



De empleado a empleador

Ante la falta de oportunidades laborales para trabajar por cuenta ajena, más y más desocupados optan por arrancar su propio negocio, como alternativa a pasear sin éxito el currículum en pos de una nómina

Rafael Servent Tarragona

En 2010, un 5,39% de la población adulta de entre 18 y 64 años de la demarcación de Tarragona estaba involucrada en la fase inicial de algún tipo de actividad emprendedora, según el último informe del Global Entrepreneurship Monitor (GEM) Catalunya, elaborado por la Universitat Autònoma de Barcelona (UAB). Es decir, estaban arrancando o consolidando una empresa.

La tasa, que superó en casi medio punto a la media catalana (5,04%) y en más de un punto a la española (4,31%), fue la segunda mayor en Catalunya, sólo ligeramente aventajada por las comarcas de Barcelona (5,52%). Es previsible que los resultados del informe relativo a 2011, que en breve verán la luz, arrojen un incremento en estas cifras.

El auge de los 'emprendedores por necesidad' -generalmente desempleados que deciden montar su propio negocio como alternativa a la falta de perspectivas para lograr que una empresa les contrate como trabajadores en nómina- marcará la diferencia en la oleada del GEM Catalunya 2011 en las comarcas de Tarragona.

La necesidad aprieta

Algo de ello se adelantó ya a principios de esta semana cuando GEM España presentó el informe relativo a 2011, en el que se observa un peso creciente del 'emprendedor por necesidad' en el conjunto del Estado. Con distancias, las comarcas de Tarragona podrían seguir la misma senda.

Yancy Vaillant, director de GEM Catalunya y profesor del departamento de Economía i Empresa en la Universitat Autònoma de Barcelona (UAB), se encuentra en la fase final de redacción de dicho informe. Los datos que maneja revelan para el año 2011 «un repunte de la actividad emprendedora, como en el resto de España», aunque con notables diferencias.

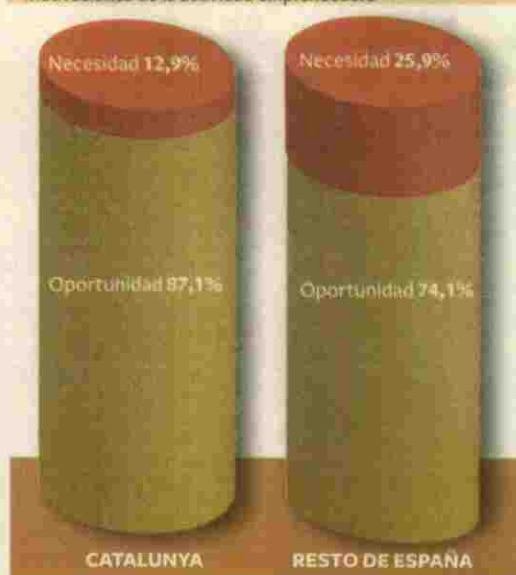
«En España -explica Vaillant-, este repunte de 2011 se ha explicado mucho por el paro. Muchos desempleados eligen la vía mercantil, en lugar de la laboral, para encontrar una salida. En España, más del 25% de la creación de empleo la generan desempleados, pero en Catalunya (con cerca de un 13% de 'emprendedores por necesidad' en 2010) no se da la misma tendencia, no se crean tantas empresas desde el paro, aunque sin duda ha aumentado».

Porcentaje de catalanes adultos involucrados en el proceso empresarial en Catalunya en 2010 (21,83% de la población)



FUENTE: GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR (GEM) CATALUNYA 2010

Motivaciones de la actividad emprendedora



FUENTE: GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR (GEM) CATALUNYA 2010

El análisis de los expertos

«¿Por qué no emprender? Ser autónomo es hoy más prestigioso que hace cinco años»

Yancy Vaillant
Director de GEM-Catalunya

«Tener contactos, mover esos contactos y estar en el mercado es clave»

Alberto Fernández Terricabras
Iese

«Todo se resume a lo mismo: a la imposibilidad de integrarse en el mercado laboral»

Pere Segarra
Càtedra d'Emprenedoria de la URV

«Un emprendedor es una persona que se hace dueña de su propio destino»

Jordi Vinaixa
Esade

En este punto, las comarcas de Tarragona marcan la excepción. «A nivel provincial -cuenta Yancy Vaillant-, Tarragona es la que más se parece al resto de España. La provincia está en un punto medio entre los porcentajes del conjunto de Catalunya y los de España. Aunque la creación de empresas por necesidad es superior al resto de Catalunya, es más baja que en el resto de España».

Unas cifras que implican que, en las comarcas de Tarragona, «la proporción de empresas desde el desempleo siga siendo inferior a la proporción de adultos desempleados». Pero... ¿a qué es debido este perfil singular entre los emprendedores de las comarcas de Tarragona? Parte de la explicación está, en opinión de Vaillant, en nuestro tejido industrial, mucho más vinculado a la burbuja de la 'década prodigiosa' española que el resto de comarcas catalanas.

Menos ladrillos, más libros

«Antes de la desaceleración, la provincia de Tarragona lideraba Catalunya en actividad emprendedora», argumenta Vaillant, en buena parte nutrida con perfiles de baja formación vinculados al sector de la construcción. Toda esa explosión de pymes y microempresas que prestaban servicios a este sector en auge «ha sido filtrada desde 2009, aumentando la calidad del emprendedor en cuanto a su base de formación».

Les están sustituyendo, cuenta Vaillant, «profesionales que pueden haber perdido su trabajo, y que por una cuestión de coste de oportunidad, o por orgullo, en lugar de apuntarse al

paro, se dicen: '¿Y por qué no me hago emprendedor? Ser autónomo es hoy más prestigioso que hace cinco años».

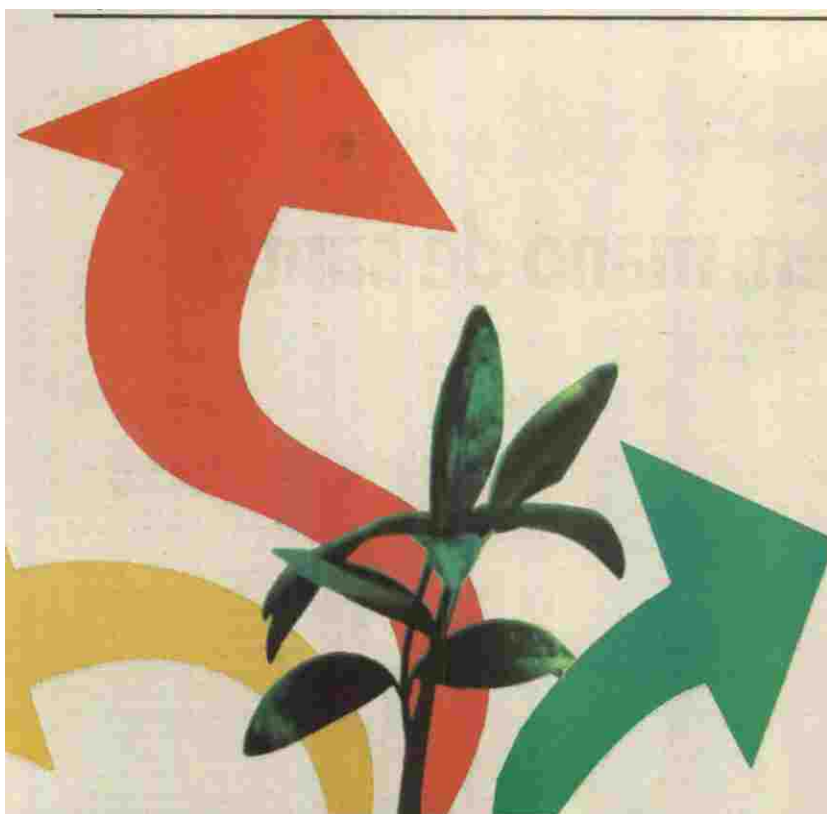
Tendencia al alza

«Desde hace unos ocho meses hacia aquí -explica Pere Segarra, director de la Càtedra d'Emprenedoria de la Universitat Rovira i Virgili (URV)-, terminado el verano, ha habido una avalancha en el interés sobre temas de emprendeduría. Si antes podía haber una veintena de personas interesadas en uno de nuestros programas, ahora son un centenar».

El perfil coincide con el del 'emprendedor por necesidad'. «Gente en el paro, gente que termina la carrera y no encuentra trabajo... incluso algunos estudiantes. Todo se resume a lo mismo: a la imposibilidad de integrarse en el mercado laboral», resume Segarra. La del 'emprendedor por necesidad' «es una tendencia que sí que es cierto que se está marcando».

¿En qué difieren estas personas de los 'emprendedores por oportunidad', aquellos que ven claro un negocio y se lanzan a por él? En opinión de Jordi Vinaixa, director académico del Instituto de Iniciativa Emprendedora de la escuela de negocios Esade, «la diferencia entre el emprendedor 'por necesidad' y el de 'oportunidad' no es tan clara, es más sutil».

«Esto -explica Vinaixa- es lo que ha pasado casi toda la vida: ante las alternativas, uno se pregunta 'qué se hace', y lo hace. Es verdad que la gente, hasta no hace tanto, encontraba trabajo en grandes corporaciones, pero [el fenómeno del 'em-



prendedor por necesidad] yo lo interpreto más bien como un empujón o una bajada de barreras para emprender».

«Si alguien es suficientemente espabilado -argumenta Vinaixa-, puede plantear este elemento de autoocupación. Algunos lo logran y otros no. Un ejemplo conocido es el de Ricardo Fisas, recientemente fallecido, que empezó con Natura Bissé, como él mismo dijo públicamente en más de una ocasión, porque tenía cincuenta años, se había quedado sin trabajo y era consciente de que nadie le iba a dar un empleo».

«Sí este hombre -prosigue Vinaixa- no hubiese tenido esa circunstancia, nunca hubiese montado su empresa. Esa es la parte buena de bajar barreras. Y, a partir de ahí, hay que empezar a pensar en qué puedo emprender».

Algo de madera

«Hay que hacer un buen inventario de lo que se sabe hacer -explica Jordi Vinaixa-, y pensar si aquellos servicios que yo daba a los clientes puedo dárselos ahora. Es importante el elemento del emprendedor como creador de oportunidad. Debe tener la capacidad de rebucar en su entorno para saber con qué cuenta y quién le puede ayudar».

«¿Existe -se pregunta Vinaixa- la oportunidad al margen del emprendedor? ¿Existe el iPad al margen de Steve Jobs? No está tan claro. ¿Existe la oportunidad de Natura Bissé sin Ricardo Fisas? Tengo muchas dudas».

Para Alberto Fernández Terricabras, profesor en la escuela de negocios Iese, «hay un hecho que es evidente:

La iniciativa



Leyre Giménez, el jueves en Redessa, en Reus. FOTO: ALBA MARINÉ

Baker Comunicación

■ Leyre Giménez nació hace 35 años en Zaragoza. Tras estudiar Diseño Industrial y Fotografía, pasó cerca de ocho años en PortAventura, donde trabajó como diseñadora de *merchandising* y más tarde en gestión de marca, y de donde salió recientemente con un despido con indemnización.

«En ese momento me vi un poco perdida -explica Giménez-, porque una empresa como PortAventura, que fue mi escuela y mi gran trampolín, no hay otra. Gracias a la indemnización, vi que era el momento de apostar por mí. Tenía claro que yo sé hacer

determinadas cosas, y que le son útiles a otra gente».

Se acercó hasta Redessa, en Reus, «porque había oído hablar del *coworking*. Son unos gastos muy mínimos, y te permite conocer a gente. Ahí conocí a mi socio, un ingeniero de telecomunicaciones. Somos dos perfiles muy complementarios».

Montaron Baker Comunicación, donde «gestionamos proyectos con un *pull* de autónomos muy buenos en lo suyo, y generamos equipos según el proyecto, con lo que se reducen los costes. La verdad es que nos está funcionando».

cuando antes la gente se quedaba sin empleo, sabía que en tres, cuatro o seis meses encontraría trabajo. Ahora hay gente que lleva dos años en el paro».

«Las indemnizaciones y el paro dan un cierto colchón, pero las probabilidades de que termines agotándolo son reales. Entonces la gente se plantea qué puede hacer. Hay los

Capitalizaciones del paro en la provincia de Tarragona



Tasa de actividad emprendedora en fase inicial (TEA)



FUENTE: GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR (GEM) CATALUNYA 2010

«emprendedores-emprendedores», que ya arrastraban el 'guanillo' de emprendedor, luego está la gente que no lo era y que ahora se plantea serlo, y por último los que no ven ninguna otra salida», explica Fernández Terricabras.

«Para emprender hay que tener ciertas características», prosigue este profesor del Iese. «El emprendedor debe ser una persona dinámica, a la que le guste el *network* y las relaciones sociales, con capacidad de liderazgo, que sepa integrar voluntades y mover a gente en equipo. Son cualidades que, si no las tienes en una mínima proporción y arrancas un negocio, la posibilidad de fracaso es muy alta».

«Pero, ante todo, es necesario «tener ideas». Y, si no se tienen

tantas, buscarlas. «Tener contactos, mover esos contactos y estar en el mercado es clave -destaca Fernández Terricabras-, porque a veces tú no tienes la idea, pero otros pueden tenerla. Buscar socios que puedan ser complementarios es un gran consejo».

Tampoco pasa nada si alguien se echa atrás. «Debemos tener de todo», explica Jordi Vinaixa, de Esade. «Hay un elemento de voluntad personal, y no todo el mundo se siente dueño de su propio destino. Un emprendedor tiene entre sus características ser una persona que se hace dueña de su propia vida, que en un momento determinado mira de dedicarse a la creación de su propio negocio, que cree en sí mismo y que de lo que él haga dependerá su futuro».