

Economía

Alejandro Suárez. Empresario del sector de las telecomunicaciones e inversor ángel

“La universidad era una fábrica de mileuristas y ahora lo es de parados”

Partidario de invertir en compañías de internet a las que aportar “contactos y sinergias”, considera que el drama español es la dificultad de recuperar los más de tres millones de empleos perdidos en cuatro años

Patricia Ortiz / SEVILLA

Alejandro Suárez Sánchez-Ocaña (Madrid, 1973) es CEO del grupo Publispain, Ocio Networks y Lazer (Brasil), pertenecientes al sector de las telecomunicación, internet, medios de comunicación y entretenimiento (TIME). Es experto de referencia en el mundo de los emprendedores y autor de *Ha llegado la hora de montar tu empresa*, un libro convertido en obra imprescindible para quienes sueñan con impulsar un negocio.

—¿Cómo se convierte alguien con 38 años en empresario de éxito?

—Soy un caso poco frecuente porque monté mi primer negocio con 18 años. Por supuesto aquello no salió bien, pero luego seguí creando empresas y tuve éxito. Hay mucha gente que cuando fracasa piensa que ahí se acabó todo: vuelve a trabajar por cuenta ajena y no se plantea sacar conclusiones. Entonces sí que es tiempo perdido: uno no es derrotado si luego se levanta y sale adelante.

—En EEUU, sin embargo, es común que la gente que fracasa siga intentándolo, ¿Por qué aquí no?

—Es un tema totalmente latino: es un estigma en España, Italia, Grecia o Portugal. Aquí, cuando fracasas en un proyecto te miran con reticencias, mientras que en EEUU piden que en tu bagaje haya experiencias negativas, porque si no se considera que tu formación no está completa. Son mentalidades totalmente distintas que, poco a poco, creo que van cambiando porque las circunstancias obligan.

—¿Por qué se convirtió en *business ange*?

—Soy inversor de empresas y apoyo de emprendedores precisamente en base a ese éxito económico que han tenido mis compañías y para hacer lo que nadie hizo conmigo: ayudar financieramente a quienes están empezando.

—¿Cuál es la importancia de esta figura en los tiempos que corren?

—En un momento en el que el crédito bancario está prácticamente cerrado la importancia es absoluta. En España somos pocos y muy pequeños, pero para una empresa de base tecnológica somos la mejor vía de financiación y la más realista. Además, invertir en empresas, talento y emprendedores es muy necesario para el momento que está viviendo el país.

—¿Por qué invierte en el sector TIME?

—No puedo hacerlo en una compañía de la que no entienda sus



Alejandro Suárez posa en la entrada principal del Palacio de Exposiciones y Congresos de Sevilla.

VISTORA HIDALGO

posibilidades. Sería temerario que gastase en una fábrica a la que no le pueda aportar nada más que dinero. A mis participadas les ofrezco contactos, sinergias con mis propias empresas, las ayudo en el desarrollo de negocio.

—¿Cuáles son las posibilidades de internet como semillero de emprendedores?

—Ahora mismo es un mercado en el que en España hay 27 millones de usuarios y darle la vuelta sería absolutamente ridículo; además, en un momento en el que el consumo en este país ha caído, la red es una puerta abierta a poder comercializar con 1.000 millones de personas a través de internet y a un costo realmente mínimo.

—¿No teme otra burbuja en el sector de las *puntocom*?

—Creo que la situación ha cambia-

do mucho. Entonces las empresas se basaron en expectativas y hoy lo hacen en realidades: empresas como Facebook, Google, Groupon o los *outlets* de comercio electrónico como BuyVip y Privalia facturan decenas de millones de euros. Pero eso no quiere decir que algunas valoraciones de algunas empresas no estén algo hinchadas.

—¿Cómo afecta la crisis al sector tecnológico?

—Cuando todo esto empezó, hubo algún gurú que dijo que afectaría a todos los sectores menos al de la tecnología. Pero cuando algo es global no estamos al margen del mundo: afecta sin ningún tipo de dudas, lo que pasa es que en este ámbito hay oportunidades crecientes y nuevas cada día.

—¿Cuál es su visión de la crisis en general?

—Aquí el drama son los más de tres millones de personas que se han sumado al paro en los últimos cuatro años. Objetivamente, en el mejor escenario posible que ha tenido España en los últimos años, se pueden crear unos 400.000 trabajos al año. Así, superar esta situación nos llevará mucho más de lo que dicen las autoridades. A mí no me extrañaría estar hablando de 2018 ó 2020. En este contexto, hay que ser muy sincero y decirle a la gente que no puede seguir sentada en su mesa, mandando currículums por internet y esperando que suene un teléfono, y que a lo mejor tienen que pensar en crear una empresa o en el autoempleo.

—Pero, ¿cómo empezar?

—Es clave formarse, bien estudiando un MBA en una escuela de negocios o haciendo empresariales. También hay gente que es autodidacta. Ambas opciones son igual de válidas.

—Pero la universidad no orienta en la formación de emprendedores.

—La universidad española era una fábrica de becarios y mileuristas y ahora lo es de parados. Es una institución que no está enfocada a decirte que, además de salir y buscar tu primer puesto de trabajo de becario, tienes la opción de poner en marcha tu propia idea de negocio. No te preparan para ello. A la universidad española le falta volcarse un poco en el mundo de la empresa.

—¿Qué opina de las redes sociales y de su utilidad para la empresa?

—Tienen mucho futuro, tanto a nivel de marketing y publicidad como de comercio electrónico: en un futuro veremos muchas tiendas en Facebook porque es ridículo no aprovechar los 500 ó 600 millones de personas que están ahí.

—¿Dónde hay que estar en 2012?

—Apuesto por el sector tecnológico y todo lo que tenga que ver con aplicar el talento a la innovación. Es una forma de buscar una salida, porque en sectores tradicionales es muy complicado.

—¿Cómo se pueden adaptar esos negocios tradicionales a la nueva realidad?

—Creo que hay que buscar siempre el punto innovador que puedan tener. Siempre cuento un caso de una empresa que se dedicaba a fabricar en China gomas para oficina y que vendía el kilo a tres euros. Llegó alguien y propuso hacerlas de colores y con formas y dibujos para venderlas a niños. Ahora venden paquetes de 10 gomas por tres euros. Eso hace que se cambien mercados.

CULTURA DEL FRACASO

” En EEUU piden que en tu bagaje profesional haya experiencias negativas mientras que en España te miran con reticencias”

NICHOS DE FUTURO

” Apuesto sobre todo por el sector tecnológico e internet y por aquello que tenga que ver con aplicar el talento a la innovación”