

**Iñazio Irizar**

[Profesor de la Universidad de Mondragón, autor, entre otros, de los libros 'Cómo crear una empresa' y 'El reto de ser emprendedor']

**“El emprendizaje es un buen medio para generar riqueza y crear empleo”**

**Poner en marcha una empresa es todo un reto, pero si el proyecto triunfa la recompensa no tiene precio.** El profesor Iñazio Irizar reflexiona sobre cómo sortear los errores más habituales que suelen cometer la mayoría de emprendedores.



ENTREVISTA  
**M. RAMÍREZ**  
Mercado Laboral

**M**uchos de los grandes empresarios de nuestro país tienen orígenes humildes y emprendieron por necesidad. En la España de hoy, más rica que décadas atrás, ¿puede el mayor nivel de vida influir negativamente en la creación de negocios?

– No lo creo, el contexto ha cambiado, es otro, pero en el marco actual también hay motivos para que se mantenga un buen nivel de emprendizaje. Uno de ellos es la inestabilidad del empleo. Antes uno se colocaba en una empresa y era para toda la vida, hoy eso pocas veces ocurre, de forma que las personas han de ser autoempleables, especialmente en los sectores donde hay peligro de deslocalización, como sucede en la industria. Desde hace muchos años -pero en el caso de España sobre todo en la última década-, la industria se está deslocalizando, se traslada allí donde la mano de obra es más barata, y eso hace que la gente se tenga que despabilar. La otra circunstancia que favorece el emprendizaje es la globalización, porque potencia el mestizaje en los negocios.

**¿Significa eso que en los próximos años vamos a ver nuevos perfiles de emprendedores, sobre todo de inmigrantes?**

– Los inmigrantes de primera generación lo tienen muy difícil para emprender por sí solos, por

eso digo que va a crecer el mestizaje, es decir, la alianza entre un inmigrante, que aporta su capacidad de trabajo y busca progresar, y una persona del país que pone el capital y un cierto status.

**¿Y los profesionales con experiencia cansados de trabajar por cuenta ajena, también van a pasarse al bando de los emprendedores?**

– Sí, pero en menor medida y va a depender del tipo de tejido empresarial y cultura emprendedora de la zona donde residan. En los lugares en los que predomina el sector público es difícil que la gente decida establecerse por su cuenta, mientras que en otras zonas donde eso es habitual el emprendizaje puede desarrollarse más. Uno necesita tener referentes a su alrededor de empresarios a los que les haya ido bien para querer seguir su ejemplo.

**¿Cree que la Administración está fomentando la cultura emprendedora?**

– En los últimos cuatro o cinco años se han empezado a notar cambios en positivo, quizá porque se está viendo que países vecinos como Francia o Alemania, que tradicionalmente han sido los motores de Europa, no están cumpliendo con los baremos macroeconómicos de Bruselas. Sus economías no van bien y sus cifras de paro se están disparando. Puede que ese sea el motivo de que aquí se esté apostando por el emprendizaje, ya que es un buen medio para generar riqueza y crear empleo. Pero

el emprendizaje depende de muchos otros factores, no sólo de lo que haga la Administración.

**Bueno, al menos está potenciando herramientas como las ventanillas únicas empresariales o los programas de asesoramiento para poner en marcha ideas de negocio.**

– Sí, pero no es eso a lo que me refiero. Eso sirve para agilizar los trámites de constitución de una empresa, pero primero hay que querer crearla. Lo que sobre todo

**“Has de hacer el Plan de Negocio al mismo tiempo que vas probando el prototipo de tu producto en el mercado”**

se ha de fomentar es la imagen de los emprendedores para que la sociedad les reconozca su papel de generadores de riqueza y puestos de trabajo, y que el hecho de constituir una empresa sea algo que esté bien visto.

**En su libro *Cómo crear una empresa* cita Ud. infinidad de rasgos que caracterizan a un emprendedor, ¿cuáles considera que son imprescindibles?**

– Hay una primera familia de características comunes a todos los emprendedores de éxito: la capacidad de trabajo, la disciplina, la necesidad -material, familiar o personal- y el “olfato” para saber dónde hay una oportunidad de negocio y dónde no.

**¿Y la capacidad de asumir riesgos? ¿No está en esa categoría?**

– La asunción de riesgo incluso se puede llegar a aprender, mientras que lo otro es más bien innato. Yo la colocaría dentro de una segunda familia de rasgos.

**Para hacer realidad una buena idea de empresa hay que plasmarla por escrito en el Plan de Negocio. ¿Hasta qué punto es necesario ese documento?**

– Es tu carta de presentación a la hora de buscar socios, pedir créditos a los bancos..., es un documento que te da credibilidad. Pero lo más importante es que al poner tu idea por escrito te obligas a una disciplina de trabajo, investigas sobre el terreno y estableces cómo vas a desarrollar el proyecto. Has de hacer el Plan de Negocio al mismo tiempo que vas probando el prototipo de tu producto o servicio en el mercado, no lo puedes escribir sin moverte de casa. Por eso, cada vez que uno de mis alumnos me entrega un Plan de Negocio le pregunto cómo lo ha hecho: ¿Has hablado con gente del sector en el que se moverá tu proyecto? ¿Has salido a la calle para probarlo?... Otro aspecto importante del Plan de Negocio es que debe ser flexible y vivo: ha de ir cambiando a medida que cambia el mercado.

**¿Cuál es el error más frecuente de muchos Planes de Negocio?**

– El exceso de optimismo. El emprendedor es optimista por naturaleza y eso hace que tienda a sobredimensionar los resulta-

dos de su proyecto. Todos los Planes de Negocio dicen que van a conseguir beneficios, es muy raro encontrarse uno donde se indique que los resultados no van a ser buenos.

**Insiste Ud. en su libro *Cómo crear una empresa* en que el equipo humano es un factor clave sobre todo en los inicios.**

– Muchos emprendedores caen en la tentación de querer hacer todo el trabajo, pero eso es imposible. Su misión debería ser centrarse en el “core business”, el núcleo del negocio, y delegar el resto en personas de confianza. El emprendedor ha de confiar en ellas y ellas han de confiar en él. Para conseguir su adhesión hay que hacerlas partícipes del proyecto, no sólo económicamente, sino dándoles la responsabilidad de un área del negocio y ofreciéndoles la oportunidad de crecer profesionalmente en él.

**He tenido una idea brillante y quisiera convertirla en un negocio, ¿qué me recomienda?**

– Si eres joven y sin experiencia acude a un vivero o incubadora de empresas. La mayoría de CC.AA., ayuntamientos, etc., disponen de ellas. Ofrecen orientación para desarrollar la idea, un local a precio económico y una buena red de contactos. Pero si eres un profesional con cuatro o cinco años de experiencia, acude a una sociedad de capital riesgo o a otra entidad de ese tipo porque, además de aportar capital, saben muy bien cómo se ha de gestionar un negocio. ■