

Autoempleo Las dudas de abrir un negocio propio

“De la universidad española deberían salir emprendedores, no mileuristas”

Entrevista

Alejandro Suárez

EMPRESARIO, BUSINESS ANGEL
Y EXPERTO EMPRENDEDOR

Ismael Labrador

MADRID. A los 23 años fundó su primera empresa, una red de portales de ocio *online* (Grupo Publispain). En la actualidad, con 36 años, cuenta con una dilatada trayectoria como emprendedor e inversor en proyectos relacionados con el ámbito de las tecnologías digitales de comunicación, entre los que destaca Yes.fm. Para Alejandro Suárez Sánchez-Ocaña “en España hacen falta demasiados trámites para poner en marcha un negocio”. Sin embargo, no cree que esto deba ser un freno: “El primer paso para emprender es abandonar la queja”, subraya.

P El lema de su libro es “ha llegado la hora de montar tu empresa” ¿Cómo se sabe que éste es el momento oportuno para emprender?

R Es una vivencia personal. Independientemente de la situación macroeconómica, emprender es una necesidad. Es un modo de vida. Mucha gente detecta que no le llena su trabajo, vive un paro de larga duración y necesita que debe iniciar algo por su cuenta. Estamos viendo muchos emprendedores por necesidad.

P Una vez que alguien se da cuenta de que necesita crearse su propio empleo, pasa salir del paro o iniciar una nueva etapa, ¿cuál es el primer paso?

R Lo primero es pensar si uno está capacitado para hacerlo. Hay ciertas cosas que parecen atractivas de la idea de ser tu propio jefe, como no tener horarios, no tener un techo económico, etcétera. Pero hay que pensar si tu perfil de persona y condicionantes familiares o sociológicos son válidos. Los primeros años tienes que dedicarle muchas horas a tu empresa, más de las que tendrías con una jornada convencional de ocho horas. Las dificultades iniciales exigen que haya que hacer un análisis sincero.

P ¿Y cómo se da uno cuenta de que encaja en ese perfil?

R Es una cuestión de sinceridad contigo mismo y de evaluar lo que puede dar de sí la idea que te ron-



ee

Talento juvenil: “España tiene la generación mejor formada, pero no la más emprendedora”

Dimensión local: “Aquí muy pocos proyectos nacen con vocación internacional; falta ambición”

La clave del negocio: “El iPod no es idea de Apple, sino de otro que fracasó antes; el equipo humano es clave”

da la cabeza. Aunque aquí, más que el valor de la idea en sí, la clave está en el equipo, en saber rodearte de talento.

P ¿Y no es una idea de negocio una forma de medir el talento?

R Lo primero es la idea, pero ésta tiene que ser moldeable con el paso del tiempo. El iPod, por ejemplo, no es una idea de Apple, sino de otra empresa que quebró en su intento de popularizarlo. La idea tiene una importancia, pero la clave está en tener un equipo con talento y, obviamente, financiación con la que llevarla a cabo. Muchos piensan que les va a costar encontrar dinero y terminan dejando su proyecto en el cajón.

P ¿Hay talento emprendedor en España?

R Ahora mismo hay una generación de gente joven con talento, que es además la generación mejor preparada. Pero no es la más emprendedora. Están adormilados. Ahora de lo que hay necesidad es de aprender a emprender.

P ¿Entonces no se puede decir que España sea un país de emprendedores?

R Hay menos emprendedores que en otros países. Faltan enormes casos de éxito, un Facebook de un chaval de veintipocos. Aquí BuyVip o Tuenti son dos ejemplos a seguir, pero hay pocos más.

P ¿Y eso a qué se debe?

R Creo que el papel de la Universidad tiene algo que ver en todo esto. BuyVip nació en una escuela de negocio y Facebook en una facultad universitaria. En España hay una ruptura entre el mundo de la formación y el de la empresa. La media del emprendedor español está en los 44 años, mientras que en Europa está en 35. El hándicap español es que la Universidad produce mileuristas, en lugar de producir emprendedores.

P ¿El emprendedor nace o se hace?

R Hay de todo. Hay gente que parece que ha nacido para ser emprendedor, pero nadie nace sabiendo. Hay personas muy emprendedoras que nunca llegan a montar su propia empresa.

P ¿Existe alguna receta para esos emprendedores? ¿Cuál es la clave del éxito?

R Creo que un factor muy importante es ser ambicioso. Dentro de España nacen muy pocos proyectos con vocación internacional real. Otra clave es siempre rodearse de talento. El emprendedor español peca de ser un hombre orquesta que quiere encargarse de todo. Hay que saber delegar.

@ Más información relaciónada con este tema en www.eleconomista.es

AYUDAS

De los ‘Cades’ andaluces ya han surgido más de 5.000 pymes

Es el balance obtenido durante el primer semestre del año

L.R.G.

HUELVA. Se llaman Centros de Apoyo al Desarrollo Empresarial (Cade) y forman parte del programa Andalucía Emprende, a través del cual la Junta de Andalucía canaliza diferentes planes de ayuda y asesoramiento para impulsar la creación de pymes y proyectos emprendedores en la región. Además, según los datos anunciados por la directora general de Economía Social y Emprendedores de la Consejería de Economía, Innovación y Ciencia de la Junta de Andalucía, Ana Barbeiton, en el primer semestre de 2011 estos Cades han impulsado la creación de 5.134 nuevas empresas en la comunidad autónoma, con una inversión de 73,8 millones de euros, lo que en términos de empleo se traduce en la creación de 6.796 puestos de trabajo.

Las nuevas empresas creadas a través de los Cades de Andalucía Emprende pertenecen sobre todo al sector servicios, que representa el 83,64 por ciento del total de emprendimientos impulsados, seguido de la construcción (7,3 por cien-

215

OFICINAS. Son los Centros de Apoyo al Desarrollo Empresarial ubicados en Andalucía.

to), la industria (4,9 por ciento), el segmento de las TIC (2 por ciento) y, en última instancia, el sector primario (2 por ciento).

Oficinas para el autoempleo

Además de los planes de asesoramiento y ayuda que ofrecen los Cades andaluces, el programa Andalucía Emprende también ofrece un servicio de alojamiento empresarial gratuito tanto para la puesta en marcha de proyectos empresariales que aún no se han constituido como empresa, y para pymes ya constituidas que quieran iniciar o desarrollar su actividad, a modo de incubadoras y preincubadoras empresariales en los propios Cades.

La prestación de este servicio permite a emprendedores y empresarios disponer durante un tiempo de un espacio gratuito en el que desarrollar su actividad sin tener que afrontar gastos por el alquiler o la compra de un local.

La red de Cades de Andalucía Emprende está formada por 215 centros, en los que más de 1.000 especialistas prestan servicios de asistencia, asesoramiento y formación.