

EMPRENDER

EN

TIEMPOS DE CRISIS

Son tiempos difíciles para emprender, no en vano el número de empresas activas ha disminuido un 1,3% durante el año 2010 y se ha situado en 3.250.576, según la última actualización del Directorio Central de Empresas (DIRCE) a 1 de enero de 2011. Se trata del tercer año consecutivo en el que el número de empresas activas se reduce.

Por comunidades autónomas, Cataluña es la que más empresas activas concentra a 1 de enero de 2011 con el 18,5% del total. Le siguen Comunidad de Madrid (con el 15,4% del total) y Andalucía (15,1%). En estas tres comunidades también el número de empresas activas se redujo durante el año 2010. La Rioja, Melilla y Ceuta están a la cola de esta lista con 22.801, 3.697 y 3.642 empresas activas respectivamente.

El pasado año 376.945 empresas cesaron todas sus actividades. Sin embargo también se crearon 331.264, un 9,1% del total en nuestro país. Esto abre una pequeña vía de esperanza. Según muchos, el futuro depende en gran parte de la capacidad de generar empleo de las nuevas empresas, en especial de las pymes. Hoy por hoy la oportunidad está en la innovación, un fenómeno creciente, cada vez más importante desde el punto de vista operativo y estratégico. Sin embargo, en el contexto actual, obtener la financiación adecuada para este tipo de proyectos implica cada vez una mayor complejidad y es por ello que los instrumentos de apoyo a la I+D+i lanzados por la Administración Pública, constituyen una alternativa de ayuda a la consecución de proyectos de esta naturaleza por parte de los emprendedores.

A pesar de que las ayudas suelen ser para menores de 30 años en algunos casos y de 40 en otros, emprendedor es todo aquel que es capaz de, además de autoemplearse, generar más empleos, da igual la edad que tenga. Desde este punto de vista, es muy complicado marcar un perfil del emprendedor, sin embargo hemos querido ejemplificar esta importante figura con 6 casos de diversas características.

“ El camino del emprendedor está plagado de pesimistas que no paran de poner palos en los radios de tu rueda. ”

Rubén Soriano creó hace dos años la empresa Immersive Soluciones Interactivas, con la que ha generado 6 empleos, más diferentes encargos a colaboradores externos o freelances.

Lo que Immersive hace básicamente es llevar la industria del videojuego a otros sectores y viceversa.

“Lo que esto significa es que con una base tecnológica y unos procesos comunes diversificamos nuestra oferta, por un lado videojuegos, puros y duros, y por otro lado 3D interactivo, para distintas aplicaciones ya sean de arquitectura, sector inmobiliario, turismo, comercial, publicidad e incluso patrimonio histórico.”

Rubén estudió diseño multimedia en la Universidad Politécnica de Cataluña y un Master en video-juegos, luego se vino a Madrid a trabajar en la principal empresa de videojuegos de España, Mercurysteam Entertainment. Tras un tiempo en esta empresa se le ofreció la oportunidad, a través de un encargo, de embarcarse en un proyecto personal que siempre había querido hacer. “Se juntaron todos los factores favorables y decidí dar el salto.” Él está a pie de ordenador trabajando como uno más, conjuntamente con el programador y el resto del equipo (animador, dibujante...), además de llevar toda la labor de dirección de proyecto, contabilidad, gestión, contratación...

“Estos dos primeros años han sido de trincheras, hemos estado trabajando muy duro y nos hemos ido autofinanciando. No hemos partido de ningún inversor ni de ningún crédito o ayuda, simplemente los beneficios de los proyectos que iban entrando se



Rubén Soriano, 29 años, Barcelona. Para él sólo fracasa el que no se levanta.

reinvertían en la empresa y en nuevos proyectos. Ahora, por fin, hemos conseguido tener una cartera de proyectos realizados y una credibilidad que nos ha llevado a conseguir finalmente una inyección pública de capital a través de un nuevo proyecto.” Se considera una persona muy constante y muy decidida. “Si realmente me establezco un objetivo, no voy a parar hasta conseguirlo, me cueste el tiempo que me cueste. No soy una persona que se venga abajo por la adversidad.” Él considera que la crisis es una oportunidad porque “las reglas del juego

están cambiando y te adaptas o mueres” y es más fácil adaptarse para los que empiezan. Además, no cree que la solución a la crisis sea una cuestión de pasarle la pelota a los gobiernos ni a los bancos o a otros. “Creo que la responsabilidad es del emprendedor y por muy difícil que sea, si tienes un sueño tienes que ir a por él. Nosotros hemos tenido suerte de que ha entrado en la empresa ahora un capital público, pero no contábamos con eso, en cualquier caso nosotros pensábamos endeudarnos y buscar el dinero por donde hiciera falta.”

De izq. a dcha.:
Jacobo van Leeuwen,
Juan Gallego y
Pablo Ruiz, de 38, 37 y 30
años respectivamente.
Creen que
cualquier joven
emprendedor tiene fácil, al
menos, asesorarse y saber
dónde hay dinero, dónde
hay financiación, luego
depende del proyecto.



“La suerte de tener una empresa con varios socios es que no te enfrentas a la adversidad en soledad, siempre hay alguien con quien consultar.”

Estos tres socios crearon en agosto de 2010 la empresa Evidencias Certificadas, que ha generado cuatro puestos de trabajo. Su producto estrella es Evicertia, un servicio que se presta en Internet para certificar comunicaciones electrónicas, principalmente correo electrónico y SMS. “Para ello Evicertia es un tercero de confianza (figura que se reconoce en el artículo 25 de la LSSICE) y somos el testigo independiente que certifica que un correo o un sms es enviado de un emisor a un receptor y viceversa (pedidos, facturas, contratación...)...” Su clave está en la reducción de costes a las empresas y hacen las veces de una especie de *notario electrónico*, a un precio muy reducido. Los tres han trabajado en el sector de la seguridad en la red en grandes empresas como Telefónica o Sistemas Informáticos Abiertos. Llevaban mucho tiempo teniendo buenas ideas que

creían podrían ser aplicadas en su sector, pero veían imposible llevarlas a cabo en las grandes compañías en las que trabajaban, por la cantidad de trabas que estas empresas ponen a los cambios, “...a las grandes empresas no les gusta salirse del área de confort de negocio en el que trabajan, intentar desarrollar algo nuevo es una tarea larga y tediosa, estas grandes compañías necesitan un retorno fiable de inversión y no se lanzan.” “Cuando tienes ganas de innovar y ves que siempre estás haciendo lo mismo llega un momento en el que quieres cambiar, te planteas cuánto puedes aguantar sabiendo que quizás en un principio no haya ingresos y después de valorarlo mucho, pensamos que era el momento.” Finalmente decidieron dejar sus trabajos para, con una inversión personal inicial, lanzarse a la piscina. También cuentan con una ayuda en forma de crédito de ENISA (Empresa

Nacional de Innovación S.A.) y han conseguido una de las oficinas de uno de los Viveros de Empresas que Madrid Emprende ofrece a los emprendedores. “Nosotros tuvimos la idea, creímos que era buena y la desarrollamos.” Creen fervientemente en su proyecto y en su producto, “...eso es básico para cualquier nueva empresa.” Para ellos la crisis también es una oportunidad. “En un momento difícil resulta que las nuevas empresas están totalmente saneadas en contraposición a las ya establecidas que es muy posible que arrastren una situación económica complicada...” “...pero hay que trabajar duro...” “...los primeros meses, los picos de trabajo eran tremendos.” Lo que a Juan Gallego le ha llamado más la atención del mundo del emprendedor es que “siendo tu propio jefe no llegas a desconectar, siempre estás o buscando la oportunidad o tratando de buscarla...”

Luisa López, junto con otros dos socios que aportaron parte del capital inicial y con la ayuda de un crédito de ENISA, creó hace ahora un año La Tierra es Plana, una empresa que ofrece un servicio de externalización de procesos o tareas administrativas, labores de secretaría, etc, a las empresas, todo de manera virtual. La empresa ofrece teletrabajo y la dirección de la compañía predica con el ejemplo. “Para evitar costes elevados no tenemos oficinas!” Luisa López, al igual que los 5 empleados con los que cuenta y de otros muchos trabajadores freelance, trabaja desde su casa, lo que le ha ayudado a conciliar su vida laboral con la familiar, Luisa tiene dos hijos pequeños. Los tres socios se conocieron en empresas multinacionales y decidieron emprender su propio proyecto. A diferencia de las grandes compañías con grandes contratos, ellos vieron el nicho en las pymes, ofreciendo contratos incluso por horas, para esas tareas tediosas de *Back o Front Office* para las

que el emprendedor o el pequeño empresario no tiene demasiado tiempo.” “Ofrecemos al empresario apoyo y abaratar sus costes en todo este tipo de tareas y que se dedique de pleno al desarrollo de su negocio” Poco a poco el teletrabajo en España se va entendiendo más. La penetración de Internet en nuestro país ha sido impresionante y en ciudades como Madrid o Barcelona herramientas como Skype cada vez están más introducidas y son mejor vistas, aunque, a nivel nacional, queda camino por recorrer. Luisa, que viene del mundo del marketing, siempre había tenido la inquietud de emprender su propio proyecto. Además, en el momento en el que surgió la idea, estaba en el paro y se lanzó a la piscina sin pensárselo. Se considera muy trabajadora y comprometida, “cuando me enamora un proyecto me meto hasta el fondo, me implico muchísimo y eso es bueno y malo, porque quizás, a veces, me implico demasiado, lo cual me puede robar parte de mi vida familiar. Sin

embargo, este proyecto lo siento como mi tercer hijo, entonces todo el esfuerzo que está conllevando arrancar merece la pena.” Para Luisa López, más desde una empresa que ofrece abaratar costes a sus clientes, la crisis es una oportunidad. Piensa que para salir de la crisis en este país hay que cambiar mucho de mentalidad. “Creo que hay que emprender, papá estado no nos va a sacar las castañas del fuego, y es importante arriesgar, aunque, obviamente, no todo el mundo puede, pero las personas que puedan y que tengan una idea innovadora u original deben dar el paso, porque es la única forma de salir de la situación actual. Para crear una empresa, Luisa recomienda primero apoyarse en organizaciones, tipo AJE (Asociación de Jóvenes Empresarios), para confrontar el proyecto y dejarse guiar para conseguir las ayudas que existen. También cree que es importante realizar un estudio de mercado antes de comenzar a desarrollar el negocio.



Luisa López, 41 años, en la pequeña oficina que ha montado en su propia casa. “Poco a poco el teletrabajo en España se va entendiendo más. La penetración de Internet en nuestro país ha sido impresionante. En poco tiempo y en ciudades como Madrid o Barcelona herramientas como Skype cada vez están más introducidas y son mejor vistas, aunque, a nivel nacional, queda camino por recorrer.”

“Las personas que tengan una idea innovadora deben dar el paso y emprender, porque es la única forma de salir de la situación actual.”

Una de las salidas a la crisis, según Helena Olcina, pasa por las pymes. “Quien está realmente manteniendo el país es el turismo, el autónomo y la pyme. Nos deben seguir apoyando, algo que sí veo que se da en la Comunidad de Madrid, cosa que no percibo, más allá de la política, a nivel nacional.”



“ España sí es un país de emprendedores, lo que pasa es que no nos lo creemos, no sabemos vendernos, nos conformamos con poco. ”

Helena Olcina, de 33 años, creó a finales de 2008 La Nueva Web Innovación, especializada en posicionar a las empresas en la red a través de un servicio integral, diseño gráfico, web, marketing online y LOPD (Ley Orgánica de Protección de Datos). Aunque, en lo que está realmente volcando sus esfuerzos en este momento es en su nueva empresa, constituida hace tan solo un año, derivada de la anterior, La Nueva Web Networking, que realiza eventos para los clientes, formación, comunicación tanto online como offline y asesoramiento en todos los aspectos del negocio al empresario (financieros, imagen de marca...) “Todo lo que puede llegar a necesitar un empresario.” “Lo que he hecho es diferenciar las funciones de cada una de las empresas y centrarlas en labores más específicas”. Antes de comenzar su carrera como empresaria, Helena se quedó sin trabajo, justo en el inicio de la crisis, y tras ver las

expectativas que tenía frente a sí, decidió comenzar a formarse, comenzó a acudir a cursos, seminarios... “no sé cómo, ví la solución en el autoempleo. Empecé a realizar un plan de empresa y en una de las muchas ponencias a las que acudía, que hablaba de que los tres sectores que iban a sobrevivir eran el arte, las residencias de forma online y la tecnología, me surgió la idea. Vi que las empresas que se dedicaban a lo que La Nueva Web se dedica, ofrecían todos estos servicios por separado y que el nicho de oportunidad estaba en dar un servicio integral.” Helena es un ejemplo de cómo es vital adaptarse a la nueva situación de crisis. Antes de comenzar con su proyecto, no tenía ningún conocimiento en este tipo de tecnologías. “He pasado por muchos sectores, el último trabajo que tuve antes de quedarme en paro era como directora comercial en una empresa de construcción.” Nunca antes había tenido

la idea de montar una empresa, aunque sí viene de una familia de emprendedores y esto le ayudó a decidirse, además, lo que sí quería era cambiar algo, sentir que había hecho algo bueno dentro del sector laboral. Ella cree que su trabajo y sus ideas ayudan a otros. “Crear mi propio producto me apasiona, me llena.” La Nueva Web ha generado nada menos que 16 puestos de trabajo, aparte de los numerosos colaboradores externos eventuales con los que cuenta. Helena se considera una persona muy optimista, muy constante y muy estricta consigo misma. Ella ve la crisis como una oportunidad. “Los mayores negocios se han creado en momentos de crisis. La gente busca nuevos caminos... es más creativa y más abierta a colaborar. La crisis hace una criba y respeta a los verdaderos profesionales. El cliente ya no gasta por gastar, como ha pasado en algún momento, es más crítico y minucioso.”

Alberto Macías, Zamorano de 37 años, constituyó en noviembre del 2010, apoyado por un crédito de ENISA, la empresa FroozeTV cuyo modelo de negocio es comercializar una solución propia para la emisión de video en internet cubriendo las dos vertientes más importantes de este servicio, la emisión en diferido a la carta y la emisión en directo de forma masiva. “Las empresas necesitan productos de video online cada vez más específicos y configurables más allá de las plataformas gratuitas como youtube. Es el caso de las empresas dedicadas a la enseñanza online, una de nuestras áreas de negocio más importantes, como la Universidad San Pablo CEU”, entre otras razones, porque su tecnología, streaming puro, evita el pirateo de los videos. Ingeniero informático, proviene de más de 10 años trabajando en el mundo de la consultoría tecnológica y ha tenido dos experiencias previas en el mundo del emprendimiento hasta llegar al modelo de negocio que ofrece hoy en día. La de Alberto es la especialidad puramente tecnológica de la

arquitectura de producto, de donde nace FroozeTV, que tuvo de primeras un gran espaldarazo al recibir el encargo de la difusión vía internet del concierto de Rosana de la campaña *Un Bolígrafo, una ilusión*, de RTVE. Además de autoemplearse, FroozeTV ha generado 6 puestos de trabajo en la modalidad de colaboraciones freelance y espera poder crear, antes de finales de año, uno o dos puestos fijo en la empresa. Los primeros meses en el trabajo de una empresa suelen ser muy intensos. “En este primer año estoy totalmente absorbido por la empresa. Cuando estás emprendiendo, cada minuto es oro, porque estás compitiendo en el día a día. Pero está mereciendo la pena, porque la empresa está creciendo de manera progresiva, orgánica.” Alberto Macías cree en el concepto de innovación disruptiva, aquella que genera nuevos productos que al ser tan innovadores desplazan del mercado a los productos tradicionales, porque cambian los modelos de uso y modos de trabajo. Las empresas que han sabido llevar esto a mejor término son casualmente las que están en la cresta

de la ola como Google o Apple. Respecto a la crisis y a las oportunidades Alberto tiene dos lecturas, por un lado “la recesión hace reducir el mercado haciéndolo poco receptivo a la inversión. Pero es verdad que también genera la oportunidad de lanzar el negocio en uno de los entornos más difíciles posibles, lo que te obliga a adaptarte, y cualquier mejora en el sistema repercute muy favorablemente.” Para él, el emprendedor ha de tener dos grandes cualidades, una gran tolerancia al riesgo y una gran pasión por el modelo que está lanzando. “Te tiene que motivar muchísimo, porque le vas a dedicar muchas horas. Si no te gusta lo que estás haciendo es probable que fracasas en el intento.” Se considera una persona resiliente, un concepto de la psicología positiva que actualmente se aplica al emprendimiento, consistente en la capacidad de asumir con flexibilidad situaciones límite y sobreponerse a ellas. “Se necesita estabilidad emocional, porque una decisión en un momento dado puede definir el éxito o el fracaso de la compañía.”

Lo primero que Alberto Macías le diría a una persona que quisiera emprender es que, “además de una buena formación técnica y una buena idea, tuviera una buena formación en el ámbito del negocio, de la gestión empresarial, porque es muy importante saber desarrollar esa idea de manera apropiada.”



“ El emprendedor ha de tener dos grandes cualidades, una gran tolerancia al riesgo y una gran pasión por el modelo que está lanzando. ”