

Emprendedores & EMPLEO

Expansión

Aprovecha tu experiencia para ser emprendedor o inversor

El conocimiento en profundidad del mundo de los negocios o un sector económico hace que muchos ejecutivos de multinacionales reúnan las condiciones para triunfar como empresarios o 'business angel'.

Quique Rodríguez. Madrid

Los emprendedores no son sólo jóvenes con ganas de comerse el mundo, sino que la experiencia es un grado. Más allá de los estereotipos, en Estados Unidos la mayor parte de los empresarios de éxito en los sectores de más rápido crecimiento montan sus negocios con más de 40 años de edad. La mayoría, según un estudio de la Universidad de Duke, quería dejar su compañía y trabajar por su cuenta.

En España, los mayores de 50 años que se convierten en empresarios son cada vez más. Según el informe *Global Entrepreneurship Monitor 2011 (GEM)*, los mayores de 45 años han puesto en marcha el pasado año más de la cuarta parte de las nuevas empresas (26%), mientras que un año antes habían sido el 19%. En la fase de consolidación de las nuevas firmas, las lideradas por personas en esta franja de edad son más de la mitad, el 56%. La edad media de los emprendedores en España va en aumento y se ha situado ya en más de 38 años.

Son profesionales altamente cualificados que han llegado a puestos directivos y deciden aprovechar para sí mismos su experiencia, conocimiento del negocio, red de contactos y el colchón financiero que han acumulado, poniendo en marcha su propio negocio. Muchos proceden del sector financiero o de las grandes consultoras multinacionales, como José Manuel Casado, socio fundador de 2C Consulting.

Parece que cada vez hay más ejecutivos que, cansados de una gran organización, tienen la valentía de dejar su puesto y un buen salario para ponerse a trabajar por su cuenta. Otros, por motivos similares, se convierten en *business angels*, como Miguel Gordillo, antiguo socio director del mayor bufete de nuestro país, Garrigues; o alternan los papeles de empresario, inversor e impulsor de otros emprendedores, como son los casos de Manuel Balsera, fundador de Start DMC (Digital Media Capital); y Paco Gimena, socio fundador de Mola.

El negocio del conocimiento

José Manuel Casado comenzó estudiando Medicina y trabajando de ATS, pero terminó siendo Doctor en Sociología Industrial por la Complutense, donde tuvo su primer trabajo en el Instituto Universitario de Recursos Humanos. Se incorporó a Andersen Consulting, hoy Accenture, donde hizo carrera hasta hace tres años, cuando creó 2C Consulting, su propia firma especializada en consultoría del rendimiento humano. Hoy factura 3,6 millones de euros, tiene 22 empleados y clientes como Santander, Banesto, Endesa o Telefónica. Ha diversificado el negocio con el objetivo de alcanzar los 12 millones de euros de ingresos, con una línea de 'recruiting' de ingenieros y asistencia técnica -'body shopping'-; otra de búsqueda de directivos y profesionales cualificados en sectores intensivos en conocimiento; y estrenando oficina en Barcelona.



Paco Gimena, socio fundador de la incubadora de empresas Mola.

'Business angel' con todas las de la Ley

Miguel Gordillo, que fuera número uno del principal bufete de la Europa Continental, Garrigues, dedica su jubilación a apoyar a emprendedores. Tras coordinar los aspectos operativos de la fusión de Garrigues y Andersen, fue codirector del despacho durante nueve años. Madrileño de 60 años, licenciado en Derecho y en Administración y Dirección de Empresas por Icade, se jubiló como socio de la firma recientemente y, junto a otros dos exsocios, comenzó a invertir hasta convertirse en 'business angel'. Hasta ahora lo han hecho en nueve 'start up'. Gordillo compagina esta faceta con su labor como 'of counsel' -consejero- en Olleros Abogados, despacho que trabaja precisamente en una nueva línea de negocio especializada en el asesoramiento jurídico y fiscal a nuevas empresas.



Manuel Balsera, de Start DMC, ITrain y N-Screams. / Mauricio Skrycky



José Manuel Casado, presidente y fundador de la consultora 2C.

Empresario e impulsor de 'start up'

Paco Gimena, madrileño afincado en Palma de Mallorca de 51 años de edad, hace más de 30 comenzó a estudiar Medicina en la Universidad de Navarra. Al terminar, fue a Barcelona a hacer el MBA del IESE y comenzó su carrera ejecutiva, como director de operaciones de una firma de 'catering' y director de hotel. Después fue director general durante casi dos décadas, primero en el Grupo Marsans y después en la Globalia de Juan José Hidalgo. Pero se cansó y ahora impulsa nuevos proyectos en el Grupo Mola, incubadora y aceleradora de negocios en Internet, que ha impulsado con un socio mucho más joven que él, Quique Dubois. Han invertido junto a algunos minoritarios 4 millones de euros en 49 firmas (9 en las que son socios mayoritarios y emplean a 50 profesionales y 40 participadas).



Miguel Gordillo es ahora inversor particular. / Mauricio Skrycky

Emprendedor e inversor a un tiempo

Manuel Balsera, madrileño de 42 años, se cansó de trabajar en multinacionales tras ser directivo en BBDO, Burson Marsteller, Ono y Vivendi. Licenciado en Derecho por la Complutense, PDD por el IESE y con un sinfín de posgrados en comunicación y marketing, realiza ahora el doctorado, da clases en escuelas de negocios y se ocupa de sus empresas: una plataforma para 'business angel' llamada Start DMC (Digital Media Capital), a la que ha ligado a medio centenar de ejecutivos y en la que se concentra el proceso de búsqueda de oportunidades de inversión, información sobre los proyectos, análisis y votación sobre las candidatas a ser financiadas. En dos años han inyectado 600.000 euros en seis proyectos. Además, ha fundado la compañía de formación ITrain y la plataforma de canales temáticos de televisión N-Screams.

Los rasgos que ha de tener el empresario para triunfar

E&E. Madrid

La escuela de negocios ESCP Europe ha estudiado cuáles son los rasgos de la personalidad que definen a los emprendedores en su objetivo de salir adelante en tiempos tan complicados como el actual.

- Hay que llevarlo en la sangre, querer conseguirlo. Con ganas y tesón puedes llegar a cualquier parte.

- Es un soñador porque tiene un sueño, no una quimera. No es fantasioso y su objetivo es hacerlo realidad.

- Es luchador, apasionado. No se da por vencido ni en los momentos más difíciles.

- Tiene paciencia, sabe esperar. Sabe que el éxito puede ser flor de un día, por lo que prefiere ir paso a paso.

- Su capacidad de sacrificio es total y trabaja duro porque sabe que es mejor que la inspiración le pille trabajando.

- Conoce a su competencia y el mercado en el que se mueve. Lo analiza con lupa.

- No es un lobo de mar solitario. Necesita de un buen socio y una tripulación en la que confiar.

- Reconoce que no puede estar a todo. Aunque se siente como el hombre orquesta, sabe que tiene que delegar.

- Nunca pierde la perspectiva del embrión de su proyecto y es capaz de pararse a pensar.

- Su regla de oro es buscar la calidad, pero no como una palabra vacía, sino teniendo en cuenta los detalles, esos que marcan la diferencia y hacen que un proyecto funcione o se quede en el camino.

PISTA DEL DÍA

El 2 de octubre en el Teatro Galileo de Madrid se celebra 'Bargento 3', evento de la plataforma de 'e-commerce' Magento. Se asesorará sobre la creación de un negocio online. www.bargento.es