

OPORTUNIDADES DE NEGOCIO | **AUTOEMPLEO**

Triunfe antes de jubilarse

Crear una empresa es la **nueva jubilación** para un número creciente de 'senior' que utilizan su formación y amplia experiencia para destacar en nuevos negocios. El éxito no es exclusivo de los jóvenes emprendedores en un garaje.

Alba Casilda. Madrid

Si tiene más de 50 años, ése no es un impedimento para crear un nuevo negocio. Al contrario, a esa edad usted puede dominar una materia y aplicar toda esa experiencia para ser su propio jefe.

A pesar de lo que a veces se cree, los negocios que mejor funcionan no son los que crean en un garaje los jóvenes con ganas de triunfar. Los mayores de 40 años suelen lograr mejores resultados con sus proyectos. Una de las razones de este éxito es que los emprendedores senior normalmente tienen claro el tipo de empresa que desean montar.

Las motivaciones de estos profesionales para probar suerte por su cuenta son diversas: muchos están en paro, no quieren jubilarse y ven en el autoempleo la posibilidad de poner en marcha una idea; otros toman la decisión por necesidad, y también hay profesionales muy cualificados



Retirarse al calor de un nuevo negocio

En 2011, tres empresarias se asociaron para crear Solbrillas, la primera compañía en España de fabricación y venta de sombrillas para personas con lesiones en la piel o que quieran protegerse del sol. Lola Garraus (en la foto), de 61 años, es directora general de Solbrillas y explica que tras más de 20 años trabajando de azafata de vuelo y siete como autónoma en venta de viviendas, no era el momento de dejar el mercado laboral. "No he pensado en jubilarme,

con 50 años tienes la vida mucho más clara y todas las experiencias laborales son útiles aunque elijas un camino muy diferente al anterior", reconoce Garraus. Una de sus mayores exhibiciones fue cuando su colección llegó a la pasarela Cibeles. La empresa se montó con ahorros propios y ahora su directora está pendiente de un plan de pensiones que tiene desde su época como azafata para que la firma siga creciendo y se la conozca fuera de España.

Segunda aventura empresarial en Internet

"**Mi labor como 'senior'** debe ser aportar valor para saber hacer las cosas en el momento adecuado". Es lo que afirma Gonzalo López-Aranguren (en la foto), de 61 años, creador de Editafacil.com, una web de edición digital que facilita la publicación de textos en cualquier soporte. El empresario lanzó esta plataforma en 2012 después de haber creado otra sociedad de contenidos digitales, PJOB. Ahora dirige ambas pymes.

Su experiencia en esta primera

empresa le otorgó los conocimientos necesarios de gestión empresarial que le hicieron más fácil embarcarse en su segunda aventura empresarial. Define este nuevo negocio como un "proyecto de equipos", ya que cuenta con jóvenes que contribuyen con su pasión, inversores que aportan conocimiento y los 'senior' que dan seguridad a la plantilla y a los clientes, pues saben hacer frente a situaciones cambiantes y toman rápidas decisiones.



El patrimonio ahorrado le puede aportar seguridad en los inicios de la empresa

Lo ideal es que las dos terceras partes del capital inicial sean de aportación propia

que han sido directivos y quieren aprovechar sus conocimientos para poner en marcha su propia empresa.

Errores y soluciones

Uno de los fallos cometidos por aquellos *senior* que crean su propia empresa es el desconocimiento de los aspectos económicos y financieros. Por eso, "para empezar lo primero que hay que hacer es ver en que segmento de mercado encaja la idea, qué competidores va a tener y a qué público se dirige", explica José Llorente, director de proyectos corporativos de Secot.

- Elabore un buen Plan de Empresa que transmita de manera clara la idea de su pyme, le permita obtener una ventaja competitiva y tenga unas previsiones realistas sobre cuando se van a empezar a obtener beneficios.

- Haga uso del patrimonio que tiene ahorrado, porque le puede aportar seguridad en el nacimiento y crecimiento de su empresa.

- Cuando tenga esto claro aborde temas más concretos como qué tipo de sociedad debe crear.

- Sea cauto y no se confíe. A pesar de ese colchón debe controlar los gastos y estudiar los riesgos y su capacidad de recuperación.

- Lo ideal es que las dos terceras partes del capital inicial sean de aportación propia o de su red de contactos.

- Si durante su carrera los futuros empresarios han hecho las cosas bien, es más fácil que sus conocidos confíen más en ellos para ayudarles en la inversión que en un joven que quiere saltar al vacío con su propia empresa.

- Busque en su agenda de contactos a aquellos profesionales con los que haya trabajado, dominen el sector en el que va a funcionar el negocio y, sobre todo, en los que confíe y tengan ilusión por llevar el proyecto hacia adelante.

Aproveche sus fortalezas

Algunas empresas de *outplacement* (servicios de recolocación de trabajadores en paro) ofrecen en sus programas módulos de formación en autoempleo. En estos cursos se hace hincapié en la necesidad de tener madera de creador de empresas y algunas de las características de los mayores de 50 años son propias de los que desean emprender.

A lo largo de su carrera, los trabajadores con más experiencia pueden

haber desarrollado una gran seguridad y capacidad de liderazgo, y esa trayectoria les hace tener una formación por encima de la media. Gracias a su bagaje profesional también cuentan con herramientas y recursos suficientes para solucionar los

Aproveche las fortalezas que le aporta la experiencia, como la capacidad de liderar

Los inversores confiarán más en los senior con trayectoria que en los jóvenes

problemas de manera eficaz. Ahora en el mercado no triunfa tanto el empresario con grandes perspectivas de crecimiento, como un buen gestor de situaciones complejas, una cualidad que se adquiere con experiencia. Si bien todas estas capacidades pueden jugar a su favor, también tienen que lidiar con el vértigo que pueden sentir al salir de la compañía en la que han trabajado toda su vida.

Es el caso de Antonio Domenech, que llevaba unos quince años ocupando altos cargos en diferentes multinacionales hoteleras como Barceló Hotels & Resorts y Meliá International. A los 50 años consideró que ya estaba preparado para dar el salto y montar su gestora de hoteles, Beitreben Hospitality, pero reconoce que "una de las mayores incerti-

Dos generaciones en busca del éxito empresarial



Antonio Domenech, Beitreben Hospitality (54)

Antonio Domenech, de 54 años, es consejero delegado de las gestoras hoteleras Beitreben Hospitality y Sand Resorts. Las creó hace casi cuatro años, después de haber sido directivo de Barceló Hotels & Resorts y Meliá International.

► **¿Por qué decidió crear la empresa?**

Porque después de años ocupando puestos de nivel máximo de responsabilidad en la industria hotelera, había cerrado una etapa en mi vida. Vi que había oportunidades en la gestión y creé la empresa en ese nicho.

► **¿Cuáles fueron sus motivaciones?**

Tenía muchas ganas de crear mi negocio, la experiencia que tenía en el sector y la capacidad de negocio que desarrollé durante mi trayectoria profesional me animaron.

► **¿Cuáles fueron las principales dificultades?**

Trabajar sin el apoyo de una multinacional y moverme en la parte comercial que está dominada por las grandes compañías.

► **¿En qué le benefició su red de contactos?**

Son muchos años los que llevo trabajando y, gracias a ese bagaje, conozco inversores. Si a lo largo de tu carrera tienes un comportamiento correcto, tu agenda te puede servir de aval.

► **¿Cuáles fueron los aciertos y fallos?**

Lo que mejor hicimos fue construir un equipo eficaz, porque eran personas que conocía. Lo que más costó fue creer en el negocio a largo plazo, ya que cuando empieza a crecer da vértigo.



Álvaro Cuesta, Sonar Ventures (33)

Álvaro Cuesta, de 33 años, es consejero delegado y fundador de la productora de 'start ups' en España, Sonar Ventures. Antes de su actividad empresarial, fue presidente de la Asociación de Jóvenes Empresarios (AJE).

► **¿Por qué decidió crear la empresa?**

Porque quería empezar un negocio, pero no tenía una idea clara. Pensé que habría mucha gente como yo y opté por crear esta productora de empresas que aporta un respaldo a los nuevos creadores.

► **¿Cuáles fueron sus motivaciones?**

Básicamente, ayudar a los empresarios que no tienen una idea de negocio definida para ofrecerles recursos y conocimientos. Productoras como Sonar Ventures ya existían en otros países, pero en España no.

► **¿Cuáles fueron las principales dificultades?**

Asumir el riesgo de dejar mi trabajo y estar un año sin cobrar; después, cazar el talento necesario y conseguir financiación.

► **¿De qué le sirvió su experiencia laboral?**

A pesar de haber sido presidente de AJE no se me ocurría ninguna idea de negocio, pero los conocimientos de marketing y tecnología que adquirí en anteriores trabajos han sido muy útiles.

► **¿Cuáles fueron los aciertos y fallos?**

Lo que hicimos bien fue observar qué modelos de negocio había en otros países. El factor más crítico fue el equipo, ya que hay que saber de quién te rodeas y en quién confiar.

dumbres era saber si iba a poder realizar negocios con una compañía propia sin contar con el respaldo de una multinacional, tal y como había trabajado anteriormente”.

Como él, muchos de estos candidatos son expertos en un área específica y son capaces de crear un nuevo proyecto. Sin embargo, no basta con tener vocación, también hay que saber vender la idea.

Marta García, directora de áreas de carreras en Ars Outplacement, explica que muchos no tienen por qué ser necesariamente buenos comerciales. Por eso, es “necesario asociarse con un profesional que sepa de verdad cómo posicionar el producto, servicio, solución o herramienta en el mercado”, añade la experta. Eso ayudará a que los demás crean en el proyecto y que éste pueda crecer.

Alternativas profesionales

Más allá de la clásica figura del empresario, los *senior* también se pueden comportar como coproductores de un proyecto. Éstos son profesio-

CONSEJOS PARA GESTIONAR UNA EMPRESA

1 La **experiencia** es un punto a favor de los senior. Con ella pueden ayudar a su equipo, buscar nuevas opciones y ser rápidos en las decisiones.

2 Aprovechar la **agenda de contactos** es una clave del éxito. En ella habrá personas que formen la plantilla o ayuden a iniciar el proyecto.

3 Se debe mantener un **control de gastos** desde el principio y marcarse unos objetivos para saber cuándo se va a empezar a crecer.

4 No basta con tener una buena idea de negocio, también hay que **saber venderla**. Un asesor comercial puede ayudar en esta tarea.

5 El **dinero ahorrado** puede servir de colchón a los seniors y la seguridad que transmiten también es una baza para atraer financiación.

6 El mercado es el mismo para jóvenes y mayores, por eso es vital identificar bien las **oportunidades** de negocio y analizar la competencia.

7 Una posición de ventaja es montar una pyme en el **sector en el que se ha trabajado**. El profesional conoce sus particularidades.

8 Rodearse de un equipo que aporte **otras visiones** es muy importante. Ayudará a que en los momentos de crisis sea más fácil tomar una decisión.

decisiones más importantes de su negocio.

La productora de empresas, Sonar Ventures, es una de las que propone a los directivos la fórmula del coproductor que, en definitiva, “sería un híbrido entre inversor y emprendedor”, según lo define el fundador y consejero delegado de Sonar Ventures, Álvaro Cuesta, a lo que añade que “coproductor y emprendedor se complementan. Uno se encarga de tirar del proyecto y el otro se encarga de aportar valor con su experiencia”.

Cuesta también detalla que la inversión inicial que aporta el coproductor al proyecto suele rondar entre los 20.000 y 30.000 euros. Cada vez más profesionales mayores de 40 años con recursos tienen la posibilidad de hacer realidad esta idea a la que no sólo se unen directivos, sino que también se están sumando trabajadores en paro que quieren crear su propio negocio, pero que no poseen los conocimientos necesarios para dirigirlo.

nales que aportan la idea de negocio y la inversión necesaria para llevarla a cabo, pero el proyecto lo gestiona otro empresario que se adapta a la idea inicial de la compañía. Esta fórmula

se está volviendo cada vez más común entre directivos entre 40 y 50 años que desean crear su propia compañía, pero que no tienen tiempo para dedicarse a ella al 100%, por

lo que ceden la gestión a otro empresario. A pesar de que deje la dirección a cargo de otro profesional, el coproductor, en función de su disponibilidad también interviene en las