

# Ideas para animar a los jóvenes a emprender

Empresarios y profesionales apelan a la pasión y a mirar sin miedo al fracaso como principios del éxito

TEXTO JAVIER G. ROPERO

No existe una receta mágica para emprender con éxito. De hecho, el fracaso es más que habitual, ya que en España alrededor del 70% de las pequeñas empresas que se crean no llegan a su tercer año de vida. Pero, al menos, la búsqueda de ese éxito sí necesita de unas bases medianamente definidas: una buena idea, un cierto apoyo financiero, la ambición de conseguir los objetivos que se plantean, una fuente de inspiración o modelo a seguir y, precisamente, no tener miedo al fracaso son algunos de ellos.

Aspectos que, de una u otra manera, se han abordado en Spin

2016, un foro organizado por Red-Emprendia a través de Santander Universidades y que se ha celebrado desde el jueves en la Ciudad de la Cultura de Santiago de Compostela. En él, cientos de emprendedores han podido dar a conocer sus ideas y, además, los 2.000 asistentes inscritos han podido absorber la experiencia de empresarios y figuras de prestigio que compartieron sus testimonios.

Para Algunos de ellos, como para tantos emprendedores, llegar a sus actuales posiciones ha sido como escalar una montaña. En el caso de Silvia Vásquez-Lavado, además, de forma literal. Esta ejecutiva de PayPal, responsable de tecnología corporativa en la empresa de pagos por internet, es

también fundadora de la ONG Courageus Girls. Fue víctima de abusos sexuales entre los 6 y los 9 años, lo que ha marcado el resto de su vida. A los 20 años, reconoció, estaba inmersa en una mala etapa personal y se planteó que, "si tenía que subir una montaña, que fuese la más alta". En 2005, se enfrentó a la cima del Everest, pero sin éxito. "Prometí que volvería y subiría la cima, y con una causa social". Once años después, "pasito a pasito", se convirtió en la primera mujer peruana en llegar a la cima más alta del mundo. Las claves del logro de Vásquez-Lavado bien pueden aplicarse a un emprendedor que inicia su camino en solitario.

CONTINÚA EN LA SIGUIENTE PÁGINA



**VIENE DE LA PÁGINA ANTERIOR**

“La perseverancia, la determinación y la pasión... Confiar en la idea aunque el camino se haya puesto tan difícil, y mantener las promesas, sean grandes o pequeñas, para lograr nuestros sueños, señaló la ejecutiva de PayPal. Un sueño que también ha conseguido Pablo Pantaleoni, barcelonés de 28 años, consejero delegado de MedTep, plataforma que permite a los médicos prescribir tratamientos online. Pantaleoni figura en el ranking *30 Under 30*, de *Forbes* en el sector sanitario, que reconoce a los empresarios menores de 30 años que están cambiando el mundo.

“Lo más importante es saber qué habilidades tienes y cuáles son tus carencias. Y para compensarlas, buscar a gente con experiencia y mejor que tú”, explicó. En su experiencia en San Francisco (EE UU), donde trabaja, ha podido apreciar una cultura donde el miedo al fracaso no es un obstáculo. “Saben que hoy están en la cima pero mañana puede venir todo abajo. Tienen asumido que hay que estar mentalmente preparado para el fracaso”, añadió. Algo que en el caso español es diferente, a lo que hay que añadir uno de los grandes peligros que pueden amenazar al emprendedor: “El maldito ego. Muchos están más obsesionados con la idea y con levantar capital. Aconsejo ser cauto y, sobre todo, seleccionar buenos compañeros de viaje”.

Ignacio Rivera, consejero delegado de Hijos de Rivera, compañía dueña de la cerveza Estrella Galicia, ha vivido el fracaso en su piel, pese a que su empresa ha doblado su facturación en menos de diez años. “La primera vez que fuimos al mercado brasileño fracasamos con toda

# Universitarios con vena emprendedora

En su tercera edición, después de las de Madrid en 2012 y Ciudad de México en 2016, el foro Spin 2016, celebrado en Santiago de Compostela, ya está considerado como el mayor evento dedicado al emprendimiento universitario. Además de contar con los testimonios de sus ponentes, también se han desarrollado dos programas de apoyo para los jóvenes emprendedores.

El primero, Model2Market, destinado a dar un últi-

mo empujón a quienes ya tienen perfilada su idea de negocio y están cerca de crear su empresa. Hasta 464 candidaturas de 12 países se presentaron, y solo los cinco mejores han podido acceder a unos premios valorados en 100.000 euros, además de a los programas de RedEmprendia como BoosterWE, que permite un aprendizaje en gestión en empresas ya consolidadas durante un periodo de 6 a 12 semanas. En el mismo

foro también se ha celebrado el programa de aceleración y foro de inversión SmartMoney4Stars, dirigido a empresas nacidas desde dentro de la universidad. Un punto de encuentro para inversores y emprendedores que han accedido a la oportunidad única de dar un impulso a su negocio.

Medio centenar de organizaciones públicas, privadas y universidades han patrocinado y dado soporte a

un evento que ha contado con la presencia de más de 2.000 asistentes procedentes de 20 países, entre emprendedores, universitarios, inversores, empresarios y representantes de las principales universidades de América Latina, España y Portugal. Además de las ponencias de más de 70 personalidades del mundo de la ciencia, la empresa, la universidad, el deporte y la cultura. La siguiente cita: en 2018.



Asistentes a las jornadas de emprendedores en Santiago. A la derecha, Joan Roca.



Ignacio Rivera (Estrella Galicia), el periodista Fernando Jáuregui y Pablo Pantaleoni (MedTep).

la estrategia. Aprendimos, nos curamos las heridas y regresamos en 2009 a Brasil, y el éxito comienza a llegar”. Para Rivera, “el fracaso es algo sano. En la vida hay que tomar decisiones, y no hay que arrepentirse de no haberlas tomado”. El principal ejecutivo de la cervecera, cuarta generación de la empresa familiar, recomendó ser apasionado del trabajo: “Si no te diviertes con lo que haces es mejor que lo dejes. Si no estás apasionado se cae en el conformismo”, subrayó.

Un ejemplo de ello es Gisela Pulido, campeona del mundo de *kite surf* en 10 ocasiones, la primera vez con 10 años. “Tengo la mentalidad de transformar mi pasión en mi trabajo. Desde pequeña he

**Rivera: “El fracaso es algo sano. En la vida hay que tomar decisiones y no arrepentirse de no haberlas tomado”**

podido disfrutar de lo que más me gusta, y gracias a ello he podido conseguir mis metas”. Pulido, que ahora estudia Administración de Empresas, añade a esa receta “humildad y conciencia de tus inicios”, y además de su vertiente deportiva, desarrolla su faceta empresarial, con una academia de *kite* en Panamá.

A Joan Roca, chef y dueño, junto a sus hermanos Jordi y Josep, del restaurante El Cellar de Can Roca (Girona), tres estrellas Michelin, esa pasión por su trabajo ha marcado su trayectoria, tanto ahora, con un reconocimiento mundial, como cuando trabajaba en el restaurante de sus padres. “Lo más importante no es el reconocimiento, sino haber cons-

truido un mundo en el que ser feliz haciendo lo que te gusta. Ese es el éxito real”.

Algo que, junto a unas convicciones y valores, le permite poder rechazar, cada 15 días, ofertas para abrir una réplica de su restaurante en cualquier parte del mundo: “El Cellar es nuestra casa, donde nuestros padres se instalaron, un barrio obrero de Girona. Seguramente, el lugar menos apropiado para levantar un restaurante gastronómico”. Roca señaló la buena relación con sus hermanos, el hecho de que cada uno tenga asumido su papel en la empresa y, además, que compartan la misma visión de la misma, como parte fundamental de su éxito, además de un elevado nivel de autoexigen-

cia: “Hacemos lo que nos gusta. Aunque en los últimos años, esas cosas son cada vez más complejas”. La innovación, aplicando tecnología que nunca se había aplicado en cocina, la transversalidad, buscando en el arte “nuevos momentos de belleza”, y un constante aprendizaje les permiten responder a lo que se exige de un restaurante de su categoría.

Por su parte, el paleontólogo Juan Luis Arsuaga afirma que “en la vida y en los negocios hay que ser un deprecador, un tiburón”. Se trata de adaptarse, de hacer bien el trabajo. “Un tiburón no es mejor que un erizo de mar. A veces, el triunfo en los negocios viene de ser buena persona”.