

# Emprendedores & EMPLEO

Expansión

## Por qué España puede atraer a emprendedores innovadores

El mercado español ha cambiado mucho en cinco años, y ha dejado oportunidades de negocio que los más creativos pueden aprovechar para hacerse un hueco. El sol ya no es el único reclamo de nuestro país.

**Arancha Bustillo.** Madrid

Gal Dubitski llegó a España hace más de un lustro. Este israelí de apenas 30 años no buscaba emprender. Aterrizó en nuestro país porque su mujer estaba haciendo aquí un doctorado. Él trabajaba como consultor pero después de cinco años, dos niños, una hipoteca y una crisis económica decidió que era hora de cambiar de rumbo y lanzarse al vacío, y montó ToCarta, una plataforma online que permite a cualquier restaurante crear su propia carta digital para tabletas y iPad.

“El mercado español es muy diferente ahora que hace cinco años. Hoy, la gente, y en particular las empresas, se lo piensan mucho antes de gastar y buscan soluciones que les permitan ahorrar. La buena noticia es que esta situación supone una oportunidad enorme para los emprendedores, porque pueden ofrecer soluciones creativas mucho más baratas y tener una mejor llegada en su sector”, defiende Dubitski.

### Posibilidades

Cierto es que España carga con el *sanbenito* de país excesivamente burocrático, pero, como indica Juan Merodio, socio y director de marketing de InvierteMe, “no es tan difícil emprender aquí como parece, aunque tampoco es tan fácil como debería ser”. Muchos informes como el *Doing Business*, elaborado por el Banco Mundial, sitúan a nuestro país en los últimos puestos de la clasificación de las regiones con más facilidades para montar una empresa. Sébastien Chartier, fundador del Salón MiEmpresa, reconoce que aquí todavía hay mucha burocracia, pero considera que es bastante sencilla de resolver, y cree que “es un grave error considerar que esto supone un freno a la creación de empresas”. Llegó a España con apenas 24 años y

**Una fórmula para emprender en nuestro país es replicar modelos que funcionan en otros**



Gal Dubitski, fundador de la plataforma digital ToCarta.

sin ningún conocimiento específico sobre la legislación local. Sin embargo, desde entonces ha puesto en marcha siete compañías: “Las dificultades se superan con facilidad eligiendo siempre a un buen asesor que te ayude a cubrir tus puntos débiles”.

El fundador del Salón MiEmpresa había trabajado en Inglaterra y en Francia y había expandido internacionalmente una *start up* gala en una decena de países. Sin embargo, eligió nuestro país para

emprender: “Veía que España tenía algo de retraso en temas como redes de *business angels*, capital riesgo, financiación de *start up*, etcétera, y decidí implantarme aquí”.

Chartier descubrió una gran oportunidad, un nicho de negocio que nadie había explotado aún y creó su primera empresa, CreaCapital, una *boutique* de *corporate finance* especializada en captar fondos para proyectos tecnológicos. Aunque ya han pasado 15 años desde entonces,

siempre se ha guiado por esa estrategia que le granjeó el éxito en pleno boom tecnológico: “Se trata de replicar modelos de negocios que funcionan en otros países y adaptarlos a la realidad del mercado español. Siempre he intentado hacer esto: observar lo que va bien fuera y adaptarlo localmente”. El Salón MiEmpresa, que lanzó hace cinco años, es una adaptación del Salón des Entrepreneurs que funciona desde hace 20 años en Francia.

### “Éste es un mercado fértil para mi sector”

Pilar Mejías eligió España para poner en marcha Krauss Language Solutions, una empresa dedicada a la traducción, interpretación y enseñanza de idiomas, porque le obligaron sus circunstancias familiares. Esta mexicana afincada en nuestro país considera el mercado español todavía muy tradicional y “aunque la innovación os llama la atención, probar lo nuevo les lleva más tiempo”. Aún así, cree que España “es un mercado fértil para mi sector y conforme el público va conociendo mis servicios, también voy ganando



Pilar Mejías, artífice de la firma Krauss Language Solutions.

mercado nacional”. Mejías buscó rápidamente la internacionalización de su compañía, lo que le ayudó a diversificar la facturación.

Ésta no es su primera empresa. Con 18 años ya creó su primer proyecto en México que le abrió las puertas para abrir una firma en EEUU.

## Los idiomas, una garantía para encontrar empleo

**Expansión.** Madrid

A nadie le es ajeno ya que dominar varios idiomas es una gran ventaja a la hora de buscar trabajo; y, además, cada vez son más las empresas españolas que se suman a los planes de internacionalización como vía para la recuperación económica. Por este motivo, las posibilidades de contratación de los profesionales con competencias lingüísticas ha aumentado un 30% en el último año, según asegura la firma de selección Page Personnel.

El inglés sigue siendo el idioma de negocios por excelencia. Sin embargo, otros como el alemán, el ruso y el chino están ganando cada vez más terreno debido al auge del comercio en estos mercados. Desde el punto de vista sectorial, son los recursos energéticos, el área industrial, la sanidad y las telecomunicaciones los que reúnen mayor número de ofertas de empleo con el dominio de un idioma.

### Qué piden los nuevos empresarios

- El emprendedor necesita al principio un impulso. Cobrarle casi 300 euros al mes por ser autónomo no ayuda.
- Impuestos competitivos al estilo Dublín o Londres. Eliminar inicialmente los impuestos que paga una SL al contratar los primeros empleados y limitar los que pagaría cuando obtenga grandes beneficios.
- Más aceleradoras e incubadoras.
- Incentivar a todos los inversores del mundo para que vengan a financiar 'start up' españolas.

Fuente: Gal Dubitski, de ToCarta

### Incluso los sectores más dañados por la crisis ofrecen posibilidades para hacer negocio

Aunque esta fórmula le ha servido, no está de más conocer los sectores con más posibilidades. Merodio es optimista y cree que son muchas las áreas en las que emprender. “Incluso los sectores que están muy dañados como el inmobiliario, ofrecen oportunidades, y gran parte de estas posibilidades están relacionadas con Internet por lo que una buena solución es trasladar negocios tradicionales a la Red. Utilizar las nuevas tecnologías para ofrecer otros enfoques”.

La búsqueda de financiación, sin embargo, no es sencilla. Dubitski admite que en su país, Israel, los inversores saben que el modelo riesgo/beneficio funciona y es muy rentable. “Es España la cultura es diferente porque los financiadores buscaban ‘seguridad’. Ahora cambia la situación y nada es seguro y, posiblemente, la inversión en *start up* tecnológicas españolas ya no es tan arriesgada”, confiesa el fundador de ToCarta.

### Suspense

Pese a la importancia que merece el conocimiento de otras lenguas para optar a un puesto de trabajo, España es el tercer país de la Unión Europea, sólo superado por Hungría y Bulgaria, con menor número de adultos entre 25 y 64 años que declaran hablar al menos una lengua extranjera. Sólo el 51% de los españoles conoce otro idioma, un porcentaje que se sitúa muy por debajo de la media comunitaria (66%), según un estudio elaborado por la oficina estadística Eurostat.

Además, seis de cada diez profesionales aseguran no utilizar los idiomas que les pedían a la hora de ser contratados. Así se desprende de la I Encuesta Adecco Profesional sobre exigencias de idiomas.

### PISTA DEL DÍA

Del 18 al 24 de noviembre se celebrará la 'Global Entrepreneurship Week' para fomentar los valores de la cultura emprendedora.

<http://www.gewspain.es/>