

¡A la aventura!

¿Y POR QUÉ NO LANZARSE CON SU PROPIO PROYECTO, SU IDEA SOÑADA, Y OLVIDARSE DE LOS JEFES QUE NO LE ENTIENDEN O NO LE VALORAN? ¿SABRÍA VENDERLO? LE DAMOS ALGUNAS CLAVES, AVALADAS POR EXPERIMENTADOS INVERSORES Y EMPRENDEDORES.

POR JORDI BENÍTEZ

A mediados de este mes de enero, Alejandro Suárez ha puesto a la venta un libro cuyo título no puede ser más elocuente: *Ha llegado la hora de montar tu empresa*. Con él, este prolífico emprendedor de 37 años pone a disposición del público todo su conocimiento práctico acumulado en más de quince años de experiencia: cómo surge la idea, todo lo que hay que saber sobre ayudas y subvenciones, los errores más comunes a la hora de elaborar un plan de empresa, cómo detectar si sabes vender tu producto... Una hoja de ruta muy útil para el que se ha planteado lanzar una empresa en España. ¿Está usted entre ellos?

El propio Suárez percibe que hay un emergente movimiento emprendedor en nuestro país. Pero también aclara que no todo el mundo tiene que serlo. Pero, si se lanza, él y otros inversores nos dan algunas claves que debe tener en cuenta.

Primero, no toda idea es una idea ganadora: "La idea hay que contrastarla con muchísima gente. Hay que conseguir tener todas las respuestas

sobre tu negocio, y para ello hay que hablar con personas que tengan experiencia en ese sector, que hayan invertido antes en él, con la familia, los amigos... Los buenos emprendedores hablan por los codos. Cuentan sus ideas hasta a los taxistas. El peor emprendedor es el que se queda solo con su idea para que no se la roben", explica Luis Martín Cabiedes, profesor del IESE y uno de los pocos inversores privados de España.

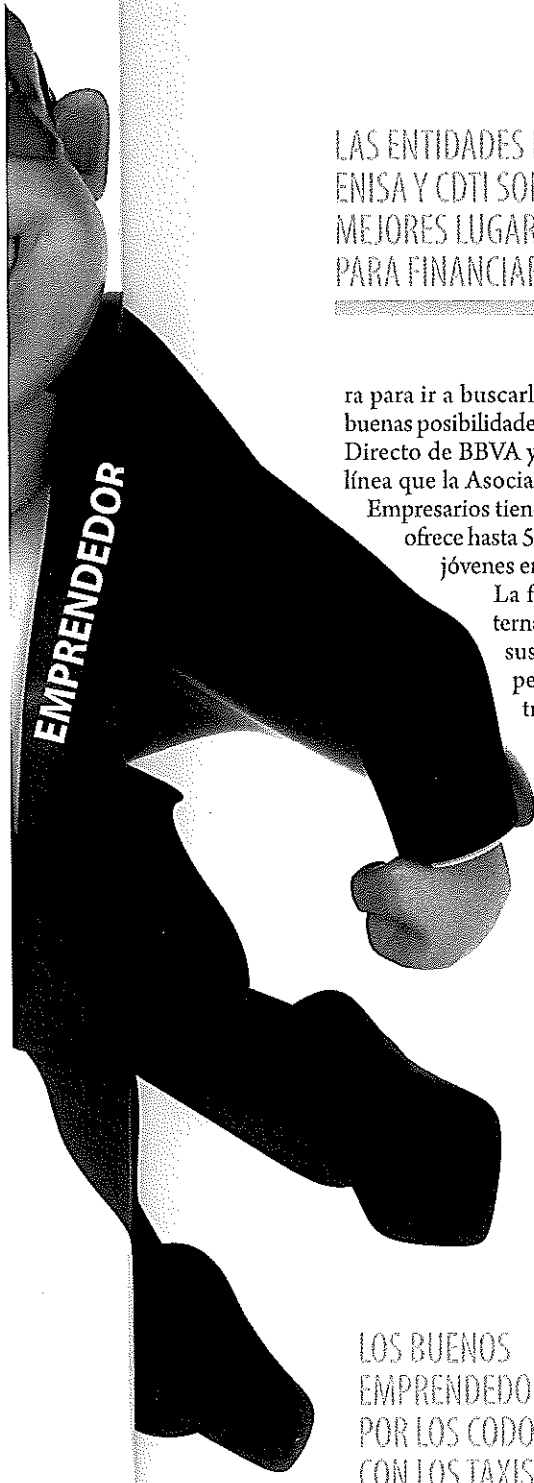
Por supuesto, hay modos útiles de probar si la idea puede resultar: "Las redes sociales son un caldo de cultivo único y gratuito. Debemos experimentar en ellas: ver si la idea tiene seguidores o no y cuáles son los comentarios de la gente. Eso nos permitirá ver si estamos o no en el camino adecuado", señala Rodolfo Carpintier, presidente de la incubadora de negocios en Internet DAD.

Elaborar un plan de negocio puede ser prescindible: "Si conoces un sector a fondo y tienes un buen equipo, tal vez no lo necesites, aunque siempre es recomendable. Hay cientos de ideas que evolucionan y se adaptan a

los tiempos. Lanetro empezó queriendo ser algo parecido a las páginas amarillas y ha acabado triunfando con los mensajes *sms*", señala Suárez.

El plan de negocio puede ser prescindible, pero, ¿y el dinero para poner en marcha el negocio? "Primero, hay que pensar si objetivamente lo necesitas. Muchas veces es una cantidad mínima, o puedes instalarte mínimamente e ir creciendo poco a poco", indica Alejandro Suárez. Si el dinero es necesario, este emprendedor afirma que las entidades públicas Enisa y CDTI son los mejores lugares aho-





LAS ENTIDADES PÚBLICAS ENISA Y CDTI SON LOS MEJORES LUGARES HOY PARA FINANCIARSE

ra para ir a buscarlo. También son buenas posibilidades las Líneas ICO Directo de BBVA y Santander, y la línea que la Asociación de Jóvenes Empresarios tiene con Enisa, que ofrece hasta 50.000 euros para jóvenes emprendedores.

La financiación externa tiene sus pros y sus contras: "Hará perder cierto control y frescura a la compañía, porque habrá que llegar a acuer-

LOS BUENOS EMPRENDEDORES HABLAN POR LOS CODOS, HASTA CON LOS TAXISTAS

dos, consensuar decisiones... Pero tiene la ventaja de contar con un socio financiero dentro. Si el negocio crece y ve oportunidades, ayudará a crecer", dice Suárez. En cuanto a los fondos de capital riesgo, este emprendedor afirma que siempre querrán un proyecto ya algo maduro: "Para ellos será importante ver cómo has logrado poner en marcha el negocio en las fases iniciales, y si has conseguido algo de financiación. Si no eres capaz de conseguir dinero de tu alrededor, generas desconfianza".

PROYECTOS REDONDOS Si se quiere conseguir el dinero de inversores privados, el emprendedor ha de tener en cuenta que su proyecto no sólo ha de ser viable, sino invertible: "Hay negocios que pueden ser viables con cuatro o cinco personas, pero puede que no sea interesante invertir en ellos. Para que lo sean, han de tener la posibilidad de llegar a ser grandes, con una facturación de al menos 10 millones de euros", indica Luis Martín.

Este inversor recomienda a los emprendedores que busquen bien quién puede apoyarles: que si los negocios son de Internet, biotecnología o inmobiliarios, vayan a especialistas de ese sector. "Son los que te van a entender y los que te pueden extender un cheque", explica.

Y también recomienda otra cosa: ir con los deberes bien hechos. "Hay que presentar un proyecto redondo y completo, no un plato a medio cocinar. Hay que traer al equipo y el plan de negocio detallado", unas exigencias comprensibles por parte de este inversor, teniendo en cuenta que recibe tres proyectos diarios, alrededor de cien al mes.

Una vez hechos los deberes, hay que ir bien mentalizado a la reunión con los inversores. "Para mí lo más importante es despejar esta pregunta:

¿hay cientos de proyectos así, ¿por qué el tuyo?", dice Alejandro Suárez. Lo cual no significa que uno tenga que ir de prepotente: "Tú puedes estar enamorado de tu proyecto, pero el inversor no. Para él puede ser una inversión fría. Debes plantearte y decirle cuándo recuperará su dinero y, con suerte, ganará. Dejar clara una ventana de salida al inversor da tranquilidad; también entender que él no estará contigo siempre, y que posiblemente en un momento dado quiera salir y ganar dinero", señala Suárez.

Si hace falta, financiarse es, sin duda, una de las tareas más arduas para el emprendedor. Más aún hoy en día, por la crisis. "Pero obtener la financiación es el resultado natural para los buenos proyectos. No hay que obsesionarse. Si el proyecto es bueno, la financiación llegará", explica Luis Martín Cabiedes.

Un buen argumento para pelear contra el miedo, que puede ser una de las principales barreras para emprender. "Para crear una empresa, el miedo es parte del camino. No hay que salvarlo: hay que aprender a convivir con él. Yo me centraría más en salvar las incertidumbres de la financiación y, en España, que estamos sobre regulados, asegurarnos de que no haya próximamente cambios normativos que afecten a nuestro proyecto", dice Alejandro Suárez.

Si usted tiene alma de emprendedor, superará el miedo a fallar. "Siempre podemos equivocarnos, pero, con constancia y trabajo, podemos sacar adelante casi cualquier proyecto. No hay que aceptar un no por respuesta, y hay que seguir adelante cada vez que nos caemos". Lo dice Rodolfo Carpintier, cuya incubadora, DAD, ha invertido en empresas de éxito como Tuenti o BuyVip. ¿Y si usted fuera el próximo?

jordi.benitez@capital.es