

¿Cómo crear una empresa innovadora?

«EL JOVEN EMPRENDEDOR DEBE PONER GANAS
E ILUSIÓN Y SALIR A LA CALLE A VENDER»

LA GJÓN

«Para crear una empresa se necesita dinero, pero miles de ellas se montan sin recursos, con ganas, ilusión, esfuerzo, dos dedos de frente, reflexión y tiempo para es-

cribir el plan de empresa y, después, saliendo a la calle a vender». Este es el mensaje que José Luis Suárez, director gerente de Pisa, transmitió a un grupo de estudiantes de la Escuela Politécnica de

Mieres en la conferencia «Crea tu empresa innovadora: innovar es fácil cuando se es joven». El acto se enmarca en el ciclo de conferencias de la escuela mieroense, en el que también colabora el Vicerrectorado de Estudiantes y Empleo de la Universidad.

Uno de los objetivos de la conferencia era concienciar a los estudiantes de que el autoempleo es una salida laboral viable para los universitarios.

José Luis Suárez fue director

del CEEI y en la actualidad es gerente de una empresa como Pisa que gestiona la cartera de proyectos de I+D+i de muchas empresas y realiza labores de consultoría ayudando a los emprendedores a introducir la innovación en su modelo de negocio. Comenzó su conferencia explicándoles a los estudiantes que, básicamente, una empresa «es algo que nos ayuda a ganar dinero».

Para que un emprendedor se decida a dar el primer paso, Suárez asegura que lo primero que necesita es motivación. Es la clave, a su juicio, porque «lo más importante de una empresa es la persona, que tiene que tener ganas, ilusión y esfuerzo». Una motivación que juzga imprescindible si tenemos en cuenta que «en el camino para montar una empresa nos vamos a encontrar muchas dificultades».

La ilusión, en su opinión, es otra de las características del emprendedor. Mas que a la idea, «porque hay muchas y aparecen, sólo hay que enfocar bien la línea de negocio, pero tiene que ser algo que nos guste».

El siguiente paso que el gerente de Pisa recomienda a un joven que quiera crear una empresa es «tener dos dedos de frente». Es decir, hacer un estudio de viabilidad y ver «qué necesito, cómo lo consigo, quién me puede ayudar, dónde me pueden ayudar, etc». Una vez sabido esto, recomienda al joven emprendedor «no hacer caso si al exponer nuestra idea en casa o a los amigos nos dicen que estamos locos, porque es lo habitual y por eso hemos pasado todos».

La gestión de equipos, lo que Suárez denomina «tener mucha mano izquierda», es otro requisito para poner un negocio.

Si se constituye una empresa con varios compañeros, «tenemos que ser muy flexibles para que no se disuelva». De no seguir este consejo, lo más probable, aseguró el conferenciante, es que «cuatro personas que crean una empresa se conviertan en cuatro empresas». Así pues, su conclusión es que «si somos capaces de gestionar bien y aguantamos tres o cuatro años, la empresa acabará siendo muy

potente». El tiempo de reflexión es necesario para hacer el plan de empresa, otro paso sustancial en el proceso de constitución de una nueva sociedad es que, entre otros asuntos hay que definir «qué voy a vender, a quién, cómo nos organizamos, quién manda...». Suárez aconseja al joven emprendedor elegir la forma jurídica del empresario individual. Es decir, la sociedad limitada.

Según el gerente de Pisa, el plan de empresa es importante porque es una forma de presentar nuestro proyecto a los demás, pero también, asegura, «es cubrir un currículo real para nosotros en el que vamos a hacer nuestros números, ver cuánto vamos a ganar en cada jornada, etc».

El plan de marketing, por otra parte, es otra fase a cubrir en el proceso de constitución empresarial.

Igualmente, el emprendedor debe elaborar un plan de recursos humanos. Es importante, según Suárez, elegir a personas «con las que tengamos afinidad y después repartimos las funciones». En cuanto a la política salarial, el joven emprendedor debe saber que «cuando empezamos podemos pagar poco».

¿Dónde ubicar la empresa? Suárez cree que, dando por sentado que el mejor lugar sería nuestra casa, «hay que buscar sitios de bajo coste porque vamos a tener poco dinero». En este sentido, los centros municipales de empresa o las bioincubadoras para empresas son lugares recomendables para ubicar a una nueva empresa.

El estudio económico financiero, «el balance, ver que los números cuadran» es otro paso a dar. No es más importante, en opinión de José Luis Suárez: «Es una herramienta que nos ayuda, pero lo importante es la persona, que tenga dos dedos de frente y sepa qué va a hacer».

Finalmente, el último consejo a un joven que quiere hacerse emprendedor es «que se mueva, que gaste zapatilla, que salga a preguntar si vendo esto quién me lo compra, que acuda al banco a ver si me presta dinero, etc».



José Luis Suárez, a la derecha, antes de la conferencia. / JESUS MANUEL PARDO