

Autor de 'Ha llegado la hora de montar tu empresa'

Alejandro Suárez

¿Es este el momento oportuno para crear nuevas empresas? Alejandro Suárez es empresario desde que tenía veinte años y está convencido de que la crisis supone una oportunidad para los emprendedores. Así lo explica en su libro 'Ha llegado la hora de montar tu empresa', un manual para futuros emprendedores, que desde enero va ya por su tercera edición. El pasado jueves lo presentó en Toledo.

«Abaratar el despido no es la solución, hay que fomentar nuevas empresas»

J. MONROY / TOLEDO

Entonces, ¿es este el mejor momento para plantearse montar una empresa?

Hay cuatro millones setecientas mil personas en las listas de INEM, y eso debería ser motivo más que suficiente. Hay que ser realista y decir a la gente la verdad: que durante mucho tiempo todavía, siete u ocho años, no van a aparecer esos tres millones de trabajos netos que solucionen esta situación.

Pero, ¿es sólo un momento en el que se busca una salida por medio del autoempleo, o es que realmente hay espacio para nuevas empresas?

Sea por necesidad o por vocación, estamos en un magnífico momento, porque han desaparecido 350.000 empresas y 260.000 autónomos, lo que es un drama para el país, pero para el emprendedor es una oportunidad, porque hay mucha menos competencia y hay nuevos nichos de mercado que han quedado totalmente vacíos y a los que se puede atacar. Mucha gente por necesidad busca un autoempleo, y eso es lícito y magnífico para el país. Y también es un buen momento para el emprendedor profesional que quiere crear una empresa más allá del autoempleo, haciendo algo más grande. Aunque el emprendedor profesional requiere más financiación, y va a necesitar una financiación en muchos casos bancaria, que ahora mismo va a ser más problemática.

¿Cualquiera puede ser emprendedor?

Yo pienso que no, pienso que ese es uno de los grandes engaños que tienen la publicidad institucional y la administración. No cualquiera puede montar una empresa, aunque sí que puede tener espíritu emprendedor, ya sea trabajando por cuenta propia o ajena, o incluso para la administración. Hay circunstancias socioeconómicas, personales o familiares que hacen que determinado tipo de personas no estén capacitadas para montar hoy una empresa. Aunque la administración nos anima a todos a hacerlo indiscriminadamente para solventar el problema del paro.

¿Qué actitudes y aptitudes se necesitan?

Sobre todo se necesitan tres cosas. La primera es tener la capacidad de asumir riesgos; el mundo de la empresa es el riesgo, tanto riesgo que el noventa por ciento de las pymes quiebran el primer año. Luego hay que tener la virtud de rodearse de talen-

to, es imprescindible que el emprendedor sepa detectar a las personas que nos puedan aportar talento y conocimiento y poder agruparlas en su proyecto, ya sea como empleados, o como socios. Y lo último que tiene que tener es algo que no está muy de moda, no son palabras muy en boga, sobre todo entre la gente joven, son «sacrificio y esfuerzo»; montar una compañía es un esfuerzo continuado, muchas veces lejos de horarios cerrados, y de una manera muy constante. Pero el «sacrificio y el esfuerzo» creo que han dejado de ser consideradas valores, y casi por determinadas personas en nuestro país están consideradas como innecesarias.

Cuando los españoles nos decidimos a montar una empresa, ¿lo hacemos por lo general tras haber hecho todo el trabajo previo de estudio necesario o un poco a la aventura?

La realidad es que hay un problema de formación. Tenemos una universidad que da completamente la espalda al espíritu emprendedor y al empresariado, y unas escuelas de negocio que sí están entre las más importantes del mundo. La realidad es que en líneas generales nos lanzamos a la aventura sin tener una formación suficiente y sin haber hechos estudios de mercado suficientemente amplios y sobre todo sin haberlos estresado. Porque los estudios de mercado que se hacen habitualmente se hacen pensando que la competencia no reaccionará a nuestra llegada, y que vamos a tener menos dificultades de las que luego encontramos realmente.

Hay grandes ejemplos de españoles entre los empresarios más importantes del mundo. ¿Cuáles destacarías?

A mí me gusta mucho el perfil por ejemplo de Amancio Ortega o del dueño de Mercadona. Porque son empresas que nacen de emprendedores. Telefónica es la primera multinacional del país y nos puede parecer una gran compañía, pero viene de un monopolio público, y su comienzo es más parecido al de ministerio que al de otro tipo de cosas. Lo que se necesita es ahora un millón de emprendedores, para que de ahí salgan trescientas o cuatrocientas grandes pymes que puedan crear empleo en los próximos años y terminen ciento empresas como Mercadona, El Corte Inglés o Zara, que empezaron con un emprendedor puro y duro trabajando en primera persona.

¿Tiene España característi-



Alejandro Suárez pide más apoyos para los empresarios. / LT

cas especiales que la hacen distinta al resto de Europa a la hora de plantearse crear un negocio?

Hay un problema cultural. En el norte de Europa fundamentalmente se ve al empresario como una figura a fomentar, que aporta valor y que es clave para el empleo. En España a nivel social todavía se ve desde determinados sustratos al empresario como un huraño o un explotador, que intentará pagarte lo mínimo y que trabajes lo máximo. Hay un problema cultural que nos hace muy distintos. Además, en España está especialmente cerrada la financiación bancaria para pymes y autónomos, algo que no está ocurriendo en otros países de Europa.

Ese estereotipo negativo sobre el empresario, ¿tiene algo de base en la realidad?

Hay casos para todo. Sí que es cierto que hasta 2007 en que empezó la crisis económica, había crecido cierta cultura del pelotazo inmobiliario. Había mucha gente que se hacía llamar empresaria y lo que hacía es crear una sociedad para comprar una parcela por cuatro y luego venderla en ocho. Eso ha hecho daño y corrompido la figura del empresa-

rio serio y trabajador, que además se veía acomplejado de ver que con todo su esfuerzo y trabajo ganaba lo mismo o menos que otra gente que hacía el mínimo esfuerzo y sin crear empleo. Pero aunque hay casos para todo, creo que la figura del empresario no debería valorarse así, porque ha desaparecido mucho tejido empresarial y es clave que se fomente a la gente emprendedora.

¿Qué tiene que hacer el empresario para conseguir un préstamo u otra fuente de financiación?

Los bancos, por mucho que nos cuenten, ni están, ni se les espera. Han cerrado totalmente el crédito a las pymes en España, y no es algo que se vaya a solucionar rápidamente. Hay otras alternativas. Por ejemplo, para el I+D, hay muchas ayudas públicas, quizás es el país que más ayudas da en este sentido en el mundo. Otras alternativas a la financiación bancaria clásica son los inversores privados, los fondos de capital-riesgo o las ayudas de las comunidades y la administración central.

Para salir de la crisis, ¿es oportuno abordar medidas como subir los sueldos, abaratar el

despido o bajar los impuestos?

Para subir los sueldos estamos en un momento difícil, y el propio tejido empresarial no lo puede asumir ahora. Están desapareciendo muchas empresas porque no pueden pagar los costes operativos, incluidos los sueldos, por lo que yo veo difícil a día de hoy subir los sueldos en España. Abaratar el despido tampoco es la solución, lo que hay que hacer es fomentar la creación de nuevas empresas, y sobre todo incentivar a que sobrevivan. Porque la administración está ayudando a crear nuevas empresas, pero luego se aparta de la tutela y por eso quiebra un porcentaje altísimo de ellas. Creo que lo que de verdad sería útil es no sólo ayudar a crear una empresa, sino ayudar a las ya creadas a que sepan manejarse, a que de verdad se cumpla la ley de morosidad y que la administración no pueda ahora tener pagos de facturas a más de ciento cincuenta días, ayudarlas a conseguir financiación y a manejarse a nivel fiscal. Todas esas cosas redundarían en que el éxito empresarial fuera mucho mayor, sin necesidad de hacer cosas más traumáticas, como abaratar el despido, que a corto plazo genera más paro. Bajar los impuestos siempre es agradable para cualquiera, pero sí es cierto que a nivel macroeconómico el momento que vive España es complicado. Yo más que bajar los impuestos, abogaría por ciertas ayudas sociales para crear empleo, como las que se están planteando en la ley de emprendedores.

¿Parte de la crisis puede venir de no haber sabido asumir el éxito empresarial?

Yo creo que sí. No ha sido sólo por la especulación. Creo que de alguna manera todos hemos vivido por encima de nuestras posibilidades. El especulador tiene su culpa, pero todos en general nos hemos creído más ricos de lo que éramos durante unos años, y al margen de las empresas, las familias se han endeudado de una manera que de manera objetiva no podrían asumir a no ser que vivieran en una época de bonanza absoluta.

¿Y qué hay que hacer cuando un negocio sale mal?

Sobre todo, hay que aprender y levantarse. Mientras que se aprenda, el negocio no ha salido mal, sino que ha sido parte de la formación y del camino. Cuando de verdad se fracasa es cuando uno se dedica a otra cosa y no sirve de nada la enseñanza.