



Acciones para salir de la crisis¹

Área: Innovación y emprendeduría

Fecha: Noviembre 2011

Autora: Silvia Gironès²

¹ Informe escrito a partir de la experiencia acumulada por Europainnova, una de las primeras empresas de España creada en el año 2000 para promocionar la gestión de la innovación y la tecnología y la emprendeduría de base tecnológica entre empresas y organizaciones.

² Silvia Girones es ingeniero industrial y MBA ESADE. Fundadora y Directora de la empresa Europainnova y de RATIONAL TIME (spin off de la UPC). Experiencia previa en ACC10 y en empresas del sector consultoría estratégica, textil, ingeniería y componentes automoción. Seleccionada entre las 20 mejores mujeres de España como candidata a consejos de administración por APTE (Asociación de Parques Científicos y Tecnológicos de España).



Introducción

Pep Guardiola recordaba hace unos meses en una rueda de prensa que Cataluña es un país pequeño utilizando una canción de Lluís Llach: "mi país es tan pequeño que desde lo alto de un campanario siempre puede verse el campanario vecino".

Desde hace muchos años, pero, desde el gobierno, empresas públicas, universidades, centros tecnológicos, asociaciones y organizaciones de apoyo a las empresas no hemos actuado siendo conscientes de la limitación tanto de dimensión geográfica como de optimización de recursos.

En Cataluña, como en España, desde hace muchos años que tenemos carencias estructurales que siguen igual. **Para conseguir ser un país innovador y emprendedor hay que trabajar muchos años con la misma visión, objetivos y programas todos en la misma dirección.**

De forma muy simple y resumida qué es lo que deberíamos conseguir:

- 1. Educar para la innovación y la emprendeduría:** Para innovar se necesitan personas, innovadoras y emprendedoras, que deberían empezar a formar en estadios muy iniciales y de forma continuada en todas las etapas educativas.
- 2. Innovar en la empresa:** Para que la innovación llegue al mercado, se necesitan empresas y empresarios que contraten personas emprendedoras, que conviertan las ideas innovadoras en productos y servicios.
- 3. Servicios de alto valor añadido de la administración pública:** Para innovar más rápido, es necesario que la administración pública y las organizaciones de apoyo a la empresa faciliten servicios que lo hagan posible.
- 4. Generación de tecnología:** Para innovar de forma radical, hay que generar tecnología en universidades y centros tecnológicos y transferirla a las empresas.
- 5. Financiación del riesgo:** Para que las ideas y los proyectos de empresas y emprendedores se hagan realidad es necesario que existan alternativas de financiación accesibles y reales que permitan realizar los proyectos a tiempo para conseguir ser más rápidos que la competencia.

Situación actual y propuestas

1. Educar para la innovación y la emprendeduría

Durante 5 años fui profesora asociada en la UPC impartiendo asignaturas de gestión de la innovación y de creación de empresas a estudiantes de los últimos cursos de telecomunicaciones e informática. Menos del 30% de los alumnos se consideraban emprendedores. Ninguno de ellos nunca antes había hecho ningún plan de empresa ni tenía ninguna noción de lo que es una empresa, a no ser que en su familia hubiera algún empresario.



Paco Solé Parellada hace muchos años que predica sobre la importancia de formar a cualquier universitario en estas materias y aconseja que todo estudiante debería trabajar paralelamente a sus estudios en uno o varios planes de empresa, y tener la oportunidad de llevarlo la práctica. Yo añado que **en todas las etapas educativas hay que practicar el plan de empresa adecuado a los conocimientos. Y que hay que empezar en primaria a enseñar a ser emprendedor e innovador.**

2. Innovar a la empresa y en cualquier organización

Desde el año 2000 en cursos, masters, jornadas, seminarios,... en Europainnova hemos formado a más de 3.000 personas en gestión de la innovación y de la tecnología y creación de empresas. Hemos formado a recién titulados, técnicos de empresa y de la administración, directores y consultores.

Siempre hemos explicado que innovar es una carrera de fondo, que es un proceso estratégico más que tiene que hacer cualquier organización. Un proceso con una serie de actividades: buscar y tener ideas, hacer una buena selección de las ideas con más probabilidades de éxito en el mercado, gestionar en tiempo la ejecución de los proyectos y explotar los resultados.

Y que en este proceso se necesitan personas creativas, arriesgadas, comprometidas, motivadas, emprendedoras, en resumen innovadoras. Las empresas y los proyectos los hacen las personas. Y habitualmente más del 50% del presupuesto de un proyecto de innovación, es el personal.

Dada la situación actual donde más del 20% son parados, propongo **destinar todos los recursos existentes, en lugar de financiar proyectos, a la contratación de personas por parte de empresas y entidades.**

3. Servicios de alto valor añadido de la administración pública catalana

268 Organismos dependientes del Gobierno³.
 947 Ayuntamientos⁴.
 41 Consejos Comarcales.
 4 Diputaciones.

73 Gremios⁵.
 15 Cámaras de Comercio⁶.
 ??? Asociaciones de empresas.

¿Alguien ha contado a cuantas ventanillas se puede dirigir un mismo emprendedor para pedir orientación en la creación de su empresa? ¿A qué ventanilla le darán más que información y formación? ¿A qué ventanilla le atenderá alguien que sepa más que él?

³ Fuente: Presupuestos de la Generalitat de Catalunya, 2011
http://premsa.gencat.cat/pres_fsvp/docs/2011/05/31/13/58/01a99d41-52b6-4882-b70b-fb5d5fb27ba2.pdf

⁴ Fuente: Informe Roca, 2000

⁵ Fuente: www.gencat.cat

⁶ Fuente: www.gencat.cat

Hace unos días recibí un mail de ESADEAlumni preguntando cuántas personas de mi promoción del MBA 1994 habían creado una empresa. ¡Sólo me identificaba a mí! ¿Más de 15 años para interesarse por cómo nos va a las personas emprendedoras?

¿Alguien sabe cuántos emprendedores no acaban creando empresas por falta de financiación y quiénes son?

¿Alguien sabe cuántas empresas tienen capacidad de innovación y cuáles son? Nadie. Si preguntamos a la administración la respuesta será: en mi base de datos tengo las empresas que ha solicitado ayudas. Si preguntamos a Barcelona Activa: el año pasado nos pidieron información tantos posibles emprendedores. Pero está información no tiene ya valor.

Si todas estas entidades dieran servicios de alto valor añadido, perfecto. Pero que es lo que pasa realmente: **Las empresas y las entidades sólo se dirigen a la administración pública porque son un repartidor de dinero.**

Recuerdo el año 1996 haciendo un proyecto para el CIDEM (ahora ACC10) hicimos una propuesta osada: el CIDEM debería organizar pensando en sus clientes: cada empresa debe tener un único interlocutor conocido. Esta idea la ha puesto en práctica el Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI) del Ministerio de Ciencia e Innovación (MCINN) este 2011: "hemos asignada a cada empresa una persona estable de contacto en CDTI, apoyo agente CDTI".

Por otra parte el CDTI, el organismo público español con más conocimiento de la realidad empresarial y más capacidad de financiación a empresas para proyectos de I+D+i, tiene algunas características que yo copiaría:

- Reúne en único lugar y con objetivos comunes más de 300 personas especializadas por sector y tecnología.
- Puede decir: "Ningún proyecto innovador sin ayuda".

Mi propuesta es concentrar en un único centro la capacidad de apoyar a las empresas y los emprendedores de cualquier sector (tanto de industria, de servicios como de construcción) que permitiría contar con personal con experiencia para hacer un seguimiento estrecho, hacer propuestas de participación en nuevos proyectos y de colaboración con otras empresas y hacer un acompañamiento para la solución de los problemas reales de las empresas. **La administración pública no tiene sentido si no se concentra en dar servicios de alto valor añadido a sus clientes, y por tanto es necesario que tanto la administración, como las cámaras y las asociaciones hagan una apuesta por la especialización de forma coordinada.**

4. Generación de tecnología

111 Centros tecnológicos a la Red Tecnio⁷.
12 Universidades⁸.

⁷ Fuente: ACC10

<http://www.acc10.cat/ACC10/cat/innovacio-tecnologica/tecnio/centres/>

⁸ Fuente: Generalitat de Catalunya, 2010

http://www10.gencat.cat/dursi_estudiaracatalunya/data/recursos/Estudiar_a_Catalunya_ca.pdf



Haciendo un estudio de viabilidad de un nuevo centro tecnológico por encargo de ACC10, llegamos a la conclusión de que su dimensión de acuerdo a las características del sector al que iría asociado sería de un máximo de 10 personas en 5 años. Los representantes del sector decidieron no llevarlo a la práctica, "para hacer un centro de 10 personas no vale la pena, no luce".

Cuando algún alcalde o rector piensa en un centro tecnológico o en un vivero de empresas, lo primero que quiere es construir un nuevo y flamante edificio. **No sirve de nada construir un edificio si no podemos contratar a personas que presten servicios de alto valor añadido.** Los edificios no crean valor. El valor lo crean las personas que trabajan en él.

¿Alguien ha contado cuántos espacios vacíos hay en las universitarias y los centros tecnológicos? ¿Deben seguir vacíos? Yo propongo dejar estos espacios a empresas a precio de coste hasta que empiecen a facturar una cantidad que se pacte. Hay que reutilizar todos los recursos (materiales y personas)⁹.

En el informe anual de la Fundación Conocimiento y Desarrollo (FCYD) afirma que "la Universidad desperdicia 1 de cada 3 euros".

En la presentación del libro "Higher Education in Catalonia" se proponía hacer un mapa de estudios lógico. Un ejemplo: ¿se necesitan dos escuelas de aeronáutica en Cataluña, una en Terrassa y otra en Castelldefels?

Cada universidad tiene su oficina de transferencia de tecnología y su servicio de asesoramiento en patentes.

También en los alrededores del año 1999, trabajando en ACC10, planteamos la posibilidad de agrupar todas las oficinas de transferencia de tecnología (OTRIS) de todas las universidades catalanas. Para explotar el conocimiento generado en la universidad son necesarios expertos dedicados a identificarlo y que puedan comercializarlo en todo el mundo. Cada una de las OTRIS por separado no tiene capacidad para hacerlo bien. **Si uniéramos todo el personal de todas las OTRIS podríamos tener expertos y vendedores especializados por todo el mundo.** ¿Porque nadie pone sobre la mesa este proyecto? Es posible, viable y necesario para competir en investigación a nivel mundial.

Ahora más que nunca hay que aplicar el concepto de "presupuesto base 0": hay que rediseñar las organizaciones en base a las necesidades reales, ya no vale hacer pequeños cambios sobre lo que hemos estado haciendo los años anteriores.

5. Financiación del riesgo

Ayudas públicas en Catalunya

En un encargo de Barcelona Activa en Europainnova para hacer un "Test de innovación" en su web, propusimos una pregunta que decía: ¿"La Marató de TV3 es el programa de financiación más importante de la I+D+i en Cataluña? Respuesta: cierto. "

⁹ Concepto de reutilización: un hotel puede comercializarse a través agencias de viajes a un precio y a la vez ser un hostel con otro nombre que se publicita directamente por internet al 50% de su precio. Los clientes son distintos, las habitaciones son las mismas.



¿Tiene algún sentido disponer de un montón de programas de ayudas diferentes cada uno con unas características tan concretas que parecen imposibles de cumplir por nadie? ¿Y tener 40 programas de ayudas cada uno con un presupuesto entre 2 y 3 millones de euros? ¿Quién debe decidir sobre la prioridad de los proyectos de las empresas: la administración o las empresas?

En una pyme que presentó un proyecto de 2.000.000 euros y la creación de 100 puestos de trabajo en el programa Invest in Catalonia, le financiaron 50.000 euros.

A una pyme que presentó un proyecto de innovación en el Programa Innoempresa de 50.000 euros le aprueban una ayuda de 6.000 euros cuando el máximo ayuda podría ser de 25.000 euros.

A mí me da vergüenza que la Administración Catalana, primero diseñe, y luego apruebe estas ayudas pensando que sirven de algo. **La política del "Café para todos" no sirve, hay que decidir y apostar por los mejores.**

Una cooperativa de reciente creación espera cobrar la ayuda de Fomento de la economía cooperativa desde diciembre de 2010 y paga 500 euros mensuales de intereses de la póliza que ha tenido que contratar para avanzar los pagos a proveedores. Y lo peor es que nadie es capaz de dar una previsión de cobro. **Nunca he sido capaz de entender por qué las empresas con la administración tienen plazos de pago muy estrictos y viceversa no.**

El año pasado, después de ver un anuncio de publicidad por TV3 del programa INICIA, llamé al Síndic de Greuges para preguntar cómo podía denunciar al Departamento de Trabajo por publicidad engañosa. En el anuncio se afirmaba que el programa ayudaba a la creación de empresas. El objetivo del programa INICIA es promocionar la capitalización del paro y autoemplearse. Todos los emprendedores preguntaban: ¿qué ayuda puedo conseguir? Respuesta: Ninguna si quieres crear una sociedad.

También puedo explicar casos de programas casi imposibles de conseguir: por ejemplo AVALIS EMPREN. Su objetivo era dar avales a emprendedores para conseguir financiación. Más de una vez he preguntado a AVALIS, incluso en su junta de accionistas ya que somos empresa fundadora, ¿cuántos proyectos de nuevas empresas han financiado sin pedir un aval? No hay respuesta. Seguramente es 0.

¿Alguien ha pensado en el desencanto que provoca en las personas hacer este tipo de publicidad sobre quienes nos gobiernan? **A mí me gustaría tener una administración pública con buena reputación a la que considerar un aliado.**

Así mismo cuando escucho declaraciones de empresas que cotizan en el IBEX que reconocen haber obtenido 40 M euros¹⁰ en ayudas, me hierve la sangre. Queda muy bien ayudar a grandes empresas pero no tan bien a desconocidos. Esas ayudas a estas empresas no les hacen ni cosquillas. **40 M euros equivalen a dar la oportunidad a más de 800 nuevas empresas o nuevos proyectos de empresa o 1.818 nuevos contratos de trabajo¹¹.**

¹⁰ Fuente: Jornada: "Compra, capital y ayudas en la nueva política de innovación" Madrid, 22-9-2011

¹¹ Suponiendo 50.000 euros/empresa/proyecto o un sueldo medio de 22.000 euros/año



Financiación privada en Cataluña

7 Redes de business angels¹²

En palabras de Josep M. Oliva, fundador de la Red de Business Angels de Lleida: **"En Cataluña el año 2010 los Business Angels invirtieron 4,9 millones de euros, una cantidad que debería ser semanal, pero es anual"**.

¿Alguien ha analizado la cartera de empresas de los fondos de inversión públicos como CATALANA DE INICIATIVAS y AVANÇSA? Mejor no comentarlo.

En un comité consultivo de accionistas de un gran banco del que formo parte y donde todas las personas asistentes están especializados en invertir en multitud de productos, pregunté: ¿alguno de vosotros ha invertido en alguna empresa nueva e innovadora al menos una vez? Respuesta: no. **Hasta que todas las personas residentes en España mayores de 30 años consideren normal y habitual dejar dinero a familiares y amigos emprendedores no seremos un país donde sea interesante vivir.**

Sólo dos ejemplos de emprendedores, pero hay cientos en situaciones similares:

- 5 estudiantes del máster de videojuegos de la UPF deciden crear una empresa en terminarlo. Hace más de 1 año que buscan 80.000 euros para complementar la financiación conseguida de CDTI de 260.000 euros.
- Una experimentada doctora, investigadora y profesora de la UPC hace un año y medio que busca 150.000 euros.

Si todas las alternativas de financiación existentes se enfocan a invertir sólo en negocios que se consideran de bajo riesgo y con rentabilidad a corto plazo conseguiremos que desaparezcan todas las empresas innovadoras de este país.

Conclusiones

Tenemos mucho por hacer. ¿Cuándo empezamos a trabajar?

¹² Fuente: ACC10

<http://www.acc10.cat/ACC10/cat/ajuts-financament/financament/cerca-inversors/xarxa-inversors-privats.jsp>