1.000 millones de dólares (unos 800 millones de euros) puedan buscar inversores en peticiones masivas en Internet a través de la microfinanciación colectiva. Fomentando la creación de puestos de trabajo al mejorar las condiciones para la creación de estos negocios. Sin embargo, múltiples asociaciones la critican por la falta de control que puede llevar a un aumento en el número de casos de fraude. Es un paso atrevido y arriesgado, pero evita el estancamiento y afianza su posición a nivel mundial económicamente hablando.

Para hacer más inri en la diferencia entre el “alma emprendedor” de Estados Unidos y España, en la que se puede incluir a las startup que es el tema que concierne, podemos acudir al mundo de la televisión. A finales del año 2013 se presentó en la segunda cadena de la televisión pública un programa, inspirado en versiones de otros países en los cuales el éxito de audiencia fue notoriamente superior, en el que los “concurstantes” podían exponer sus proyectos a una serie de inversores de relevante importancia en España, Tu oportunidad.



Tu oportunidad

Estos inversores aportaban un feedback a los “concurstantes” y si sus ideas estaban relacionadas con sus líneas de negocio pactaban distintas participaciones en la empresa y la magnitud de las inversiones en función de la valoración de la nueva empresa.



Shark tank

Muchas de esas empresas estaban dedicadas a la tecnología. El programa solo se emitió en nuestro país 1 temporada de 8 episodios que no renovó por los escasos niveles de audiencia que se alcanzaron. En Estados Unidos el programa equivalente se

llama Shark Tank, el cual lleva 7 temporadas en antena desde 2009 y hoy por hoy siguen emitiéndose sus programas. Las conclusiones se muestran por si solas teniendo en cuenta que la televisión es uno de los mayores creadores de tendencias para la población.

Desde mi punto de vista puede que esta opinión pueda sonar poco fiable y sin capacidad para generar consecuencias. Sin embargo, soy partidario de que la principal causa del bajo índice de creación de startup, que no quiere decir que las creadas no sean potencialmente exitosas sino en número, se debe a aspectos culturales y, por tanto, no de inmediata solución. En España existe la tendencia generalizada de evitar un riesgo elevado, como es el que puede ir ligado al índice de éxito de las startups que por definición son una aventura no carente de riesgo. A esto se le une por extensión lógica el hecho de que existe un miedo al fracaso casi patológico. Además, el marco legislativo impone trabas, a diferencia del modelo americano, por miedo a la falta de seguridad que supondría la flexibilización de los trámites, aunque este punto es muy criticado incluso en el modelo americano. Por tanto, el problema es generacional y no un problema a corto a plazo. Es necesario impulsar este tipo de empresas desde las primeras etapas educativas en nuestro país, al margen de ciclos políticos y económicos, en base a las evidencias que muestran la no existencia de una segunda burbuja de las TIC para evitar la migración de estas empresas a países con mejores entornos.

“Si fuera la patria como una madre cariñosa que da abrigo y sustento a sus hijos, si se les diera tierras y herramientas para sembrar, nadie abandonaría su patria para ir a mendigar el pan a otros países en donde se les desprecia y se les humilla.”

Librado Rivera