

5. ANNEXOS

APORTACIONS DELS SEMINARIS DEL CES

Síntesi del SEMINARI BUSINESS ANGELS I EMPRENEDORIA

Organitzat pel Consell Econòmic i Social de les Illes Balears

Palma de Mallorca, 11 de març de 2008

El seminari fou concebut amb caràcter restringit i orientat a generar reflexions i debats que puguin aportar idees d'interès per a l'elaboració del pròxim Pla de Recerca i Desenvolupament tecnològic de les Illes Balears. Hi participaren representants del propi Consell Econòmic i Social, de la Direcció General de Recerca, Desenvolupament i Innovació (R+D+I) del Govern de les Illes Balears així com representants de màxim nivell de les principals institucions financeres regionals.

El seminari comptà amb la presència, en qualitat de ponents, de professors universitaris experts en el tema, representants de organismes públics de suport, representants d'organitzacions de Business Angels i d'empreses de capital risc, responsables d'entitats financeres, i persones que han donat suport a processos d'avaluació de nous negocis, ja sigui en xarxes de Business Angels o en processos d'avaluació previs als centres de suport a l'emprenedoria de caràcter universitari. La coordinació del programa estigué a càrrec dels professors Francesc Solé Parellada (programa Innova, UPC) i Jaume Valls (Càtedra Emprenedoria, UB)

Blocs temàtics

L'estructura general es pot resumir en els tres blocs temàtics següents:

1) La visió de la dimensió financera del suport a l'emprenedoria

(sota la presidència del Conseller d'Economia, el Sr. Carles Manera)

Amb les intervencions del Sr. Javier Sánchez Asín (Universidad de Zaragoza) complementada amb la intervenció del Sr. Christian Fernández (Barcelona Emprèn). Aquestes dues intervencions donaren pas a un debat amb els participants en el qual cal destacar la participació dels representants de les principals institucions financeres de les Illes Balears.

2) La creació i suport a les empreses de base tecnològica. El paper de les universitats i el suport de l'administració

Amb les intervencions del Sr. Francesc Solé Parellada (programa INNOVA de la UPC), del Sr. Pere Condom Vilà (Parc Científic i Tecnològic de la Universitat de Girona) i de la Sra. Begoña Perdiguero (CIDEM, Generalitat de Catalunya, responsable del programa de suport a l'emprenedoria)

3) Business Angels: xarxes i projectes

Amb la presentació de quatre experiències a partir de les intervencions del Sr. Albert Colomer (Xarxa Catalana BANC), la Sra. Mireia Muñoz (Xarxa UniBA), el Sr. Martín Rivas (UNINVEST) i el Sr. Christian Fernández García (BCN Emprèn)

Resum del seminari

Visió general de la dimensió financera del suport a l'emprenedoria

De les aportacions fetes pels ponents cal destacar les consideracions sobre la importància de les empreses de base tecnològica per al creixement econòmic tant des del punt de vista de l'efecte multiplicador de les inversions com per la importància de la creació de llocs de treball altament qualificats. Cal situar aquest tema en un context d'economia del coneixement en el qual canvia el paradigma i l'emprenedoria adquireix un protagonisme creixent.

De fet la teoria del "knowledge spillover" (Acs, Audretsch, i altres) destaca el paper de l'emprenedor com a difusor de coneixement generat tant en empreses com en institucions públiques de recerca. L'emprenedor actua com a filtrant de coneixement disponible, el palanqueja i el transforma en béns i serveis. Les anàlisis d'aquesta teoria mostren que el creixement agregat de l'economia està positivament associat amb la despesa de R+D (coneixement) interaccionada amb la taxa d'emprenedoria.

El professor Sánchez Asín en la seva síntesi de la teoria, destaca que els enfocaments que donen suport a la iniciativa emprenedora ho fan des de la doble convicció de que: a) es tracta d'una font de generació de llocs de treball que poden contribuir a reemplaçar els llocs de treball perduts per l'outsourcing i la globalització i b) permeten explotar el potencial, no aprofitat durant anys, de les inversions en coneixement fetes per universitats, institucions educatives i centres de recerca.

El finançament de les empreses de base tecnològica implica, per definició, l'existència de sistemes de finançament diferents i posa de relleu la importància de les fórmules de finançament basades en la propietat que d'acord amb les dades disponibles són més eficients. Les dades mostren també que si les empreses de base tecnològica es financen amb sistemes convencionals els resultats són inferiors i que dotar de mitjans financers basats en la propietat a aquestes empreses és font d'avantatge competitiu (al tercer bloc temàtic del seminari es presentaren algunes d'aquestes fórmules amb especial èmfasi en les xarxes de Business Angels).

A Espanya aquest tema ha anat millorant malgrat que en comparació amb d'altres països queda molt de camí per recórrer. El desenvolupament d'empreses de "base tecnològica" no sempre s'ha de pensar que va associat a les especialitzacions sectorials del territori.

En el debat va sorgir el tema de la possible conveniència de promoure la creació d'un fons de capital risc a les Illes Balears, en el qual hi poguessin participar diferents institucions financeres. El Conseller d'Economia del Govern de les Illes Balears va proposar de convocar les diferents institucions financeres a una reunió per tractar del tema dins dels propers mesos. La proposta va ser acceptada.

La creació i suport a les empreses de base tecnològica. El paper de les universitats i el suport de l'administració

Per les seves característiques, aquest bloc temàtic és, des del nostre punt de vista, el que aportà un major nombre d'idees i reflexions que podrien de ser tingudes en compte de cara a l'elaboració del proper Pla de Recerca i Desenvolupament tecnològic de les Illes Balears. Les ponències de P. Condom i F. Solé aportaren moltes idees des de la perspectiva de la gestió universitària. Es fa a continuació una síntesi dels temes que es consideren més destacats tant de les esmentades ponències com del debat.

La universitat té avui en dia una dimensió i complexitat semblant a la de les grans organitzacions, els seus serveis tècnics administratius disposen de mitjans, tenen un elevat rigor, estan diversificats i són eficients. El treball del professor s'ha professionalitzat. La universitat té la dimensió, la capacitat, els efectius i les infraestructures per fer front a noves demandes de la societat, entre elles jugar un paper motor o dinamitzador del desenvolupament econòmic. Aquest fet es concreta sovint en la denominada "tercera missió" de la universitat més enllà de la docència i la recerca: és a dir la implicació de la

universitat de manera directa en el desenvolupament econòmic a través de la transferència de tecnologia i la promoció i creació de noves empreses de base tecnològica.

En general es pot afirmar que aquest suport a l'emprenedoria constitueix una modalitat "push" de transferència de tecnologia, en la qual les pròpies institucions (universitats i centres de recerca públics) traslladen al mercat aquells resultats de recerca que tenen valor comercial.

La creació d'empreses de base tecnològica permet aprofitar oportunitats tecnològiques que d'una altra manera no s'aprofitarien. Sovint és la única opció per introduir determinats avenços al mercat quan la cessió de llicències no és possible. Contribueix, a més a més, a crear llocs de treball per a joves professors i investigadors que difícilment trobarien ocupacions d'aquests perfils en el mercat de treball.

Es varen presentar les característiques de l'evolució dels grups universitaris de recerca de les universitats espanyoles en els darrers vint anys i la importància que té per un costat disposar de noves formes organitzatives i de gestió per a ser més competitiu i per l'altre poder donar resposta a demandes de la societat a partir de processos de transferència gestionats de manera eficient.

Hi ha acord generalitzat dels experts en què les unitats organitzatives de suport a la creació d'empreses spin-offs són imprescindibles per tal de que el procés de creació arrenqui. Sense aquestes unitats difícilment es creen empreses sorgides de la R+D universitària. L'anàlisi d'experiències d'èxit de suport a la creació d'empreses spin-offs universitàries mostra que hi ha tres nivells d'actuació prou diferenciats:

- assessorament
- identificació/foment (generació d'oportunitats)
- finançament

L'assessorament i la identificació solen estar associats a reorganitzacions de la gestió de la recerca i de la transferència de tecnologia. Això pot comportar diferents nivells d'acció:

- Departaments o unitats noves que donin suport a les empreses ja siguin en activitats d'assessorament o en identificació/foment.
- Politiques de suport a la millora quantitativa i qualitativa de les activitats de transferència dels grups de recerca universitaris

El finançament sol anar associat a algun tipus de programa o empresa vinculat a l'administració i adopta modalitats diferents en funció de l'etapa de la vida en que es trobi el projecte de nova empresa (a tall d'exemple, la presentació de CIDEM va evidenciar aquest fet).

Adicionalment cal disposar de regles del joc clares sobre el procés de creació de l'empresa (les condicions econòmiques, el paper dels investigadors...) que normalment es concreten en un reglament.

La ponència de Pere Condom va aportar moltes recomanacions operatives en relació a la promoció i el suport a les spin-offs universitàries que estan detallades al text de la ponència. En qualsevol cas, a partir de les aportacions fetes a les diferents intervencions cal destacar que:

- La creació "d'oportunitats tecnològiques" no està estructurada ni regulada.
- Les especificitats del territori i de les universitats fan que no hi hagi models "únicos" de desenvolupament i suport.

- Les empreses promogudes no han de ser sempre de sectors “estrella”, compten tot tipus de projectes.
- Els projectes no han de ser només provinents estrictament d'universitats, es poden generar en hospitals o en centres de recerca no universitaris i després incorporar-se a les unitats de suport localitzades a l'entorn universitari.

El paper de l'administració: estratègies de creació i suport a les empreses de base tecnològica

Per la seva banda, el model del CIDEM presentat durant el seminari mostra un exemple de política de suport orientada a generar massa crítica de noves empreses innovadores, partint d'un suport i assessorament proactiu, el suport a la consolidació de serveis tecnològics, la importància de les solucions locals i creatives, el foment a la innovació empresarial així com l'ús eficaç de les tecnologies de la informació i de les comunicacions a les empreses.

El suport a les empreses de base tecnològica es vehicula a través de la “xarxa de trampolins tecnològics”, la xarxa té per objectius:

- Sensibilitzar i informar els investigadors sobre creació d'empreses tecnològiques
- Identificar i seleccionar les millors iniciatives tecnològiques
- Aportar serveis de tutoria i assessorament especialitzat
- Accés a fons de finançament especialitzat, en especial *Capital Concepte*
- Gestió de la cartera de societats participades (*spin-off* universitàries)

Els instruments per finançar projectes estan dissenyats, d'acord amb els patrons existents a altres països, per tal de contribuir a donar resposta a les necessitats de l'empresa segons l'etapa de desenvolupament a la qual es trobi (figura 26)

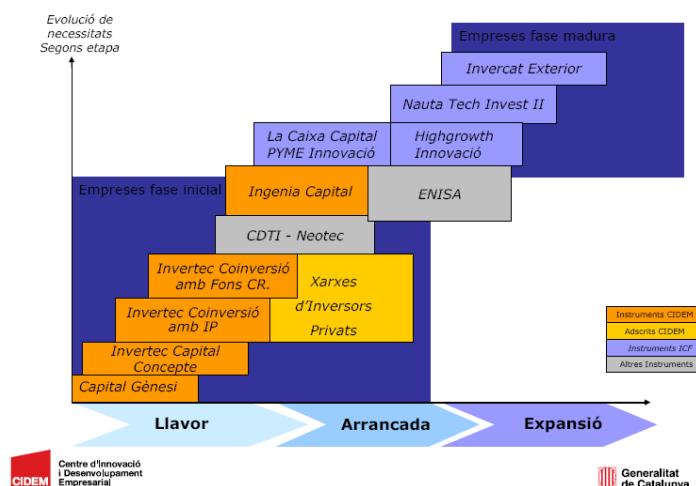


Figura 33. Instruments de finançament i etapa en la vida del producte

De fet l'enfocament de CIDEM planteja l'assessorament a l'empresa sobre els diferents tipus d'instruments des d'una visió que integri tots els possibles instruments de suport existent tant si han estat posats en marxa pel propi CIDEM com si ho han estat per d'altres administracions. Els instruments “propis” que el CIDEM ha creat i gestiona són: el Capital Gènesi i els préstecs a través de la societat Invertec (Capital concepte i Capital Llavor)

El capital Gènesi és un ajut a fons perdut dirigit a cobrir part de les despeses d'anàlisi de la viabilitat empresarial d'un projecte de base tecnològica (aquesta línia d'ajuts compta amb una partida pressupostària anual de 1M €). Entre les seves característiques en podem destacar:

- Adreçat a persones físiques i empreses de recent constitució
- Ajuts de fins a 20.000 € per projecte
- Subvenciona les despeses externes necessàries per determinar la viabilitat empresarial del projecte

Per la seva banda, el capital Concepte consisteix en un préstec participatiu per a empreses de base tecnològica de fins a dos anys de vida, el qual aporta uns recursos directament destinats a impulsar el creixement de la nova empresa. Està pensat per a empreses en fase inicial. Entre les seves característiques en podem destacar:

- Préstec Participatiu de fins a 100.000 €
- Sense garanties ni avals ni comissions
- Termini 7 anys. 3-4 anys de carència de capital

Finalment pel que fa al Capital llavor, Invertec pot aportar fins a 300.000 € a canvi d'una participació minoritària en el capital de l'empresa.

L'acompanyament als emprenedors està estructurat en quatre nivells:

- a) identificació i orientació dels emprenedors;
- b) assessorament específic;
- c) assessorament enfocat al creixement i
- d) assessorament estratègic.

En els dos primers nivells CIDEM ha desenvolupat el suport a partir de la xarxa de "trampolins tecnològics" localitzats a les universitats en els quals es fa l'assessorament i es gestiona si s'escau el suport a través de l'instrument financer abans esmentat: el fons "gènesi". En els nivells c) i d) a més a més del possible suport a través d'Invertec, s'estan posant en marxa ajuts per a donar suport als processos de creixement (professionalització, directius...)

En la presentació es va destacar també que CIDEM està ampliant la definició de les empreses objecte de suport: de l'empresa de base tecnològica a l'empresa "innovadora". Donant entrada a empreses de sectors no estrictament de "base tecnològica", això no és fàcil de delimitar però permet incloure temes com les "innovacions organitzatives" que fins fa poc anys no rebien l'atenció de les polítiques de suport. Entre els comentaris realitzats per la representant de CIDEM en destacaríem els següents:

- La base tecnològica no s'ha d'entendre només com a desenvolupament de noves tecnologies pròpies.
- L'objectiu del sistema ha de ser generar una massa crítica de noves empreses innovadores (cultura d'emprendre, implicació de tots els actors).
- Cal tenir en compte criteris alternatius per decidir el recolzament dels projectes (l'equip, l'ètica dels promotors, la capacitat del compromís).
- Les subvencions públiques no sempre són adients per potenciar un sistema innovador i emprenedor.
- Les participacions en capital de caràcter públic s'han de tractar molt curosament: no han de perjudicar possibles entrades posteriors de capital a l'empresa.

- Evitar la dispersió de programes i facilitar la seva visibilitat.
- Potenciar la col·laboració amb el sector privat (incrementar els recursos).
- Definir una ruta de finançament preestablerta, amb els actors implicats, clara i eficient.
- Impulsar també les iniciatives innovadores.
- Cal intentar donar canals a determinats emprenedors que, per edat o perfil, no encaixen en els Trampolins Tecnològics.
- Cal fomentar la creació d'un mercat d'inversions competitiu: un cercle virtuós d'invertir i generar més projectes.
- Fomentar la cultura emprenedora en tots els actors.

Business Angels: xarxes i projectes

La darrera sessió (tercer bloc temàtic) va presentar quatre iniciatives de business angels: dues xarxes de business angels vinculades al sistema universitari, una xarxa privada i una empresa privada amb suport públic.

La xarxa UNIBA i la xarxa UNINVEST son dos exemples de xarxes vinculades al sistema universitari, es tracta d'organitzacions creades per grups d'universitats actives en el tema de les spin-offs que consideren important (seguint models de suport existents a d'altres països) disposar d'aquest instrument en el marc de les seves polítiques de suport a les spin-offs de base tecnològica. Les xarxes tenen per objectiu avaluar projectes i buscar socis "business angels" disposats a aportar capital a empreses de base tecnològica que ja estan creades i comencen a créixer. A tall d'exemple, la Xarxa UNIBA considera que els seus objectius es situen en quatre nivells:

- Promoure el creixement de noves empreses i contribuir al seu suport financer, assessorament i mentoring.
- Difondre el concepte de Business Angel amb el propòsit d'augmentar la rendibilitat del segment informal del mercat de capital risc emplenant el buit existent (equity gap).
- Contribuir a dinamitzar l'economia regional amb un nou concepte d'inversió empresarial.
- Convertir-se en un model de referència de xarxa de Business Angel de caràcter interuniversitari a nivell europeu.

La xarxa BANC fa una feina semblant a les dues precedents però amb una vinculació al sector empresarial. En general, aquestes tres xarxes no semblen haver obtingut, per ara, resultats quantitativament importants d'obtenció de business angels però en canvi constitueixen un instrument que completa el ventall de les opcions possibles de suport a la creació de empreses de base tecnològica.

Per la seva part, BCN Emprèn, és una societat de capital risc amb participació d'alguns organismes públics (Ajuntament de Barcelona, Institut Català de Finances, Consorci Zona Franca) i grans empreses i entitats financeres. La participació dels organismes públics és inferior al 50% i, a més, té participació de dues universitats però a nivell simbòlic (2,3% del capital). Té experiència en inversions de capital risc des del 1999 en sectors de noves tecnologies i és accionista minoritari d'algunes empreses que en el seu moment eren spin-offs i que ara són referents en noves tecnologies a Catalunya.

Les iniciatives evidencien la importància de les xarxes de cara a captar inversors per als possibles projectes de base tecnològica en la mesura en què permeten una major difusió dels projectes de possibles spin-offs de base tecnològica interessades en aconseguir inversors. Com s'ha dit, el nombre de projectes que capten inversors en aquestes iniciatives es

baix però en tots els casos cal destacar la importància dels processos d'avaluació dels possibles projectes empresarials i el fet que aquestes organitzacions saben que treballen més a llarg termini.

Síntesi del Seminari de recerca de la DG R+D+I del Govern de les Illes Balears

Col·laboren: IME-CIME i CES de les Illes Balears.

Menorca (Mongofre Nou, 14 y 15 de marzo de 2008)

1. Introducció

Al seminari es plantejava l'objectiu de clarificar els mecanismes que fan possible la innovació i la internacionalització empresarial, per situar el paper que les administracions públiques poden jugar per fomentar-les eficaçment a través de les seves polítiques i plans. Per dur-lo endavant, el seminari ha obert quatre àmbits principals de reflexió, que són els següents:

- a) En primer lloc, el tema de la innovació i la internacionalització de les empreses de Balears, per revisar les estratègies i vies adoptades fins ara per a l'expansió internacional. Tant el *paper* de Francina Orfila com la presentació dels cas de l'empresa OXIDOC a Xina, per part d'Ada Lu Yi, s'han centrat sobretot en el com de la internacionalització com a multinacionalització, plantejant les dificultats de valorar la innovació en empreses de serveis, i les dificultats "culturals" que suposa establir vies de col·laboració a nivell internacional (selecció de personal, legislació, maneres de fer negocis, d'establir confiança entre desconeguts,...).
- b) En segon lloc, la rellevància de la innovació i el seu impacte econòmic a nivell regional. Des del punt de vista de l'anàlisi econòmica, un dels casos de "competència cooperativa" més ben estudiats és el dels Districtes Industrials Marshallians (DIM's), també coneguts com "clústers". En aquests casos, els mecanismes de la cooperació i la innovació es basen en la confiança entre els agents, que resulta de la pertinença a xarxes socials territorialitzades (segons la teoria del "capital social"). També és important considerar com els districtes es poden veure avui afectats en major o menor mesura pels efectes de la globalització, la deslocalització i la pèrdua de la coherència productiva que se'n deriva. Aquí la reflexió s'inicia en els diferents papers presentats per Gioacchino Garofoli, que pren com àmbit de referència l'exemple més canònic dels DIM's italians, des d'un enfocament basat en el concepte de desenvolupament endogen. Des de l'àmbit de l'enfocament de capital social Xavier Molina i Ignacio Fernández de Lucio, reflexionen sobre el concepte de confiança i innovació, prenent com a marc de referència els Sistemes Productius Locals (SPL's) de la Comunitat Valenciana, en particular el sector ceràmic, tot i que amb diagnòstics diferents. El cas de Balears és analitzat pel paper de Carles Manera, Ferran Navinés i Enric Tortosa, on des d'un enfocament evolucionista es fixen les funcions que determinen les condicions necessàries i suficients que garanteixen la supervivència i la continuïtat competitiva dels SPL's, condicions que no es compleixen a Balears, i es fa una proposta d'indicadors per poder analitzar l'evolució d'aquestes funcions al llarg del temps. Dins d'aquestes condicions es destaca el paper fonamental que en els SPL's hi juga el lideratge de les institucions de suport públic, fet que constitueix el nucli del paper de Jaime del Castillo, qui des d'una visió de benchmarking, il·lustra una àmplia panòplia regional i internacional d'exemples d'experiències d'èxit en el foment de la innovació des d'una bona governança pública.
- c) En tercer lloc, el repte de si és possible, i com, traslladar el model de "competició cooperativa" del districte o el sistema local o regional, a xarxes socials no territorialitzades, que puguin oferir oportunitats d'innovació i negoci amb socis amb els quals no es comparteix una ubicació espacial-regional (i, per tant, un àmbit polític, jurídic, cultural). La importància d'aquestes noves configuracions socials la va posar de manifest el paper d'Imma Tubella sobre el canvi de paradigma dels valors socials que suposa la globalització i el nou concepte de Societat xarxa, com l'aparició de xarxes socials desterritorialitzades, gràcies a les noves tecnologies de comunicació. De fet, algunes de les experiències d'èxit mencionades per Del Castillo fan referència a aquest àmbit de la innovació en les TIC. El canvi, per tant, ja està en marxa, però no totes les experiències de negocis basats en la web constitueixen casos d'èxit. Cal entendre, per tant, les condicions que fan possible la "cooperació confiada a distància", i aquesta és l'aportació des de l'àmbit