



Tirada: **272.030**
 Difusión: **200.413**
 (O.J.D)
 Audiencia: **701.445**
 (E.G.M)
 Ref: **2492134**

LA RAZÓN

Nacional **Diaria**
General
2ª Edición **12/04/2009**

Superficie: **744,00 cm²**
 Ocupación: **86.19%**
 Valor: **20.238,95**
 Página: **84**



1 / 2

■ VIVIR EL DOMINGO / UNA ALTERNATIVA VALIENTE ANTE LA RECESIÓN

EMPRESARIOS A LA FUERZA

CÓMO SALIR DE LA CRISIS Y FORRARSE EN EL INTENTO

Hartos de enviar currículos, cada vez más españoles están optando por una solución alternativa: crear su propio puesto de trabajo y, de paso, unos cuantos más. Con el paro rozando los cuatro millones, ha llegado el momento de los «emprendedores a la fuerza».

Gonzalo Suárez - Madrid

A finales del año pasado, Shari Carlson y Pablo Molina culminaron su máster en una de las mejores escuelas de negocios de España. En circunstancias normales, las principales multinacionales les habrían apabullado con ofertas de empleo repletas de ceros. Sin embargo, su graduación coincidió con el clímax de la gran crisis y sus sueños de encontrar un puestazo se desintegraron en cuestión de semanas. Así que, hartos de esperar, dejaron de mandar currículums y se dieron al vino.

Tres meses después, el mercado laboral sigue colapsado. Pero hace tiempo que a Shari y Pablo dejó de preocuparles: están demasiado ocupados con el lanzamiento de su propia empresa, una red social sobre vino, junto a otro compañero del máster, Patrick. Y todo va mejor de lo que anticipaban: el lanzamiento de la primera versión

de la página está previsto para este verano. «Nuestra idea original era trabajar unos años en otra empresa para seguir aprendiendo, pero el mercado laboral nos forzó a adelantar nuestros planes», asegura Shari.

Como estos dos jóvenes emprendedores, miles de españoles

«ESTA RECESIÓN supondrá un incentivo para que científicos e ingenieros prueben cosas nuevas»

LAS NUEVAS tecnologías son un aliado para los empresarios que no existía en anteriores crisis

están montando sus propias empresas para escapar de la crisis que no cesa. En vez de perseguir vacantes que no existen, expresen su tiempo perfeccionando planes de negocio. Y eso que se trata de una apuesta arriesgada: incluso en las épocas boyantes, más del 80 por ciento de las pymes naufragan en sus primeros cinco años de vida. Sin embargo, un puñado de elegidos darán con modelos viables y, cuando la situación económica repunte, serán los primeros en rentabilizar este nuevo ciclo de crecimiento.

Profesionales acomodados
 Hace tiempo que los economistas identificaron este fenómeno, que se repite en cada crisis. De hecho, en EE UU tiene su propio nombre: los «emprendedores a la fuerza». «Tantos años de empleo seguro y bien pagado habían acomodado a la gente», asegura Mark Cannice, director del Centro de Emprendedores de la Universidad de San Francisco, que acuñó esta expresión. «Muchos habían olvidado que inventar cosas nuevas es una actividad muy gratificante. Y esta recesión pondrá a trabajar este talento oculto: científicos, ingenieros y ejecutivos que tendrán un incentivo para probar formas distintas de hacer las cosas».

A eso se dedica Bartolomé Olivares, fundador de Getcorporation junto a cinco socios. Se trata de una «incubadora» de empresas: reciben ideas de emprendedores y les ayudan con la gestión, la financiación... En su primer semestre de actividad, le ha sorprendido el ansia de los jóvenes (los más afectados por la crisis)



por montar sus propios negocios. «Algunos están en paro, otros tienen un empleo inestable, pero está claro que la incertidumbre está estimulando su creatividad», explica Olivares, de 24 años.

Dicen los expertos que ésta será la crisis con más «emprendedores a la fuerza» de la historia. La destrucción de empleo no tiene precedentes: ni en su intensidad, ni en su duración ni en la diversidad de sectores afectados. Por eso, aquí no cabe el autoengaño: a medio plazo, la fuente más fiable de empleo será uno mismo. «Estamos llegando al momento del ciclo económico en el que esta cruda realidad se hace patente», asegura Cannice.

Además, los nuevos empresarios cuentan con un aliado que no existía en anteriores recesiones: las nuevas tecnologías. Ya no hace falta gastar una millonada en alquileres, teléfonos, marketing... Una buena conexión basta para convertir una buena idea en un negocio viable. De ahí que estén surgiendo tantas empresas que usan la red para todo: buscar inversores, contratar proveedores, hacer publicidad...

Menos barreras
 «Las barreras de entrada se han reducido», explica Enrique Dans, Profesor de Sistemas de Información de la IE Business School. «Ya no hace falta mucho dinero para

EL EJEMPLO DE GOOGLE

El 10 de marzo de 2000, la burbuja «puntocom» alcanzó su clímax. En aquel momento, pocos conocían Google, un pequeño buscador que había aparecido un par de años antes. Y que, años después, salió de la crisis convertido en el referente tecnológico de toda una generación: era una empresa flexible que no necesitaba inversiones descabelladas para sobrevivir. Mark Cannice pone este ejemplo para ilustrar cómo las recesiones pueden estimular el éxito empresarial. De hecho, Google ha aprendido la lección y, aunque está despidiendo gente, ha reservado 100 millones de dólares para financiar otras «start-ups». «Las grandes ideas llegan cuando quieren y estos tiempos difíciles son ideales para invertir en nuevas empresas», aseguró la compañía en su «blog» oficial.



Tirada: 272.030
 Difusión: 200.413
 (O.J.D)
 Audiencia: 701.445
 (E.G.M)
 Ref: 2492134

LA RAZÓN

Nacional Diaria
 General
 2ª Edición 12/04/2009

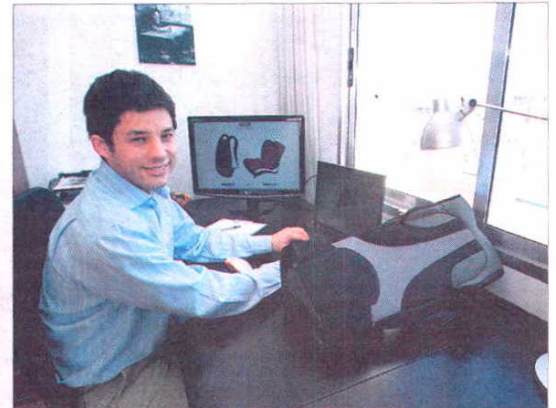
Superficie: 710,00 cm²
 Ocupación: 82.25%
 Valor: 19.328,78
 Página: 85



2 / 2



Connie G. Santos



Rubén Mondelo

Marco Seiz vende mochilas personalizadas por internet

ASÍ SE TRIUNFA EN TIEMPOS DIFÍCILES

Montar una empresa nunca es sencillo: cuatro de cada cinco naufraga en los primeros años. Y más todavía en tiempos de crisis. Éstos son los consejos de los expertos para convertirse en una de las excepciones.

■ Los gobiernos ofrecen todo tipo de ayudas a los emprendedores. Por ejemplo, se puede cobrar el paro de una vez para montar una empresa. Una sencilla gestión en el Inem basta para optar a este pago único.

■ En internet, lo que nace grande, nace muerto. Es mejor comprobar antes que el modelo funciona. Y, sólo entonces, buscar inversores para un lanzamiento más amplio.

■ Ser emprendedor es un trabajo a tiempo completo. Si intenta abarcar demasiadas cosas a la vez, como buscar trabajo, lo más probable es que las haga todas mal.

■ Sea creativo. En tiempos de crisis, cada vez más gente acepta modos de pago alternativos: en acciones, por trueque, a comisión... Así, paliará el principal problema del emprendedor: la falta de financiación.

■ Acepte la incertidumbre. La innovación surge de la necesidad y de los cambios. Y, en esos momentos, las estructuras pequeñas y flexibles son las que prosperan.

Pablo Molina y Shari Carlson, recién graduados de un prestigioso máster, preparan el lanzamiento de una red social sobre el mundo del vino, previsto para el verano

ponerte en marcha y comprobar si tu idea es buena antes de lanzarte a gran escala. Además, la disciplina de tener que ganar dinero desde el primer momento hace que sus modelos de negocios sean más claros que si les sobra la financiación».

Durante la crisis del 92, a Marco Seiz le habría resultado imposible montar su empresa de mochilas personalizadas. Él es un suízo afincado en Madrid, su socio vive en Francia, su diseñador es sueco y fabrica sus productos en China. Además, ha creado una comunidad de diseño on-line para ayudarle a pulir su producto. «Internet facilita todo, especialmente en tiempos de crisis», recalca. «La

«CUANDO TUS acciones caen un 60 por ciento, tu idea del riesgo cambia», dice un joven emprendedor

«CREAR TU PROPIA empresa te enseña cosas que no aprendes de otra forma, es mejor que buscar trabajo».

gente se da cuenta de que buscar trabajo es una pérdida de tiempo. Por eso, hay profesionales con talento que aceptan encargos de empresas como la mía, aunque no podamos pagarles tanto como las firmas establecidas».

Patatús bancario

En teoría, el concepto de «emprendedor a la fuerza» suena redondo. Sin embargo, las complicaciones son notables. Antes que nada, hay que tener una idea ganadora y el arrojo de llevarla a la práctica. Y, aun así, queda el paso más complicado: conseguir financiación, una misión complicada en pleno patatús bancario. Sin embargo, hay quienes le dan

la vuelta a este argumento. Por supuesto, montar una empresa es arriesgado, pero quienes optaron por alternativas más «seguras», como el ladrillo o la Bolsa, también se están arruinando. «Cuando tus acciones caen un 60 por ciento, tu concepto del riesgo cambia», asegura Bartolomé Olivares. «Además, la rentabilidad que ofrecemos es muy superior a la de otros sectores».

Ante este panorama, los nuevos emprendedores buscan soluciones imaginativas. Marcos Seiz se las está arreglando con sus ahorros y buscará inversores cuando haya demostrado que su idea es rentable. Mientras, Shari y Pablo han montado un proyecto para-

lelo para financiar su red enológica. Se trata de RaisinRed, una web en la que, día a día, narran las aventuras de montar una empresa en tiempos de crisis. Así, confían en el boca a boca para obtener patrocinadores para su proyecto. Y, por ahora, no les va mal: tras lanzar la página hace diez días, ya han apalabrado un acuerdo con una de las mayores empresas del país. «Cada día, creemos más en el proyecto», asegura Pablo Molina. «Y, aunque la idea no funcione como esperamos, saldremos ganando: crear tu propia compañía te enseña cosas que no aprendes de otra forma. Desde luego, es más interesante que mandar currículos que nadie contesta».