

Si eres víctima de la crisis, crear un negocio puede salvarte

EMPRESARIOS POR NECESIDAD

El actual tsunami financiero convertido en tormenta económica global ha puesto patas arriba el mercado laboral. Ya se han registrado grandes naufragios en una crisis a la que nadie pone coto. En ese océano de incertidumbre, crear tu propia empresa es un salvavidas al que te puedes agarrar para capear el temporal.

Isabel García Méndez

En este artículo encontrará los siguientes apartados:

- Gestión del negocio
- Tus habilidades
- Tres casos reales

Alfonso de Senillosa, fundador de Workcenter, se hizo empresario por necesidad, “porque me veía incapaz de integrarme en cualquier organización establecida”. Bien sea porque no encontramos nuestra oportunidad laboral, bien porque queremos conciliar vida personal con vocación o porque nos quedamos sencillamente en paro, lo cierto es que el emprendimiento por necesidad existe y en los tiempos que corren aún más.

Las estadísticas también confirman este argumento. Según los datos recogidos en el último informe Global Entrepreneurship Monitor, el GEM de 2008, el emprendedor por necesidad sólo representaba el 14,8%, un porcentaje que nos situaba en el escenario de un país desarrollado.

“Debido a la crisis se está produciendo un aumento importante de las personas que emprenden por necesidad porque hay mucha gente que no tiene oportunidades laborales y debe buscarse la vida a través del emprendimiento”, reconoce Ignacio de la Vega, director de Centro Internacional de Gestión Emprendedora, profesor del Instituto de Empresa (IE) y director del informe GEM España.

Para tratar de subsanar algunas de estas fallas, hemos pedido a diferentes expertos que nos den consejos. Éste es el resultado.

Debilidades de estos emprendedores

Para empezar, hagamos una pequeña radiografía de las características comunes a estos negocios surgidos de la necesidad:

- * Cuentan con rentas más bajas que los que emprenden por oportunidad.

* El fundador suele tener más edad que en los casos del emprendedor vocacional, de media, 1,5 años mayor.

* Tienen estudios medios y superiores, aunque en este concepto están por debajo de los de oportunidad.

* Suelen poseer más experiencia profesional en el sector –lo que juega a su favor– y empiezan con un capital semilla que ronda los 71.270 euros.

Las tres principales desventajas

* Mayor aversión al riesgo y, por extensión, menos tolerancia al fracaso. Por regla general, estos emprendedores se ven abocados a invertir los escasos recursos con los que cuentan, ya sea la indemnización o la capitalización del paro, lo que provoca una excesiva precaución o cautela en la toma de decisiones que puede desembocar en el estancamiento de la actividad. “Suelen tener la sensación del only shoot: sólo tengo esta oportunidad y si no sale bien tengo un problema”, explica De la Vega.

* Escaso tamaño de la empresa. Normalmente este tipo de emprendimientos se caracterizan por su pequeño tamaño, casi mayoritariamente unipersonales, y una cierta visión cortoplacista lo que provoca una menor sostenibilidad de las compañías creadas por estos motivos.

* Ausencia de vocación empresarial. El emprendedor, por necesidad o por huida de las circunstancias en las que se encuentra, rara vez cuenta con una vocación empresarial previa, lo que suele devenir en una ausencia de formación específica y una carencia en las habilidades propias del emprendedor.

Gestión del negocio

Es cierto que emprender no es tan complicado como puede parecer. Pese a ello, además de ampliar nuestras capacidades y contar con el asesoramiento adecuado, conviene tomar algunas de estas precauciones.

Arranca con una economía de guerra

Para Josep Bertrán, director de programas de EAE y profesor de finanzas de la Universidad de Barcelona, “si puedes empezar con cinco no inviertas 10. No se puede ser muy optimista, hay que ser realista y prudente”. Si puedes iniciar la actividad desde casa, hazlo. Si puedes contratar servicios fuera, hazlo. Si puedes alquilar el equipo en vez de comprarlo, hazlo. El objetivo final es tener los menores costes fijos posibles, sobre todo al principio, para aumentar tu productividad y reducir los riesgos. Fórmulas financieras como el leasing, la variabilización de costes, el crédito-cliente o los créditos con proveedores pueden ser opciones interesantes.

Una cartera de clientes previa

Para quienes quieran trabajar en el sector del que proceden (una de las situaciones más habituales), los expertos recomiendan aprovechar sus contactos anteriores para intentar conseguir clientes. Incluso uno de ellos puede ser la empresa para la que trabajaban. Pueden hacerle un

planteamiento del tipo de “aquello que hacía por ti dentro de la organización, lo puedo seguir haciendo fuera. Es una forma sencilla de captar al primer cliente”, recomienda Jordi Vinaixa, profesor de Creación de Empresas de ESADE.

Ten presente las necesidades reales del mercado.

Según Pablo González, socio-director de People Excellence, un error habitual en el emprendedor por necesidad es “creer que como domina un sector, conoce el mercado. Hay que atender al cliente y comprender sus necesidades”. No olvides que a partir de ahora serás el director general, el director técnico y el director comercial.

Es una realidad que debes asumir cuanto antes, con lo cual, si no tienes habilidades comerciales, te interesa potenciarlas: empieza por desarrollar la escucha activa, busca la diferenciación, aprende a detectar la necesidad del cliente, empatiza con él...

Tus habilidades

Los emprendedores por necesidad suelen carecer de algunas cualidades como la pasión por lo que hacen, tolerancia al fracaso, mínima aversión al riesgo, creatividad e intuición. La buena noticia es que cualquiera de estas aptitudes habilidades, según se prefiera, se pueden desarrollar. Para ello te ofrecemos las siguientes pautas.

Prepara a tu entorno personal

Ponemos este consejo en primer lugar porque a menudo la gente olvida que la falta de apoyo familiar puede suponer un obstáculo insalvable. Además del aspecto económico, un nuevo proyecto implica una dedicación casi absoluta, y es importante que los que te rodean te apoyen y te entiendan. Debes recordarles que es una carrera a medio plazo que beneficiará a toda la familia.

Piensa en grande

Normalmente, por el propio origen del emprendimiento (por ejemplo, la mera subsistencia económica), las ideas suelen ser conservadoras, aunque, como defiende González, hay un axioma irrefutable: “Si piensas en pequeño, te quedarás pequeño”. Para no desaparecer, piensa en evolucionar y crecer. Debes atar muy bien tu gestión precisamente por el hecho de haberte visto forzado a dar el paso de emprender. Aunque tiendas a un pequeño tamaño, plantéate el objetivo de ampliar las miras para mejorar la competitividad. No olvides que, como recomienda De la Vega, “por ser un microemprendedor no tienes por qué eliminar la ambición de crecer”.

Se rápido y veloz en la implantación de tus planes

En el caso de un emprendedor por necesidad, no es tan importante tener una calidad excelente en la ejecución como ser el primero en hacerlo bien. Si buscas obsesivamente el mercado de la excelencia, lo más seguro es que cuando llegues la clave sea ya el precio. Conclusión: lánzate antes de que el mercado se deprecie. Además, para ser veloz, debes olvidar el detalle. Es una recomendación que debes seguir, sobre todo al principio, hasta que te posiciones en el sector.

Amplía tu tolerancia a la frustración

La mejor manera es asumir que, en la gran mayoría de las ocasiones, las primeras ideas nunca son las que se acaban implantando y que antes de consolidar tu negocio es posible que tengas dos o tres caídas importantes. Santiago Álvarez, creador de Miqueja.es, recomienda reunirse con empresarios experimentados en foros como los de las AJEs o asociaciones gremiales, donde recibir auténticas lecciones magistrales prácticas: “Siempre da miedo meter la pata, pero cuando hablas

con gente que ya lo ha hecho, te das cuenta que son muchos los que comienzan mal. Ya lo dice el refrán: el que no tropieza y cae no avanza camino. Los empresarios de éxito se han levantado de media 2,5 veces. Es una carrera de medio fondo”, insiste González.

Cárgate de ilusión

Es importante mantener la ilusión del primer día durante todo el tiempo porque, como señalan desde People Excellence, “no fracasan las ideas sino la persistencia para ponerlas en práctica”. A este tipo de emprendedor le suele faltar la pasión, no se involucra lo suficiente, “pero la necesidad también aprieta y la falta de pasión la puede suplir por la dedicación, la constancia y la perseverancia. Esta persona no puede olvidar que es alguien capaz de cualquier cosa para salir de una situación y que tiene, por tanto, una capacidad de supervivencia tremenda”, defiende Jordi Vinaixa.

Gestiona bien tu tiempo

El arranque de un proyecto exige dedicar muchas horas, posiblemente más que cuando estabas trabajando para otros. Recuerda que es necesario, por un lado, sacar fuerzas al descanso y a la vida personal y, por otro, como aconseja Bertrán, “saber equilibrar el tiempo que destinabas a cada parte del proceso. Un error habitual es destinar mucho tiempo al desarrollo del producto y poco a su venta. El emprendedor por necesidad no puede olvidar que ahora es su propio comercial”.

Tres casos reales

Santiago Álvarez Barón, fundador de Miqueja.es

Después de trabajar varios años en el departamento de Márketing de empresas como Schweppes, Gillette y Apple, se encontró en la calle afectado por una reestructuración. “Conocía bien el sector del gran consumo y la alimentación y decidí que tenía que montar mi propio negocio. Así que pedí la capitalización del paro y junto con otros socios creamos Cabeceras Management Information, dedicada a chequear los productos que exponían en las cabeceras de las góndolas. Posteriormente monté una consultoría, la empresa Mi Queja es Calidad y su portal de Internet, miqueja.es (portal de mediación entre usuarios y corporaciones)”, recuerda Santiago Álvarez Barón. Las claves para consolidar un proyecto surgido de la necesidad pasan, en su opinión, por “no montar estructuras complejas, ser prácticos en los inicios y testar antes si tu plan de negocios es viable”, concluye.

Elena Fernández, confundadora de N-Acción

“Yo había dejado un puesto fijo, bien remunerado y en una compañía de seguros para trabajar en algo incierto, peor pagado, por debajo de mi cualificación, pero que me gustaba más porque tenía que ver con mi especialidad que era la psicología. Después de 10 años y de haber lanzado un proyecto específico de un máster, la empresa decidió rescindir mi contrato y el de mi director comercial. Me encontré en la calle con un paro ridículo”, recuerda Elena Fernández Carrascoso. La solución fue aprovechar el tiempo del desempleo para investigar el mercado y madurar las ideas. Una vez que ella y su antiguo director comercial detectaron un vacío en el mercado, se lanzaron a crear la Asociación para el Desarrollo del Coaching y la Inteligencia N-Acción para, a continuación, crear un máster en competencias emocionales que cuenta con un claustro de más de 20 profesores en España. El principal consejo es que “no dejarse paralizar por el miedo, enfocarse en lo que a uno le guste y lanzarse. Y moverse mucho por eventos y por foros donde pueden estar tus

clientes y competidores, porque se van creando redes profesionales de información y de ayuda”, recomienda Elena.

Raúl Fernández, director de Mafero Electronics

En su caso se unieron las necesidades familiares con la ausencia de una oportunidad de trabajo en su localidad. “Yo venía de trabajar como ingeniero electrónico en Siemens en Alemania y, después, en Tarragona, pero había acordado con mi mujer que nos iríamos a vivir a Granada. Llegado el momento me encontré con que era imposible desarrollar mi trabajo en la ciudad andaluza”, recuerda Raúl Fernández Villacastín. “El primer obstáculo fue la ausencia de conocimientos empresariales: “Pero fui preguntando y dejándome asesorar, y en la Junta de Andalucía me ofrecieron toda la ayuda. Me acompañó uno de sus técnicos y en una mañana gestionamos todo el papeleo. Ellos también me ayudaron a resolver el segundo problema, que era el de las fuentes de financiación y el acceso a ayudas”, recuerda. En paralelo a la búsqueda de equipo, inició los trámites con la Universidad de Granada para encontrar el apoyo tecnológico e institucional necesario. Y poco a poco empezaron a desarrollar las placas y circuitos electrónicos que conforman la esencia de la empresa.

Encontrará este artículo en la web:

http://www.emprendedores.es/crear_una_empresa/informacion/empresarios_por_necesidad