

ENTREVISTA

ALEJANDRO SUÁREZ, EMPRENDEDOR Y AUTOR DEL LIBRO "HA LLEGADO LA HORA DE MONTAR TU EMPRESA"

SANTY

"Si veo a alguien al que acaban de despedir, lo felicito"

D.RIVERA. VIGO
economia@atlantico.net

■ ■ ■ Alejandro Suárez Sánchez-Ocaña (Madrid, 1973) es uno de los emprendedores de referencia en España. Con 20 años puso en marcha su primera empresa y desde entonces no ha parado de promover iniciativas propias y participar activamente en proyectos empresariales de terceros, como business angel o inversor privado. Biotecnología, comunicación, el ocio interactivo, la música y el turismo son algunos de los sectores en los que trabaja. Alejandro Suárez es el autor de "Ha llegado la hora de montar tu empresa" (Ed. Deusto), que en tres meses en el mercado ya va por su cuarta edición. "Hace falta una nueva generación, de más de un millón de emprendedores, que deben poner en marcha entre 300.000 y 500.000 nuevas empresas si queremos recu-

mos menos, pero la verdad es que a nivel oportunidad hay mucha menos competencia de la que había hace años. Y sobre todo, porque tal y como está el paro no hay mejor opción actualmente que la de depender de uno mismo.

En su libro advierte se trata

"NUNCA TENDREMOS ESA GRAN IDEA. NO HAY QUE MITIFICAR LA IDEA, LO IMPORTANTE ES SACARLA ADELANTE"

de un camino lleno de obstáculos, ¿de qué tipo?

Hay una mezcla de obstáculos: algunos nos los ponemos nosotros, son los sociales o socioeconómicos. Otros son reales, como los que se encuentra el emprendedor cuando se po-

do de la empresa, y el empresario está socialmente mal visto.

Irónicamente incluso culpa a las madres de ese miedo a emprender...

Sí, en relación a esa necesidad de seguridad que nos inculcan. Somos el país del mundo con mayor porcentaje de propietarios de vivienda. Parece que si no tenemos una vivienda en propiedad no hemos llegado a la meta. En Europa o Estados Unidos, la gente vive con toda tranquilidad alquilada, manteniendo una calidad de vida mejor al no tener que invertir las ganancias de los próximos 20 años en una propiedad. Es algo cultural, propio del Mediterráneo. También pasa en Grecia o Italia. Es algo que hay que ir cambiando poco a poco a medida que nos vayamos europeizando. Lo cierto es que estamos ante una falsa creencia de que no tenemos más opciones. Cuando me encuentro a alguien y me dice que lo acaban de despedir lo felicito y le doy un abrazo. Al principio se sorprenden, y se lo matizo: esa persona trabajaba mucho en algo en lo que probablemente le explotaban y no era bien pagado, y ahora se le abre un mundo de opciones.

Entonces, ¿por dónde podemos empezar?

Ninguna idea es nueva, probablemente no tendremos esa gran idea que nadie haya tenido en todo el mundo. Por eso, primero, lo que tenemos que reflexionar es si tenemos la capacidad para emprender. Hay muchas personas que por sus cargas familiares, o por su perfil socioeconómico no están preparadas para ello, porque tienen unas necesidades que impiden llevar a cabo ningún riesgo. Hay que ser sincero con uno mismo, y analizar si de verdad estamos capacitados y estamos



Alejandro Suárez Sánchez-Ocaña.

perar los puestos de trabajo y competitividad que ha perdido España", asegura.

Ha llegado la hora de montar una empresa, ¿está seguro de lo que dice?

Por supuesto. Creo sin ningún tipo de duda que es el mejor momento en los últimos años para montar una empresa. A nivel país es una desgracia que hayan desaparecido 350.000 pymes y existan 260.000 autóno-

ne en marcha. Sin embargo creo que hay un obstáculo importante en cuanto a la necesidad de seguridad que tenemos en España. El mercado ha cambiado y la economía también. Eso de un trabajo para toda la vida ya no existe, la gran mayoría de nosotros no tendremos de por vida el mismo puesto de trabajo, y tendremos que adaptarnos. Por otra parte, España no es un país especialmente abonado al mun-

preparados para ascender. Posteriormente encontrar una idea razonable, dentro de tu mercado, que esté relacionado con tu experiencia y en la que se pueda aportar un valor adicional. Lo importante es no mitificar la idea, sino que buscar la clave en la ejecución, ser capaces de sacarla adelante. **¿Alguna clave para dar con la idea?**

Sobre todo que exista un buen análisis de mercado previo. La clave es encontrar un producto o servicio que sea una respuesta real

a los consumidores. Si eso ocurre, el éxito siempre llega. Si el producto es bueno, y la idea también, sólo hacen falta las ganas del emprendedor para llevarlo adelante.

En cuanto a la financiación, defiende el papel de inversor o "business angel" ante a la dificultad de acceder a un crédito bancario. ¿Cómo accedemos a uno?

Primero hay que decir que no todos los proyectos pueden valer para un inversor. Un business angel siempre estará interesado en una

iniciativa que tenga un marcado carácter innovador, que dé un salto cualitativo y que genere un gran valor a dos años vista. Encontrar un inversor es realmente fácil, hace dos años había que conocerlo en persona prácticamente. A día de hoy están todos colegiados y organizados. Yo pertenezco al Business Angel Madrid, y es tan fácil como contactar con esta red y hacer llegar la propuesta. Los inversores ya son visibles, se les puede encontrar en internet. ■