

Economía

Gil Gidron Presidente de la Cámara de Comercio e Industria España-Israel

“Es difícil explicar a un empresario israelí cómo tratar con las autonomías”

I. Flores MADRID.

“Estamos de moda”, dice con orgullo Gil Gidron, refiriéndose a la admiración que el llamado *milagro israelí* ha despertado en todo el mundo. Economistas y políticos estudian el secreto del éxito de un pequeño país que, en uno de los contextos geoestratégicos más complicados del planeta, es ahora una potencia en el ámbito de la I+D, cuyo PIB, además, crece por encima del 3 por ciento y no deja de reducir su desempleo. El presidente de la Cámara de Comercio hispano-israelí aplaude la manera en que nuestro país está tomando ejemplo, aunque pone de manifiesto que no está explotando al máximo todas las ventajas que pueden extraerse de este modelo.

El ICO se ha inspirado en Israel para crear un instrumento financiero con objeto de atraer fondos de capital riesgo. ¿Qué le parece su funcionamiento?

Ese instrumento, el FondICO Global, tiene que seguir evolucionando, pero ya es casi increíble el hecho de que exista; es una ilusión que hemos visto hecha realidad. Con todo, falta ganar competitividad internacional, atraer inversión extranjera en este ámbito que, de forma general, llamamos capital riesgo. Esto es lo que tenemos que perseguir, no solo a los fondos que buscan gangas en el sector del ladrillo.

Habrà una nueva convocatoria del FondICO en este mismo mes de febrero. ¿Qué cambios concretos deberían hacerse para sacarle rendimiento?

En España seguimos funcionando con un registro previo de los posibles inversores, mientras que en otros países, como Israel ya desde esta primera fase existe una completa liberalización. Esta propuesta sé que se está analizando. Sigue siendo raro, además, que todo se instrumente a través de una entidad financiera. En otros países, los vehículos son organismos que tienen mucho más contacto con el desarrollo empresarial de los proyectos. En España podría buscarse la implicación de entidades como el CDTI, por ejemplo.

Pero ese tipo de instituciones, al igual que las universidades, tienen poco contacto con la empresa...

La coordinación universidad-empresa siempre será difícil, porque las competencias de educación es-



FERNANDO VILLAR

tán transferidas. En Israel todo se centraliza en el jefe científico (*chief scientist*), quien es una persona de prestigio a la que durante siete años se le confiere una serie de mandatos y responsabilidades políticas, económicas y educativas. Telefónica está ya trabajando con el actual, como Intel y Microsoft han hecho antes. Es la primera vez que una empresa española llega a un acuerdo de este tipo. Está tan implicada la formación y la empresa que hay universidades israelíes que cobran millones de euros al año en concepto de *royalties* por los productos que han contribuido a desarrollar. Eso en España aún es imposible.

¿Cuesta mucho explicar a los inversores israelíes esa descentrali-

zación y cuestiones relacionadas con ella, como el independentismo?

El tema de Cataluña simplemente no se entiende; se ve como algo muy local. En cuanto a la organización autonómica les parece muy complicada y es difícil explicarles cómo tratar con ella. Ahora bien, predominan los aspectos positivos. Las empresas de capital de riesgo israelíes relacionadas con la innovación hasta hace tan solo un año no veían clara la posibilidad de invertir. Aún les cuesta creer que aquí hay un 26 por ciento de paro y apenas se producen altercados en la calle.

También hay aspectos que están cambiando en España, como un mayor afán por emprender. ¿Cree que

este fenómeno podrá ser duradero?

Hay que subir el nivel en España. En Israel juegan en una liga diferente, con experiencia acumulada de generaciones, que les lleva a reconocer sin tapujos sus fracasos, y que los hace enormemente resistentes a los problemas. De hecho, ya en la secundaria, hay cursos de emprendimiento. La crisis ha tenido, como efecto positivo, que empecemos a dejarnos de traumas a la hora de emprender. Pero aún queda camino por recorrer y, desde luego, tenemos que huir de los extremos: antes queríamos ser todos funcionarios, y ahora todos aspiramos a fundar una empresa.

¿Pero se apuesta por España en Is-

Emprendimiento:
“Hay que subir el nivel en España. En Israel aún juegan en otra liga en este ámbito”

Política de I+D:
“Seguimos sin entender que lo importante no son las instalaciones fastuosas”

Inversión: “Hace un año las firmas de capital riesgo no se planteaban venir a España; ahora la situación es otra”

rael, ahora que la economía está mejorando?

Podemos darlo por seguro. Por ejemplo, Israel está desarrollando un plan de infraestructuras muy ambicioso y estamos trabajando para que las empresas españolas, que son punteras en este ámbito, aspiren a licitaciones en proyectos, como la construcción de una línea ferroviaria para transportar mercancías entre el Mediterráneo y el Mar Rojo. No son muchos kilómetros, pero es un proyecto que cuenta con su complicación, por las difíciles condiciones de clima y de terreno bajo las que se lleva a cabo.

¿Qué otras lecciones puede enseñarnos Israel?

Sobretudo, que en innovación lo fundamental es invertir en el contenido, no en el continente. Este último sirve para inflar las cifras, pero no tiene nada de científico, es de carácter inmobiliario. En Israel, quien recibe fondos destinados a investigación y desarrollo tiene que dedicarlos a la labor puramente investigadora. Si hay que poner en pie un laboratorio fastuoso, eso, lo puramente inmobiliario, tiene que correr por cuenta de su bolsillo, sin extraer un céntimo de los fondos propiamente dichos. No es razonable ser atractivo para el talento ofreciendo sólo cosas como eximir del pago del impuesto de basuras.