

Lanzamiento de una International Call para la atracción de talento emprendedor de alto potencial al ecosistema vasco de emprendizaje

Dossier para la primera mesa de trabajo

1. Introducción

Innobasque tiene como misión contribuir a la mejora de la competitividad y a la integración de la innovación en el tejido social y empresarial de Euskadi, a través de la cooperación público-privada.

La división de emprendizaje avanzado-ekintzailtza aurreratua ha venido estudiando la evolución del emprendizaje en Euskadi, y concretamente el basado en sectores innovadores o de base tecnológica con alto crecimiento potencial. Se ha concluido que la existencia de oportunidades empresariales en sectores de vanguardia, y concretamente con alto potencial de crecimiento es crítico para la evolución del tejido empresarial vasco hacia cotas más altas y competitivas a nivel internacional, con su consecuente generación de riqueza y empleo cualificado en el territorio.

A lo largo de los últimos años se ha realizado en Euskadi una importante labor para la promoción del emprendizaje en sectores avanzados, lo cual ha traído resultados positivos a la morfología de las empresas creadas en nuestra comunidad. Además, el sistema científico-tecnológico se ha desarrollado llegando a ser un referente en el estado y respondiendo a las necesidades científico tecnológicas de las empresas vascas.

De esta manera, Innobasque y otros agentes detectan la oportunidad de atraer talento emprendedor en sectores avanzados para que desarrollen sus oportunidades empresariales en el territorio y propone esta convocatoria internacional para generación de proyectos de alto potencial.

El presente documento resume la iniciativa promovida por Innobasque para la atracción de talento emprendedor de alto potencial a Euskadi.

2. ¿Para qué una convocatoria para la atracción del talento?

La misión de atraer talento emprendedor de alto potencial tiene como objetivo último contribuir a la generación de nuevas oportunidades empresariales en sectores estratégicos para la segunda gran transformación económica y social de Euskadi.

La generación de proyectos empresariales innovadores es un parámetro importante para la revitalización e impulso de la economía. De este modo existe una clara correlación positiva entre el grado de innovación del tejido empresarial y el bienestar económico y social de las regiones.

Euskadi destaca por haber sido una sociedad emprendedora, y existen destacados ejemplos de empresas que han experimentado un éxito considerable en el mundo. No obstante, los resultados arrojados por el Global Entrepreneurship Monitor en su edición del País Vasco de 2009 muestran que la recesión económica ha tenido un impacto muy negativo sobre el TEA (Total Entrepreneurial Activity) a nivel estatal y que el impacto ha sido todavía mayor en Euskadi llegando solamente a un 2,75% de población activa involucrada en iniciativas empresariales de menos de 3 años de vida. Además, las empresas creadas tienen en general un tamaño muy pequeño y están orientadas al mercado doméstico, siendo una minoría la que presenta una actividad internacional significativa. Podemos inferir que las empresas de rápido crecimiento y presencia global no se están desarrollando de forma satisfactoria en Euskadi. Si unimos estos datos al estancamiento actual del mercado doméstico se deduce la existencia de una necesidad manifiesta por emprender en nichos globales en crecimiento.

Por otro lado es necesario seguir empujando las políticas de promoción del emprendizaje hacia los sectores más avanzados para fortalecer el sistema de emprendizaje desde la base. Al igual que en otras áreas profesionales se ha detectado la oportunidad de atraer talento emprendedor de alto potencial a nuestra economía y acelerar sus procesos de crecimiento desde nuestro sistema de promoción empresarial.

El sistema científico tecnológico formado por el conjunto de agentes, organizaciones y recursos públicos y privados ha experimentado un importante desarrollo a lo largo de los últimos años mediante el fortalecimiento de centros tecnológicos, creación de BERC-s y CIC-s, así como agencias de atracción de talento investigador. Además se han potenciado otros aspectos importantes para las empresas y profesionales como las ayudas públicas y acceso a financiación e infraestructuras o la educación especializada entre otros.

A este esfuerzo público debemos sumar la existencia de grandes empresas tractoras de referencia que suponen sin lugar a dudas

un atractivo para empresas relacionadas, y que pueden ver en ellas una oportunidad de crecimiento.

Este conjunto de herramientas hacen que Euskadi se configure en su conjunto como un ecosistema de emprendizaje atractivo, con los recursos de apoyo a emprendedores necesarios para potenciar su crecimiento en el mercado con productos y servicios tecnológicamente avanzados.

Desde el punto de vista empresarial, la atracción de emprendedores de alto potencial y proyectos susceptibles de ser acelerados permitirá a las empresas vascas explorar nuevas vías de negocio y nichos de mercado, gracias a la generación de oportunidades a su alrededor mediante la posibilidad de cooperación o inversión.

Por último, la atracción de actividad emprendedora y establecimiento de empresas de alto potencial en nuestra economía supondrá un impulso a la actividad emprendedora y generará oportunidades de inversión en sectores de vanguardia.

3. Agentes involucrados con el programa

La atracción de talento emprendedor de alto potencial debe lograr la involucración de múltiples agentes que tendrán intereses y papeles diferentes y en momentos distintos del proyecto empresarial.

Sistema público de promoción empresarial: El sistema público y semipúblico vasco ofrece servicios de apoyo a empresas, incubadoras tecnológicas, subvenciones, acceso a financiación, asesoramiento e infraestructuras, servicios de acogida etc. Las instituciones forales y autonómicas desempeñarán un papel importante en apoyar el lanzamiento de los proyectos empresariales mediante la aportación de dichos recursos.

Empresas: Las empresas tractoras en sectores avanzados pueden suponer un factor de apoyo decisivo para las empresas susceptibles de ser atraídas, gracias a su experiencia y cercanía a distintos nichos de mercado. Además pueden establecerse relaciones de cooperación empresarial, diseño de nuevas unidades de negocio, transferencia tecnológica etc.

Red vasca de ciencia tecnología e innovación: Los agentes de la red pueden encontrar nuevas oportunidades de transferencia de tecnología e investigación surgidas de las necesidades de las

empresas nacientes. La existencia de estructuras empresariales que introduzcan en el mercado los resultados científico-tecnológicos de la red aporta un valor importante a centros tecnológicos y otras figuras de la Red.

Inversores: La generación de nuevas empresas supone nuevas oportunidades de inversión para fondos capital riesgo y Business Angels en sectores de rápido crecimiento. La participación de entidades públicas, empresas tractoras y centros tecnológicos en el proyecto supone además una seguridad adicional para los inversores.

Vemos así que existe una confluencia de intereses en la atracción de potencial emprendedor por parte de distintos agentes y sin duda, la convocatoria debe ser percibida como un elemento de valor y complementario a sus propias actuaciones.

4. Desarrollo de sectores estratégicos para Euskadi

El plan de ciencia tecnología e innovación establecía varios sectores estratégicos que debían ser promovidos en Euskadi y contaba por tanto con un enfoque tecnológico o sectorial fijando cuáles eran las tecnologías que debían ser desarrolladas. Actualmente el PCTI se halla en un proceso de revisión en el que el centro de las políticas de promoción empresarial científico tecnológica pasarán a ser las grandes apuestas de mercado de la economía vasca. Dichas apuestas corresponden a las necesidades globales y aglutinan múltiples sectores de forma transversal tecnologías como las nanociencias, biociencias, TIC-s, nuevos materiales, transporte inteligente etc.

Dichas oportunidades de mercado o tendencias mundiales no están totalmente definidas pero serán las asociadas a:

A- Energía:

- Energías renovables
- Sistemas de propulsión
- Movilidad sostenible etc.

B- Salud y envejecimiento:

- Alimentación
- Deporte
- Asistencia sanitaria remota

- Biofarmacología etc.

C- Sociedad digital:

- Administración electrónica
- Empresa 2.0 etc.

5. Público objetivo de la convocatoria

El talento emprendedor de alto potencial que queremos atraer puede venir dado en tres grupos diferenciados en función de su grado de crecimiento potencial y de su estado dentro del ciclo de vida de la empresa.

De este modo hacemos la siguiente segmentación:

1. Tipo 1: Personas de alto potencial emprendedor

Se trata de personas con bagaje y recorrido en emprendizaje avanzado que puedan contar con una idea empresarial, o bien poner en valor ideas científico tecnológicas existentes en nuestro ecosistema. Dichas personas cuentan con valiosa experiencia en procesos de lanzamiento y crecimiento empresarial y pueden desarrollar un rol muy importante en la aceleración de empresas avanzadas.

2. Tipo 2: Start-ups

Son proyectos empresariales que ofrecen una respuesta innovadora a las necesidades del mercado y pueden contar ya con un producto o buscar socios financieros o industriales. Tienen un potencial de crecimiento limitado a pesar de su grado de innovación.

3. Tipo 3: Empresas de alto crecimiento y presencia global

Se definen como iniciativas que bien por su sofisticación tecnológica o por estar dirigidos a nichos globales de alto potencial pueden convertirse en empresas de alto crecimiento, tamaño de negocio, personal cualificado, grado de internacionalización etc.

6. Fases de la convocatoria

El proceso de atracción de personas y proyectos de alto potencial se divide en 4 fases secuenciales bien diferenciadas:

4. Fase 1: Rastreo y búsqueda de proyectos empresariales

Se trata de hacer llegar la convocatoria a las fuentes de proyectos y emprendedores a nivel internacional. Se realizarán acciones de comunicación en incubadoras de empresas, centros científicos avanzados, redes sociales de emprendedores, organizaciones relacionadas con el emprendizaje avanzado, universidades etc. con el objeto de establecer un canal de comunicación con nuestro público objetivo.

5. Fase 2: Evaluación y selección

Las candidaturas deben pasar varios filtros previos para ser seleccionados, algunos de ellos estarán basados en los parámetros objetivos de acceso al programa, como sector de actividad, grado de innovación del proyecto, equipo emprendedor etc. En segundo lugar se establecerá un grupo de empresas candidatas a ser atraídas a Euskadi, y tras un proceso de evaluación por parte de una mesa de expertos, se seleccionarán aquellas candidaturas que formarán parte del proceso de trabajo posterior.

6. Fase 3: Ronda de negociaciones con los proyectos seleccionados

Las candidaturas previamente seleccionadas constituirán la masa crítica de trabajo para realizar el proceso de negociación y de atracción. Para ello se debe facilitar el acceso a los recursos con los que contamos y establecer protocolos de negociación con cada uno de los agentes.

Parece razonable establecer periodos abiertos para determinadas negociaciones dado que el proceso de atracción de una empresa o proyecto emprendedor puede suponer un camino largo y difícil, especialmente en el caso de aquellos más innovadores y con necesidades más complejas.

7. Fase 4: Introducción en el ecosistema vasco de emprendizaje

Los proyectos o empresas que hayan accedido a un proceso de aceleración en Euskadi deberán contar con un sistema de seguimiento a lo largo de un plazo determinado para asegurar su correcta implantación en nuestro ecosistema. Del mismo modo se definirán distintos roles y compromisos por parte de los agentes que participan en el proyecto.

-.Elementos de discusión.-

En la mesa de contraste trataremos de avanzar en los distintos aspectos que refieren a la puesta en marcha del proyecto, recogiendo las aportaciones de representantes empresariales e institucionales. A priori, desde Innobasque identificamos algunas cuestiones iniciales que servirán como marco de discusión para la mesa de trabajo.

A. Euskadi como centro de negocios para empresas innovadoras

- a. ¿Cuenta Euskadi con una marca país de referencia en algunos sectores? ¿en cuáles?
- b. ¿Qué necesitamos para proyectar la imagen deseada de Euskadi en el exterior?
- c. Oportunidad de la convocatoria. ¿Se trata de un proyecto útil para dinamizar la actividad emprendedora en Euskadi?
- d. ¿Cuáles son las principales amenazas y debilidades percibidas?
- e. ¿Cómo encaja la iniciativa con el resto de recursos y actividades de promoción empresarial?

B. El proceso de implantación del proyecto

a. Fase 1: Rastreo y búsqueda de proyectos empresariales

- a. ¿Qué parámetros de selección debemos utilizar?
 - i. Sector de actividad.
 - ii. Ciclo de vida de la empresa o madurez.
 - iii. Tamaño.
 - iv. Calidad emprendedora del equipo promotor.
 - v. Interés estratégico de las empresas vascas en determinadas áreas de negocio.
- b. ¿Cuáles son los aspectos que más valoran las empresas para realizar un proceso de implantación exterior? ¿En cuáles de ellos podemos influir?
- c. ¿Cuáles son las necesidades específicas del perfil de empresa que queremos atraer y acelerar? ¿Somos competitivos en dar respuesta a esas necesidades específicas?

b. Fase 2: Evaluación y selección de talento emprendedor

- a. ¿Quiénes deberían conformar el jurado de evaluación de proyectos?
- b. ¿Cuáles son las diferencias de filtrado y evaluación que se establecerán entre emprendedores potenciales, proyectos innovadores y empresas de alto potencial de crecimiento?
- c. ¿Cómo establecemos el orden de prioridades para atraer talento emprendedor? ¿Cuáles son los criterios de filtrado?
- d. ¿Existe un número limitado de empresas que serán susceptibles de entrar en el programa?

c. Fase 3: Ronda de negociaciones con los proyectos seleccionados

- a. ¿Cuáles son las herramientas de negociación y recursos que se pueden comprometer con los proyectos potenciales?
 - i. Administración pública: Ayudas, infraestructuras, soft landing etc.
 - ii. Empresas: Inversión, oportunidades de mercado, cooperación.
 - iii. RVCTI: Equipos de investigación, tecnología.
- b. Figura de coordinación. ¿Quién asumirá la interlocución de seguimiento y coordinación del proceso?
- c. ¿Cuáles son las herramientas de negociación con las que contará cada uno de los distintos agentes?
- d. Movilización de capital público y privado para la aceleración de proyectos en primeras y segundas rondas de financiación.
¿Existen herramientas de inversión en Euskadi?

d. Fase 4: Introducción en el ecosistema vasco de emprendizaje

- a. ¿Qué servicios específicos se prestarán para las empresas en proceso de aceleración?
- b. ¿Cuáles son los protocolos de derivación dentro del sistema?
¿Existirá una figura encargada de coordinar su integración en el sistema?

innobasque
berrikuntzaren euskal agentzia agencia vasca de la innovación

ilandeta@innobasque.com

Parque Tecnológico de Bizkaia
Laida Bidea 203 - 48170 Zamudio
T: +34 94 4209488
F: +34 94 4209489