

# INTRODUCCIÓN

*Bruno Fernández Scrimieri\**

Pocos economistas tienen reservado el privilegio de que sus aportaciones se mantengan plenamente vigentes después de más de un siglo de haber sido formuladas. El caso de J.A. Schumpeter es una de esas excepciones, gracias en buena medida a sus contribuciones en un campo de plena actualidad como es el del emprendimiento. Y es que, si bien es cierto que el uso del término «emprendedor» puede remontarse aún más en el tiempo y ubicarlo ya entre las aportaciones de la Escuela Clásica del pensamiento económico, no es menos cierto que fue el gran economista austriaco el que, a principios del siglo pasado, lo introduce en el sentido actual del término, el de disrupción, de destrucción de las condiciones económicas existentes para actuar más allá del horizonte de lo conocido y vencer la resistencia del medio.

Inicialmente, la atención recibida por este fenómeno recayó, principalmente, sobre las motivaciones y beneficios que le pueden ser atribuibles desde una perspectiva puramente individual. De hecho, no han sido pocos los autores que han asociado la figura del emprendedor schumpeteriano a una forma específica de liderazgo, analizándolo desde las múltiples dimensiones que abarca tal fenómeno.

Ha sido en épocas más recientes cuando el tema del emprendimiento ha pasado a ocupar un lugar específico en la literatura dedicada al crecimiento económico, ligando su significado y efectos a conceptos tales como la productividad, la innovación o el fomento de la competencia. Se ha alumbrado, así, un voluminoso cuerpo de estudios centrados tanto en los determinantes, como en las consecuencias del emprendimiento, y que ha tenido como consecuencia una ampliación de los hechos estilizados asociados a la teoría del crecimiento económico.

El primero de ellos es que la actividad emprendedora está positivamente relacionada con el crecimiento económico, a partir de los llamados efectos «desbordamiento» (*spillover effects*) generados por las interrelaciones dinámicas en las economías basadas en el conocimiento. El segundo sería que las *startup* son, dentro del colectivo de las pequeñas y medianas empresas, las que más contribuyen a la creación de empleo y las que menos puestos de trabajo destruyen, generando así, en su conjunto, un impacto neto positivo sobre el mercado de trabajo. Esta relación de hechos puede completarse con uno último relativo a que la actividad emprendedora favorece la introducción de competencia y revitalización de sectores económicos maduros, como consecuencia de acelerar el proceso schumpeteriano

---

\* Consejero Delegado de ENISA, Empresa Nacional de Innovación, S.M.E., S.A.

## INTRODUCCIÓN

de destrucción creativa y de la introducción de nuevos productos y servicios menos costosos en el mercado.

Menos inmediata es la relación que cabe establecer entre emprendimiento e innovación. Cabría inferir que, en la identificación de los efectos del emprendimiento sobre la actividad económica, subyace la idea de que la innovación está, de algún modo, siempre presente. Ahora bien, ¿incorpora todo proyecto emprendedor necesariamente un componente de innovación, o es posible, por el contrario, emprender sin innovar? Parece evidente que no toda actividad emprendedora tiene el mismo impacto, con lo que, respetando aquellos negocios que nacen por necesidad y como medio de subsistencia, no todas las *startups* pueden considerarse innovadoras. Incluso cuando se considera el término innovación en un sentido amplio, sin circunscribirlo exclusivamente al ámbito de la tecnología, se detecta la existencia de iniciativas emprendedoras carentes de todo componente innovador. No obstante lo cual, la lógica que inspira estas líneas, y la justificación de este monográfico, son las de abordar el fenómeno del emprendimiento como catalizador del proceso de innovación hacia el mercado.

Analizando el caso particular de la economía española, y aplicando una vez más un término propio de la biología al fenómeno del emprendimiento, cabe concluir que el ecosistema emprendedor de nuestro país ha experimentado en los últimos años una auténtica eclosión. En un espacio de tiempo extraordinariamente corto, que no se extiende más allá de una década, hemos sido testigos del nacimiento y, quizá también, consolidación, aunque puede que sea todavía prematuro llevar tan lejos tal afirmación, de un ecosistema que sin duda cuenta con los elementos para convertirse en uno de los más dinámicos y atractivos de nuestro entorno. Así, en el actual escenario en el que el conocimiento, el talento y el capital fluyen libremente a través de las fronteras, vemos cómo estos recursos se están acumulando en determinadas zonas metropolitanas españolas, con Madrid y Barcelona a la cabeza, para convertirlas en verdaderos referentes a nivel internacional.

Lo anterior está siendo posible gracias al juego de cinco palancas sobre las que, al menos, se apoya todo ecosistema de emprendimiento. La primera es, naturalmente, la del propio emprendedor. A pesar de que los niveles de actividad emprendedora en España siguen siendo, en general, comparativamente bajos con respecto a algunos entornos de referencia, es posible encontrar cada vez más casos de éxito que están llamando la atención de redes de *business angels* y/o fondos de *venture capital*, y no solo nacionales, colocando así a España, o al menos a determinadas ciudades de nuestro país, en el mapa de los ecosistemas de emprendimiento más interesantes a nivel internacional.

Precisamente, la segunda palanca sobre la que se está apoyando nuestro ecosistema es el desarrollo de una financiación alternativa a la bancaria, con la aparición de nuevos instrumentos y operadores orientados y especializados en las fases de creación-escalabilidad-consolidación de las *startups*. Una condición necesaria, aunque no suficiente, para superar las tradicionales barreras que afrontan las empresas de alto potencial de crecimiento y para las que la financiación bancaria tradicional no está del todo bien adaptada.

En tercer lugar, hay que destacar el papel que tanto universidades como escuelas de negocio están jugando en el desarrollo de nuestro ecosistema. En ambos entornos se localiza

el foco de generación de capital humano que suministra el talento al ecosistema emprendedor, principal activo del mismo. Y aunque no son pocas las carencias y debilidades que muestra todavía nuestro sistema educativo en materia de transferencia de conocimiento al mercado y de emprendimiento, no es menos cierto que un número creciente de esos centros están potenciando la cultura y dinámica del emprendimiento dentro de sus discursos, actividades, estructuras y ofertas curriculares.

En cuarto lugar, no podemos obviar el papel que el sector público está jugando como motor fundamental del emprendimiento innovador. No solo por la paulatina incorporación de algunas de las principales demandas de los agentes del ecosistema en nuestro marco normativo, sino porque está tomando conciencia de la necesidad de tomar la iniciativa en la asunción de determinados riesgos a través de diferentes programas y entidades. En este sentido, y como Consejero Delegado de la Empresa Nacional de Innovación (ENISA) durante los últimos cuatro años y medio, no puedo dejar de destacar el liderazgo que esta compañía ha asumido en la financiación de *startups* y *scaleups*, lo que le ha permitido posicionarse como la entidad pública de referencia en el apoyo financiero al ecosistema emprendedor español.

Este repaso a los pilares sobre los que se está construyendo nuestro ecosistema quedaría incompleto si no se reconociera también la aportación que están haciendo las grandes corporaciones. Estas se conectan con el ecosistema a través, básicamente, de la red de relaciones que mantienen con *startups*, universidades y escuelas de negocio, y con el sector público, para desarrollar innovaciones y crear nuevos mercados. Surgen, así, una serie de dinámicas y conceptos clave para entender la realidad emprendedora entre los que destacan los del intraemprendimiento y la innovación abierta.

A la vista de lo expuesto, parece del todo justificado que una tribuna privilegiada como la que ofrece la revista *Información Comercial Española* se dedique, en esta ocasión, a desgranar una cuestión tan de actualidad como es la del emprendimiento innovador. No solo para repasar el abundante cuerpo académico existente sobre la materia, sino también para presentar el estado actual del ecosistema en España y abrir el debate sobre la necesidad de promover, desde el ámbito público, una estrategia que permita especializar, coordinar y evaluar los distintos programas, instrumentos y acciones de los agentes impulsores de nuestro ecosistema.

Para ello, el monográfico se organiza de la siguiente manera. Encontramos, en primer lugar, la aportación de **Lourdes Urriolagoitia** y **Luisa Alemany** que, partiendo de la premisa de que el emprendimiento y la innovación han evolucionado en campos de investigación separados, se centra en el concepto del emprendimiento innovador, ofrece las claves para la explotación de oportunidades, una de las características fundamentales del emprendimiento, y repasa el conjunto de teorías que vinculan ese emprendimiento innovador con el crecimiento económico.

A continuación, el lector podrá encontrar en el artículo de **Daria Tataj** la formulación de lo que la autora denomina *Network Thinking Growth Model* con el que, a partir del supuesto de que el crecimiento de la productividad depende de la innovación y el emprendimiento, trata

de dar respuesta a la pregunta fundamental de cómo, en economías como la española basadas en el conocimiento, es posible generar esa innovación y emprendimiento. Encontramos así, una interesante aportación no solo desde una vertiente puramente teórica, sino sobre todo práctica, para el diseño de una política económica que sitúe a ambos elementos en el centro de la toma de decisiones.

Los siguientes artículos se centran en el estudio de la evolución reciente y el estado actual del ecosistema emprendedor en España. La colaboración de **Isidro de Pablo**, **Ana Fernández** y **Iñaki Peña** ofrece, aplicando el marco teórico y la metodología desarrollada en el modelo Global Entrepreneurship Monitor (GEM) del que son partícipes, una detallada descripción de la variedad de entornos emprendedores subnacionales que es posible identificar en nuestro territorio. El artículo ofrece, así, una completísima radiografía de los distintos contextos territoriales existentes para la creación y crecimiento de empresas, así como una serie de conclusiones prácticas para el diseño de las políticas de fomento del emprendimiento en función de las condiciones locales existentes.

Precisamente con el objetivo de proponer acciones que mejoren los sistemas de innovación y emprendimiento, **Sara Fernández-López**, **Totti Könnölä**, **Iván García**, **Senén Barro** y **José Manuel Leceta** abordan la cuestión de las empresas de alto crecimiento, de especial interés si tenemos en cuenta que España es uno de los países de la OCDE con menor porcentaje de estas empresas entre su tejido productivo empresarial. Circunstancia que responde, según plantean los autores, al particular ecosistema emprendedor de nuestro país en el que se dan serias carencias en la creación y difusión del conocimiento

El artículo de **José Martí Pellón** se encuadra también dentro del bloque de contribuciones dedicadas a estudiar la situación de nuestro ecosistema, pero lo hace desde un ángulo diferente. No tanto desde el que ofrece el análisis de los agentes que operan en el mismo, como el de los instrumentos más adecuados para la financiación, desde el ámbito público, de los emprendedores. Defiende el autor que, frente a otros instrumentos de financiación como los préstamos ordinarios, las subvenciones o el capital riesgo público, los préstamos participativos constituyen una alternativa ciertamente interesante, no solo por su impacto sobre el crecimiento de las empresas, sino también por su efecto «certificador» en un contexto dominado por importantes asimetrías en la información.

También para tratar el tema de la financiación encontramos la colaboración de **José Zudaire** y **Ángela Alférez**, que nos presentan un completo dibujo de un sector clave para el emprendimiento innovador como es el del *venture capital* y el *private equity*. Para ello, y con el conocimiento y experiencia acumulados por la Asociación Española de Capital, Crecimiento e Inversión (ASCRI), los autores analizan la evolución reciente y situación actual del sector, su impacto en la creación de empleo y crecimiento económico en España y los retos fundamentales que se deben afrontar para situarlo al mismo nivel que el de las economías más avanzadas de nuestro entorno.

Para completar el apartado sobre la financiación del emprendimiento innovador no podía faltar un artículo dedicado a uno de los fenómenos que más atención ha recabado en los últimos tiempos por parte de la academia y de los propios agentes del ecosistema: la irrupción

de la industria *fintech* y el novedoso fenómeno de las *initial coin offerings* (ICO). El artículo de **Carlos Bellón, Susana de los Ríos y Rocío Sáenz-Díez**, además de analizar las características y ventajas que ofrecen las ICO frente a otras formas más tradicionales de financiación, poniéndolas además en relación con el fenómeno del *crowdfunding* y los proyectos de desarrollo en *blockchain*, abordan dos temas de la máxima actualidad como son los de la existencia de una posible burbuja en el fenómeno de las ICO, y los posibles riesgos que entrañan estos mecanismos, entre los que destacan sin duda los de carácter regulatorio.

El monográfico pasa a continuación al tercer y último bloque de artículos, dedicados a abordar cuestiones de carácter más sectorial del emprendimiento en España. Encontramos, en primer lugar, el artículo de **Mario Buisán y Antonio Fernández Ecker**, quienes, partiendo de una firme defensa de la actuación pública en el ecosistema emprendedor español, dedican sus líneas a la presentación de la amplia batería de medidas impulsadas por la Secretaría General de Industria y de la Pyme. A efectos expositivos, clasifican esas medidas en función de su naturaleza financiera (donde aparece la ya citada ENISA, junto con CERSA y otros instrumentos específicos para el sector industrial), o no financiera, donde se desglosa el abanico de instrumentos para la información y el asesoramiento de empresas.

El artículo de **Carmen Camelo-Ordaz, Noelia Franco-Leal y Elena Sousa-Ginel** se centra en el ámbito del emprendimiento académico y la importancia del reconocimiento de oportunidades emprendedoras (ROE) por parte de las *spin-off* académicas, como canal para favorecer una efectiva transferencia de resultados desde el mundo universitario a la economía en particular, y a la sociedad en general. Las autoras reconocen, en este sentido, el papel que las oficinas de transferencia de los resultados de investigación (OTRI), y también las incubadoras universitarias, están llamadas a seguir jugando para superar las tradicionales limitaciones que presentan las universidades a la hora de establecer contactos con los agentes del sector industrial.

**Juan Pablo Diánez-González y José Ruiz-Navarro** analizan, por su parte, uno de los asuntos que en los últimos años más interés académico ha suscitado dentro del fenómeno del emprendimiento: el análisis de las diferencias de género en la actividad emprendedora. A partir de un estudio comparado de la situación entre las emprendedoras españolas y europeas, y empleando la información suministrada por el ya aludido proyecto Global Entrepreneurship Monitor, los autores presentan las diferencias que cabe establecer entre ambos colectivos de emprendedoras en cuestiones tan diversas como la autoconfianza emprendedora, el miedo al fracaso, la capacidad para reconocer oportunidades emprendedoras, su perfil innovador o el impacto de su actividad en la generación de empleo.

A continuación, y para abordar la importancia en el ecosistema emprendedor de las grandes corporaciones y determinar si son estas las que aceleran a las *startups*, o al contrario, **Telmo Pérez** nos presenta un artículo de marcado carácter práctico en el que estudia el fenómeno de la innovación abierta y el papel que las *startups* tienen a la hora de aumentar la competitividad y productividad de las grandes empresas de la economía. La conclusión a la que llega el autor es que se ha propagado una concienciación de los beneficios que para las grandes empresas puede aportar el trabajar con *startups*, mucho más innovadoras y ágiles,

## INTRODUCCIÓN

lo que está alentando que un número cada vez mayor de grandes empresas quieran participar en este modelo de organización abierto y colaborativo.

Por último, un monográfico dedicado al emprendimiento y a la innovación no estaría completo si no incluyera una colaboración que relacionara, de forma específica, ambos conceptos con el funcionamiento de la Administración Pública. Esta es una cuestión de la máxima actualidad, por la necesidad de compaginar la necesaria efectividad que todo marco normativo debe alcanzar con las dificultades que sobre tal eficacia impone la extraordinaria velocidad de las transformaciones tecnológicas y productivas, y que demandan en última instancia una respuesta ágil y rápida por parte de la Administración. Este es el propósito del artículo de **Elisabet Roselló**, en el que aborda innovaciones y tendencias tan relevantes como los *sandbox* o la *smart regulation*.

Podrá ver el lector, a la vista de lo expuesto, que estamos ante un monográfico de la *Revista ICE* en el que se aborda prácticamente la totalidad de aspectos relacionados con el emprendimiento innovador. Y ello no solo para ayudar a comprender mejor un fenómeno que está transformando, y a una velocidad de vértigo, prácticamente todos los ámbitos de la vida de los ciudadanos: desde nuestra forma de comunicarnos hasta nuestra manera de disfrutar del tiempo libre; desde nuestras prioridades y percepciones como consumidores hasta nuestras herramientas de aprendizaje. También para enriquecer el necesario proceso de reflexión acerca de qué papel le queda reservado al sector público para hacer que, en este nuevo entorno, pueda hacer que sucedan cosas que, sin su intervención, no ocurrirían. Solo de esta manera será posible identificar y pulsar las palancas efectivas y necesarias para que el emprendimiento y la innovación puedan ser binomio para el crecimiento de la economía española.