

MARZO 2013

FOR●ESINE

# Los emprendedores hacen frente a la crisis

[www.campusesine.com](http://www.campusesine.com)

**GESTIÓN INMOBILIARIA**

El mercado hipotecario español es el adecuado

**NUEVAS TECNOLOGÍAS**

Crecen las empresas del sector TIC

---

# Los emprendedores hacen frente a la crisis



---

España es, por excelencia, un país de emprendedores. Ni siquiera la crisis económica que atraviesa nuestro país desde hace cinco años ha logrado frenar el espíritu emprendedor, lo cual es esencial, en la medida en que esta figura constituye un pilar básico en la recuperación de la economía.

---

Juan Carlos M. J.

Aunque la coyuntura actual no parece la más indicada para poner en marcha un proyecto empresarial, si por algo se caracteriza un emprendedor es por creer decididamente en su idea y por hacerla realidad, venciendo todos aquellos obstáculos que va a encontrarse en el camino.

Afortunadamente, y a pesar de la crisis económica que asola a España, los emprendedores continúan apostando por crear empresas, conscientes de que estas épocas desfavorables también lo son de oportunidades. Y todo esto, a pesar de las estadísticas. De hecho, el estudio *Observatorio de Clima Emprendedor 2012*, presentado por la Fundación Iniciador –una comunidad creada por y para emprendedores– y por el Grupo Sage

–proveedor mundial de *software* de gestión empresarial para pymes–, señala que el emprendedor español es una persona con ganas de salir adelante con su trabajo y esfuerzo, pero que demanda ayuda y apoyo por parte de los Organismos públicos para seguir con esta labor que beneficia a todos y que no es otra que crear empleo, el principal problema para los españoles hoy en día.

En ese mismo informe se detalla que, por desgracia, el 92% de los emprendedores españoles –tanto autónomos como empresarios– considera que no se fomenta la creación de empresas en nuestro país. Comparando este dato se aprecia que esta cifra ha aumentado desde el año 2011, donde el 81,5% consideraba que en España no se fomenta el emprendimiento. Por eso, el em-



prendedor español declara sentirse solo e incomprendido, puesto que para el 33% de los autónomos y el 27% de los empresarios, ninguna persona u Organismo les han apoyado para emprender sus negocios, al tiempo que el 33% de los autónomos y el 35% de los empresarios aseguran que han sido sus familiares quienes les han apoyado en esta decisión.

### CAMBIO DE ACTITUD

En una situación económica como la actual, el emprendimiento se destaca como la mejor manera de conseguir un empleo, y debe fomentarse desde escuelas y universidades. Con esta premisa, la Facultad de Ciencias de la Información de la Universidad Complutense de Madrid ha celebrado el II Foro de Empresas de Comunicación, con el título *Emprender en la Universidad*. El objetivo de las sesiones fue el de fomentar el espíritu emprendedor en la comunidad universitaria, así como mostrar el autoempleo como una opción posible y deseable en un contexto de crisis.

En esa jornada participó Jacobo Zelada, Director de Desarrollo de Negocios de la empresa apple tree communications, quien destacó la importancia de cultivar el emprendimiento en la situación actual: «Los emprendedores son los que crearán los empleos del futuro, no el Gobierno. Además, está comprobado que el factor más determinante para generar emprendimiento es el cultural, y en eso la Universidad es fundamental. En España, cuando se pregunta en una clase cuántos quieren montar su propia empresa, menos del 1% levanta la mano; en Estados Unidos es la gran mayoría». Asimismo, advirtió de que «es necesario un cambio cultural, un giro drástico en nuestra mentalidad para fomentar el pensamiento pro emprendedor, idolatrar a los que generan empleo, innovación y riqueza. Debemos asimilar que la mejor forma de encontrar trabajo es crear nuestro propio empleo».

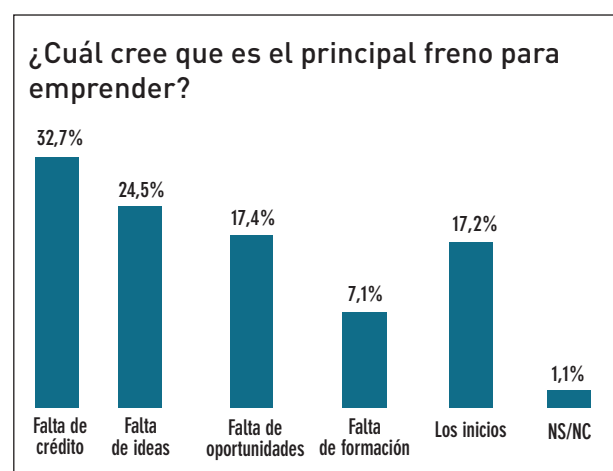
Retomando la segunda edición del estudio *Observatorio de Clima Emprendedor 2012* queda demostrado que la crisis está provocando un cambio de actitud en la manera de emprender. De este modo, ahora el principal factor para emprender en España es la falta de oportunidades en el mercado laboral, como afirma el 37% de los encuestados; más de un tercio de los autónomos y de las empresas nombran esta como la principal razón por la que decidieron emprender. Y, al igual que sucediese en 2011, la autorrealización personal, con un 19%, y ser el propio jefe, con un 17%, son otros de los motivos por los que los emprendedores deciden comenzar la nueva aventura laboral.



A su vez, para un 36% de los emprendedores el Estado debería ser el Organismo que les apoyara en la puesta en marcha de sus negocios. Sin embargo, solamente el 10% de los autónomos y el 12% de las empresas consideran que actualmente emprender es más fácil con el actual Gobierno, mientras que el 39% de los autónomos y el 34% de las empresas creen que es más complicado.

No obstante, la coincidencia es casi generalizada a la hora de señalar la falta de financiación como el mayor obstáculo para crear una empresa, considerado por el 30% de los autónomos y por el 35% de los empresarios emprendedores. Las cargas fiscales y la incertidumbre son también impedimentos que los emprendedores encuentran hoy en día en España a la hora de poner en marcha sus proyectos empresariales.

Así, una consecuencia directa de la crisis es que el 55% de los autónomos y el 49% de los empresarios han recurrido a la autofinanciación y a la ayuda familiar para financiarse; concretamente, el 4% de los empre-



Fuente: RMG Asociados.

dedores, tanto autónomos como empresarios, destinan la financiación obtenida a través de las indemnizaciones por despido a poner en marcha sus negocios.

### FAVORECER EL EMPRENDIMIENTO

Ya hace más de un año que se viene hablando de la entrada en vigor de una Ley de Emprendedores que estimule el emprendimiento en España y que favorezca y agilice la

puesta en marcha de empresas en nuestro país; sin embargo, la medida aún no se ha puesto en marcha y tampoco hay fecha prevista para su aprobación.

La realidad respecto a esta iniciativa revela que, en la actualidad, el 51% de los emprendedores autónomos no conoce este anteproyecto de ley, ni siquiera de oídas, cifra que se sitúa en el 45% en el caso de los emprendedores empresarios. En empresas con mayor número de

## El espíritu emprendedor

En un momento como el actual, marcado por la crisis económica, emprender no es tarea sencilla. Por eso, hay que conseguir mantener ese espíritu emprendedor, sustentándolo en una serie de claves:

- **Actitud positiva:** la crisis es una oportunidad si se enfoca como tal. Hay que actuar con decisión, siendo personas proactivas y constantes.
- **Innovación y creatividad:** innovar no solo es inventar algo nuevo. Se puede innovar ofreciendo un producto o servicio que ya existe, pero dándole un enfoque diferente.
- **Seguir las fases del proceso de emprendimiento** en el siguiente orden: primera, generación de la idea; segunda, estudiar y concretar la idea; tercera, elaborar un plan de empresa; cuarta, buscar financiación, y, finalmente, puesta en marcha del proyecto.
- **Conocer el entorno**, a través de la observación directa o de estudios y estadísticas del sector, para detectar oportunidades de negocio.
- **Realizar un estudio de mercado serio y riguroso.**
- **Elaborar un plan de empresa** que refleje un proyecto sólido, coherente y viable. Un buen plan sirve para establecer las bases de una empresa, y es la mejor llave de acceso a la financiación.
- **Realizar una planificación estratégica del negocio.**
- **Ajustar la inversión** y reducir gastos de estructura en la medida en que el negocio lo permita, sin olvidar que las decisiones han de ser tomadas pensando en el negocio y no exclusivamente en el dinero.
- **Dar importancia a las acciones de marketing:** en caso de contar con presupuestos limitados, existen múltiples posibilidades para obtener publicidad gratuita o a bajo coste, como la inserción de la empresa en directorios, asistencia a ferias, participación en redes sociales, *blogs*...
- **Enfocar la empresa a la clientela objetivo:** ofrecer productos o servicios que satisfagan sus necesidades, mejorar los servicios, la atención a la clientela y actuar con seriedad y profesionalidad.
- **Realizar alianzas estratégicas** con otras compañías, e incluso con la clientela, para encontrar fórmulas que fortalezcan el posicionamiento en el mercado.
- **Diversificar la oferta**, clientela, personal colaborador, mercados objetivo, proveedores...
- **Atraer y retener el talento**, mediante una buena política de recursos humanos.
- **Ser una empresa socialmente responsable** y actuar con principios y valores como honestidad, coherencia, austeridad y flexibilidad.
- **Aprovechar las ayudas y subvenciones** de apoyo al emprendimiento.
- **Solicitar el asesoramiento de profesionales** cuando sea preciso (estudios de mercado, contratos y consultas legales, imagen corporativa, planificación...). Existen subvenciones para la contratación de estos servicios.



María José Rodríguez Rojas,  
Directora de Proyectos de Impulsa Empresarial.

empleados aumenta el conocimiento de la futura ley, aunque solo el 3% de los empresarios con más de 10 empleados reconoce estar al tanto de la misma.

Si bien esta ley todavía no verá la luz, tal y como anunció recientemente la ministra de Empleo, Fátima Báñez, el pasado 23 de febrero fue publicado en el BOE el Real Decreto-ley 4/2013, de 22 de febrero, de medidas de apoyo al emprendedor y de estímulo del crecimiento y de la creación de empleo, que recoge un paquete de medidas encaminadas a favorecer la estrategia de emprendimiento y empleo joven. A la hora de valorarlas, desde la Federación Nacional de Asociaciones de Trabajadores Autónomos (ATA), su Presidente, Lorenzo Amor, ha asegurado que se trata de «un verdadero plan de choque para los jóvenes emprendedores, puesto que pone en el centro de dicha estrategia el trabajo autónomo como llave para la creación de empleo y freno del desempleo juvenil».

Entre las medidas que contempla esta estrategia, el Presidente de ATA ha resaltado que «establecer una tarifa plana de 50 euros durante seis meses para los trabajadores por cuenta propia va en la buena dirección», al tiempo que ha afirmado que «son las políticas de ayuda a los emprendedores y al autoempleo las que tienen que marcar la agenda del Gobierno. La salida de la crisis vendrá por los emprendedores y autónomos capaces de generar empleo».

### PILAR BÁSICO

De lo que no cabe ninguna duda es de que los emprendedores constituyen el pilar básico para la recuperación económica en España y que son uno de los principales motores económicos que necesita nuestro país: esta es la conclusión más destacada que se desprende del *Estudio sobre el Emprendedor*, realizado por la consultora de marketing estratégico RMG Asociados.

De hecho, y según se desvela en este informe, la suma del 98% de los encuestados cree que potenciar a los emprendedores sería una de las soluciones a la situación actual de nuestro país: un 27,4% considera que se debería fomentar esta figura por ser la base del tejido empresarial, mientras que para un 69,9% debería ser una actitud permanente, simplificando trámites y ayudas fiscales.

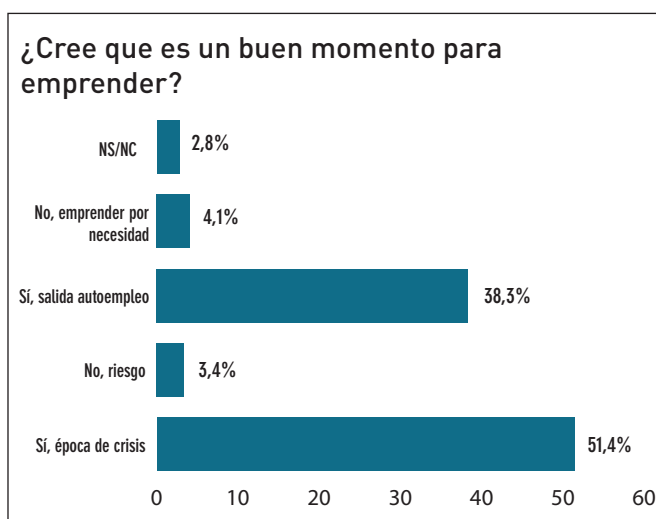
Sobre la situación percibida actualmente, un 33% opina que España no fomenta el emprendimiento, debido a una falta de sensibilidad, tanto por parte de la sociedad como de las Administraciones, aunque un 29,4% percibe que se está comenzando a desarrollar una mentalidad emprendedora. En relación a si el momento



actual es bueno para emprender, una mayoría de consultados (el 51%) opina que este periodo de crisis presenta grandes oportunidades, y un 38,3% considera que es una salida viable al autoempleo.

El estudio también hace hincapié en lo que sería el «retrato robot» del emprendedor. En este sentido, y trazando un perfil del emprendedor en España, a través de las cualidades que se deben poseer, se desvela que un 28,2% cree primordial la iniciativa y la capacidad de generar ideas innovadoras, seguidas de la alta capacidad de trabajo y la perseverancia (21,8%) y de la capacidad para asumir riesgos (17,5%).

Otra conclusión que se extrae del informe es que ser emprendedor no es algo innato, sino que es una cualidad que surge a lo largo de la vida, según opina un 63% de los encuestados. Respecto a las principales motivaciones que mueven al emprendedor a poner en marcha su idea aparecen la necesidad de autorrealización (28,4%), el ánimo de convertir una afición en un negocio (16,3%), y la propia gratificación de emprender (16%), mientras que entre los factores determinantes para tener éxito, un 25,8% cree necesario conocer el mercado en el que se



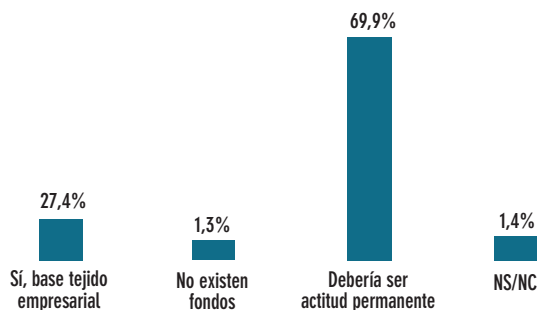
Fuente: RMG Asociados.

compite, y un 20,2% considera que la fe firme en el proyecto es vital para lograr desarrollarlo.

Finalmente, el mismo estudio señala que emprender no tiene edad para el 90,2% de los encuestados, y un 95,2% considera que la creación de empresas debería formar parte de la formación de los estudiantes, con el objetivo de ampliar el abanico de salidas profesionales de los jóvenes. Y, una vez más, y como principales frenos para el emprendimiento, se reflejan la falta de crédito (32,7%) y la falta de ideas sólidas y viables (24,5%).

En definitiva, el espíritu emprendedor es hoy más necesario que nunca para afrontar esta etapa de inestabilidad económica. La madurez empresarial de un país se mide por su grado de emprendimiento, fundamental para generar riqueza y, especialmente, empleo, tan necesario en nuestros días. Por eso, fomentar la figura del

### ¿Cree que formentar a los emprendedores sería una de las soluciones a la situación actual?



Fuente: RMG Asociados.

emprendedor se articula como pieza clave para salir de la crisis, por lo que necesita todo tipo de apoyos y de recursos para convertirse en el motor de la economía. ■

## Decálogo para emprender en tiempos de crisis

1. Analizar el modelo de negocio con las amistades. Usar las redes sociales y los contactos en ellas para, dedicándole un par de meses, averiguar si la idea de negocio tiene atractivo o no.
2. Averiguar si el proyecto es viable o realmente es invertible. La diferencia es que los inversores solo financian los segundos.
3. Buscar por lo menos un socio. Emprender es muy duro y conviene tener un buen compañero de viaje. No es recomendable buscarlo entre amigos o familiares, sino en escuelas de negocio y en entornos empresariales.
4. Conseguir financiación de FFF (*Friends, Fools and Family*), pero sin cederles más de un 10/15% del total de la empresa, financiando con ese dinero un prototipo o una prueba de cómo funciona el modelo. Tratar de tener clientes reales que paguen, puesto que financiar con publicidad está muy mal visto entre inversores.
5. Insistir en una política de *low cost* para todo: oficinas, sueldos (compensarlos con un porcentaje de la compañía para conseguir buenos profesionales).
6. Hacer una presentación convincente, dejando que todo el equipo participe haciendo una primera versión de hasta 50 páginas, una segunda de 15 y una muy buena de 10 en las que se cuente todo el proyecto: modelo, tipo de ingresos, crecimiento, realidad actual sin tapujos, necesidades, riesgos y cómo resolverlos, tecnología y posibilidades de salida del inversor.
7. No hay que dirigirse a todos los inversores a la vez. Es muy útil localizarlos por LinkedIn, mirando bien en qué tipo de empresas invierten, hablando por lo menos con otros dos emprendedores con quienes hayan invertido ya, averiguando cuáles han sido los momentos clave para conseguir su inversión. Seleccionar un total de cinco y hacer una presentación personalizada para cada uno de ellos, en función de todo lo que se ha averiguado de cada inversor.
8. Preparar un *elevator pitch* de dos minutos. En ese tiempo hay que convencer al inversor de que es un proyecto ganador, escalable y que se tiene la ambición necesaria y un gran equipo para llevarlo a cabo.
9. No perder el tiempo con ayudas oficiales. Si es factible conseguirlas, es más práctico encargarlo a un especialista que se encargue de ello.
10. Ser muy realista con la valoración inicial –a mayor valoración menor margen de maniobra, si no se cumplen los hitos–. Tomarse muy en serio el plan que se haya dado a los inversores, manteniendo una política de transparencia con ellos.



Rodolfo Carpintier, Presidente de adtriboo y Presidente de DAD.