



libros

ALEJANDRO SUÁREZ, AUTOR DE LIBRO HA LLEGADO LA HORA DE MONTAR TU EMPRESA

“El emprendedor español es un ‘hombre orquesta’”

ALEJANDRO SUÁREZ SÁNCHEZ-OCAÑA

Ha llegado la hora de montar tu empresa

Alejandro Suárez, uno de nuestros mayores inversores y emprendedores, te cuenta todos sus secretos



DEUSTO

GRATIS

Con el próximo número de EMPRENDEDORES consigue este libro que, desde una visión realista, te acercará al mundo del emprendimiento.

Alejandro Suárez fundó su primera empresa en 1998. Desde entonces ha participado como *business angel* y asesor de fondos de capital riesgo nacionales e internacionales en casi todos los sectores, aunque su especialidad son las nuevas tecnologías.

Con el próximo número de **EMPRENDEDORES** podrás disfrutar gratis de su libro *Ha llegado la hora de montar tu empresa* (Deusto), en el que ofrece consejos para los primeros pasos del emprendedor.

¿En qué situación se encuentra el espíritu emprendedor español? Durante muchos años, hasta que empezó la crisis en 2007, el emprendedor era 100% vocacional. Ahora hay un mix de emprendedores por necesidad y vocacionales, casi al 50%. Aunque cualquier motivo para emprender es bueno, da un poco de pena que un gran porcentaje de emprendedores no lo sea porque estén convencidos o porque hayan desarrollado su espíritu emprendedor, sino porque las circunstancias obliguen y porque no tengan alternativas.

¿Qué diferencias hay entre el emprendedor por necesidad y aquel que lo hace por vocación? El emprendedor vocacional es un iniciador. Son personas que intentan poner en marcha proyectos y que lo llevan en el ADN. El emprendedor por necesidad es una persona frustrada con su trabajo o con el momento de mercado y que intenta encontrar alternativas de la manera más inteligente posible: montando una empresa o autoempleándose, buscándose la vida por su cuenta. Con cinco millones de parados, quien se siente a mandar *currículums* por Internet y a esperar que le suene el teléfono, lo tiene difícil. Hoy en día, pones una oferta de empleo y recibes 300 *currículums* en menos de 48 horas. Hace mucho frío ahí fuera y la mejor manera de defenderse es no depender de nadie.

“LA IDEA ES IMPORTANTE; SU EJECUCIÓN, ESENCIAL”

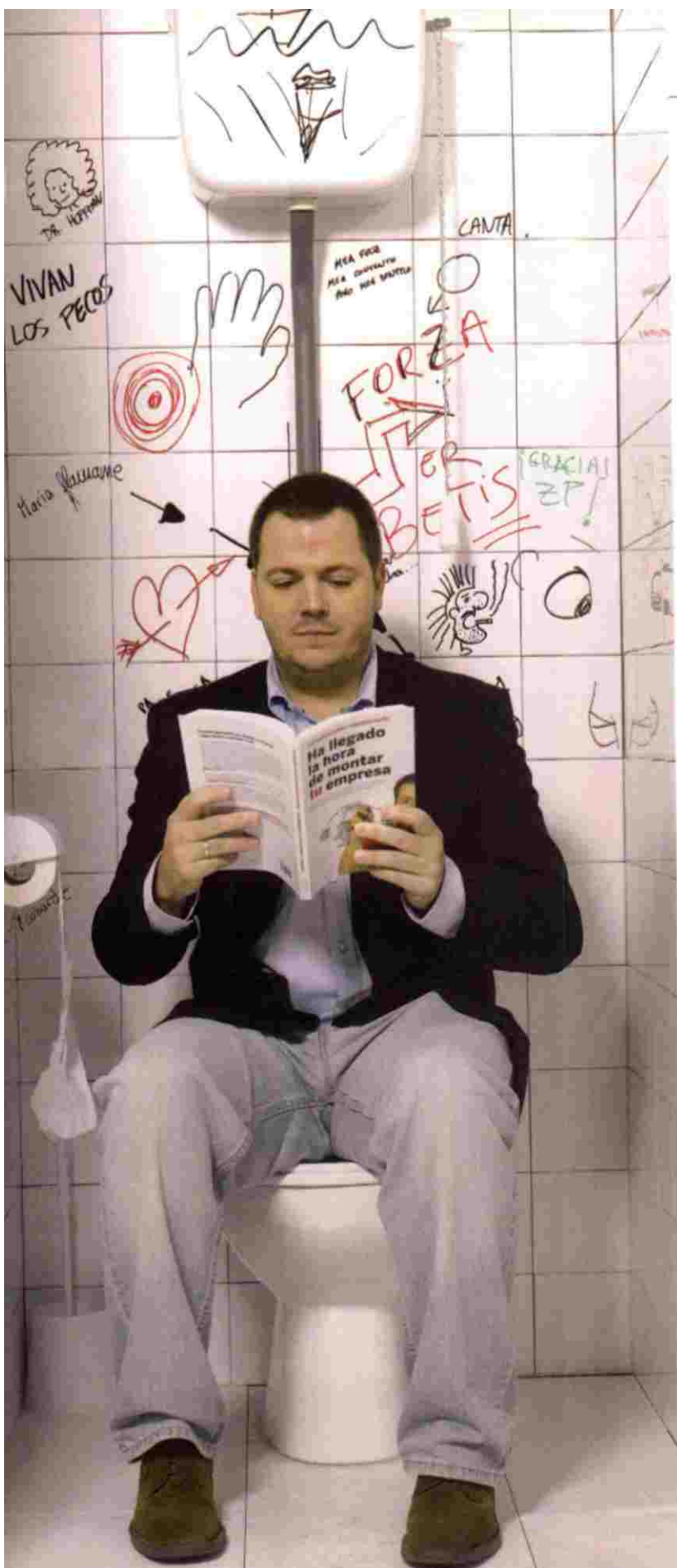
“En 1996, se abrió un portal que se llamaba Classmates.com. Si hoy miramos Facebook, es exactamente lo mismo que aquel: una red que interconecta gente. Es la misma idea que tuvo un tipo en Wisconsin en 1996. Lo diferencial

fue cómo se ejecutó. Yo conocí Classmates.com y, desafortunadamente, no me vino a la cabeza que se podría hacer mejor y crear Facebook. Decenas de miles de personas vimos esa idea muy interesante, pero pocos lograron valorar la

trascendencia que podría tener con un desarrollo mucho más afortunado y mejor financiado”, explica. Además, toda idea es susceptible de evolucionar según sople el viento del mercado. “Lanetro quería ser guía de restaurante y

Páginas Amarillas, pero se reconvirtió para acabar ganando dinero siendo una gran empresa de sms *premium*. Cuando se creó, en 1996, ni siquiera existían los sms *premium*. La ideal inicial tiene que evolucionar buscando las salidas comerciales y

las grietas de negocio de cada momento. Aunque tengas una idea de un millón de dólares, al final te la van a copiar cuando salga a la calle. Hay emprendedores obsesionados con esconder su idea como si fuese su patrimonio personal”.



¿Cuál es el perfil del emprendedor español?

Hay una cosa que nos define totalmente: el emprendedor español es un *hombre orquesta*. Acaba siendo su propio director de marketing, su propia secretaria... Hace prácticamente todo. Y eso hace que muchas veces pierda el foco sobre su principal objetivo.

¿Qué debe preguntarse el emprendedor antes de arrancar?

Lo primero, si es capaz de ponerlo en marcha. Es un paso previo que todos nos saltamos porque creemos que, por supuesto, somos capaces. Pero estoy viendo gente que está capitalizando la ayuda del paro, lanzándose a montar un proyecto en una situación que en lo financiero es desesperada, con hipoteca, hijos... El riesgo que están tomando es altísimo y por eso no hay segundas oportunidades en este país. Además, tiene que mirarse al espejo y preguntarse si es capaz de hacer unos esfuerzos sobrehumanos para mantener su empresa a flote durante los tres primeros años, si va a poder asumir un riesgo y estrés que no se encuentra trabajando por cuenta ajena y si está dispuesto a trabajar más horas y a hacer un esfuerzo muy superior. Además, debe *estresar* su idea, ponerla en escenarios absolutamente negativos.

Una vez hecho este autoanálisis, ¿qué consejos darías a quien esté decidido a lanzarse?

Sobre todo, que se arme de paciencia, porque la va a necesitar. Después, que abandone la *política de la queja*, algo muy español. ¿Qué importa que en Holanda se constituyan sociedades en tres días y aquí haya que esperar por lo menos 25 para montar la tuya? Si eso va a hacer que te quemes, no avances y te quejes constantemente, esto no está hecho para ti. Finalmente, que no se obceque buscando dinero. La financiación es importante, pero muchas veces nos complicamos buscándola cuando son proyectos que apenas la necesitan, que pueden salir adelante con ayudas públicas, con un pequeño apoyo familiar y em-



libros

pezando con una actitud de guerrilla. No todos los proyectos necesitan cantidades millonarias. Hay ideas que pueden ponerse en marcha y no se está haciendo porque se buscan cantidades de dinero para hacerlo a lo grande.

¿Ha parado la crisis la inversión en nuevos proyectos?

En España, hay un mercado de fondos de capital riesgo muy pequeño. Además, muchos están invertidos en empresas a las que ha golpeado la crisis y no realizan nuevas inversiones porque están guardando el dinero para alimentar su propia cartera. Los fondos de capital riesgo viven su peor momento de los últimos 10 años. Esta circunstancia, unida al cierre de la financiación bancaria, hace que el papel determinante deba estar en manos de los inversores privados. Pero hay que sembrar y regar. Tiene que haber casos de éxito. Cuando se vendieron Tuenti y BuyVip, aparecieron un montón de inversores privados. En EE UU, hay estudios que dicen que por cada caso de éxito como Google o Facebook, aparecen 100.000 nuevos emprendedores e inversores privados dispuestos a participar en la fiesta.

¿Y qué se podría hacer para animar a esos *business angels*?

Sería muy importante una ley que fomentara la actividad de los inversores privados. Hace ya tres años que el Senado instó al Gobierno a que desarrollara una ley para fomentar la figura del *business angel* como dinamizador imprescindible de la economía, sobre todo en un momento en el que se ha cerrado el crédito. La ley llegó al Senado, se aprobó, se pasó la *patata caliente* al Gobierno pero han pasado tres años y no se ha hecho nada. Me deja perplejo. El inversor privado debe tener las mismas facilidades, aunque sean simplemente administrativas y fiscales, que los fondos de capital riesgo. Hay pocos fondos y suelen participar en empresas de mediana o gran capitalización, mientras que los *business angels* podrían ayudar desde el primer momento a emprendedores con cantidades

muy pequeñas, desde 10.000 a 200.000 euros, lo justo para poner en marcha los proyectos. Pero esas figuras no aparecen porque si se meten en una *startup*, ni siquiera pueden desgravarse esa cantidad que han invertido si dicha empresa se va al garete. Estamos a años luz de Inglaterra o Francia.

“El mercado español de capital riesgo es muy pequeño y guarda su dinero para alimentar su cartera”

¿Crees que la reforma laboral y la futura ley de emprendedores pueden resultar dinamizadores?

Todo está por ver. Impulsar la creación de empresas con pequeñas ayudas, facilitando determinadas cuotas y tasa municipales o intentando que los trámites sean más rápidos, está bien. Pero el emprendedor de verdad va a crear su empresa con esta ayuda o sin ella. ¿De qué sirve invertir este dinero en fomentar la creación de un pequeño número de empresas cuando sabemos que el 90% de las pymes no llega al tercer año? Pocas Administraciones públicas se ocupan de acompañarlas en esos tres primeros años, que es la clave. Y sobre la ley de emprendedores, todavía la estamos esperando. Fui uno de los que se reunieron con Rajoy hace más de medio año. El actual presidente nos dijo que era una de las prioridades y que se aprobaría en los 100 primeros días de su mandato. Pero ya han pasado y todavía no la hemos visto, aunque en algunas comunidades, como Castilla-La Mancha, sí se han aprobado leyes de este tipo.

¿Cuáles son los sectores que mejor están funcionando o que presentan buenas expectativas?

Las mejores perspectivas están en seis ciencias exponenciales: biotecnología y bioinformática; inteligencia artificial y robótica; redes y sistemas de computación; nanotecnología; *cleantech* –ener-



“Todavía veo planes de negocio hechos con magnitudes del año 2007. Pero el mundo ha cambiado, así como las expectativas de consumo”, asegura Alejandro Suárez.

gía y ciencias medioambientales–; y medicina personalizada y neurociencia. Son sectores de crecimiento exponencial para los próximos 10 años porque son las ciencias que van a cambiar la vida del hombre en la Tierra. Es cierto que muchos de ellos requieren I+D y que la barrera de entrada es mucho mayor tanto en lo económico como en lo financiero y en el desarrollo, pero también es mucho mayor el premio porque serán los grandes sectores del futuro. **E**

DAVID RAMOS