Os expertos coinciden en que a crise pode ser un momento de oportunidades para os emprendedores

Last Updated Tuesday, 19 May 2009

Máis de 2.000 persoas con espírito empresarial participaron hoxe no IV Día do Emprendedor, que se desenvolveu en Santiago de Compostela. Durante a súa intervención na sesión plenaria, o conselleiro de Economía e Industria e presidente di Igape, Javier Guerra, destacou a vontade do seu departamento para apoiar boas ideas e bos equipos.

Santiago de Compostela, 19 de maio de 2009.- O IV Día do Emprendedor, promovido e organizado polo Instituto Galego de Promoción Económica (Igape) e BIC Galicia en colaboración co Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, desenvolveuse hoxe no Palacio de Congresos, en Santiago de Compostela, co obxectivo de potenciar a cooperación entre emprendedores, institucións e empresas como punto de partida para a creación e consolidación de proxectos de negocio nas actuais circunstancias de crise económica. Unhas 2.000 persoas con vocación empresarial acudiron á cita á procura de fórmulas e ferramentas de emprendemento ou consolidación dos seus negocios.

A sesión plenaria do encontro estivo presidida polo conselleiro de Economía e Industria, Javier Guerra Fernández, quen destacou a vontade do seu departamento de axudar e financiar “boas ideas e bos equipos” e non só grandes empresas. O conselleiro referiuse á súa traxectoria empresarial, pola que dixo identificarse cos asistentes ao IV Día do Emprendedor, e animou aos presentes a desenvolver os seus proxectos.

Entre os relatores que expuxeron as súas experiencias e reflexións, Pedro Moneo, fundador de Opinno, rede internacional de innovación aberta que conecta emprendedores, tecnólogos e inversores, formulou algúns consellos para as empresas de tipo tecnolóxico que estean á busca de financiamento. Entre outras receitas, destacou a necesidade de buscar un negocio no que a rendibilidade sexa “palpable” para o investidor; pedir “o máximo de diñeiro e aguantar tamén o máximo posible” sen novos financiamentos; e apostar pola internacionalización, entendida non só como exportación de produtos, senón tamén como talento ou interrelación. Na frase ”Adáptate ou morre, e faino rápido”, Moneo resumiu a tendencia pola cal, segundo o seu criterio, cómpre apostar: a reinvención de modelos de negocio, mediante o axuste tanto dos gastos como do plan de negocio; a revisión do nivel de endebedamento; e repensar o xeito de traballo ou como se vende o que se produce desde a empresa.

Hibridación de conceptos

Por outra banda, Antonella Broglia, colaboradora do think tank Infonomía, analizou onde están as oportunidades de negocio. Como no caso de Moneo, incidiu na necesidade da “reinvención de modelos” en época de crise, na que tamén ve oportunidades para os emprendedores. Broglia puxo como exemplo aos empresarios sociais que, no mundo dos negocios, ademais de “facer” diñeiro aspiran a mellorar a sociedade. Exemplos deses novos empresarios son empresas como a californiana Cleanfish, montada por maiores de 60 anos, e que promove a pesca artesanal, cunha facturación de 20 millóns de dólares ao ano, ou Dlight Design, cuxos promotores inventaron unha lámpada con enerxía solar para países onde a eléctrica non está ao alcance de todos. Así mesmo, a relatora apuntou os negocios de low cost, como hoteis que afrontan o empobrecemento das clases medias con establecementos de cero estrelas.

Como punto final á súa intervención, a italiana subliñou que os negocios actuais saen da “hibridación de conceptos que xa existen”: móbiles que localizan caixeiros de banco nunha cidade; voluntariado e turismo; ou paraugas que se conectan a unha tecnoloxía que realiza prognósticos do tempo son exemplos de que fan falla “intelixencia e enxeño” para o emprendemento actual.

Rápida innovación

O exitoso emprendedor e gurú de internet Carlos Barrabés, promotor de barrabés.com, protagonizou a sesión plenaria, na que lanzou a mensaxe da necesidade dunha rápida e constante innovación á hora de emprender. Barrabés sinalou a crise como “o gran momento dos emprendedores”, xa que permite descubrir novos mercados e optimizar a eficiencia. Este emprendedor destacou tamén a importancia de aprender a ver as cousas desde outra perspectiva e interiorizar o concepto de “facer xa” fronte á formación, á que se referiu como un elemento do pasado. A observación e o entendemento da nova realidade son para Barrabés as claves do éxito empresarial.

Pola súa banda, o director da Escola de Negocios Caixanova, Eduardo García Erquiaga, insistiu en que os tempos de crise son o mellor momento para emprender. Para Erquiaga, os cambios de hábitos na sociedade e a necesidade das grandes empresas de reducir servizos e externalizalos representan oportunidades que deben ser aproveitadas. En todo caso, o director da Escola de Negocios Caixanova subliñou tamén a necesidade de “estar preparado para emprender”, xa que os maiores fracasos se dan nos novos negocios creados por recén licenciados, sen experiencia e relacións comerciais.

Potencialidades da rede

Enrique Dans, investigador e líder de opinión en Sistemas e Tecnoloxías da Información, incidiu na súa intervención nas potencialidades que os emprendedores poden atopar na Rede. Para Dans, en pouco máis de 10 anos abriuse un camiño polo que calquera internauta pode crear contidos para a Rede. Segundo este investigador, todos os

empresarios deben aproveitar as redes sociais, blogs ou aplicacións de Google.

Factores de éxito para emprender

María Teresa Mariño Garrido, da Escola de Negocios Caixanova, animou aos emprendedores a seren optimistas, malia ás dificultades que atopen para financiar os seus proxectos. No seu relatorio, advertiu que a actual coxuntura de crise configura un mercado financeiro mercado polos “tres ces”: Competitivo, complexo e concentrado. Neste contexto, só os mellores proxectos obterán financiamento, polo que é “imprescindible” que o emprendedor teña confianza no seu proxecto, poña especial atención á hora de decidir o tipo de socio que quere e que potencie ao máximo o seu proxecto, deseñando o mellor plan de negocio posible. Como factores de éxito para emprender destacou a experiencia, a solidez do proxecto, o equipo humano que o vai levar aidante, a súa vantaxe competitiva e as garantías que presenta para os posibles financiadores.