

# Emprendedores en cadena

Las escuelas de negocios impulsan la creación de empresas y les buscan inversores

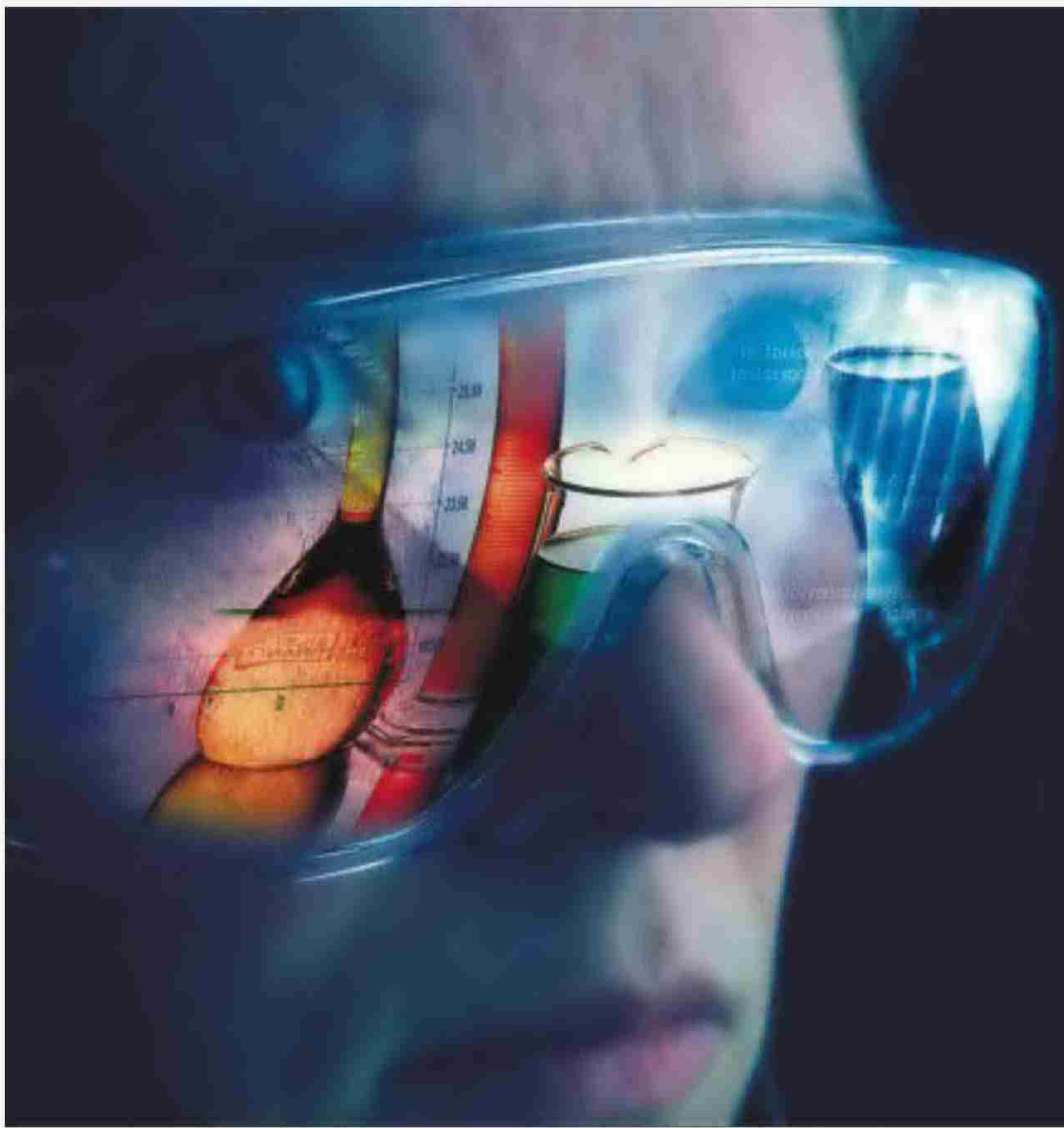
PEPE VARELA

Mujeres maltratadas, personas con retraso mental, discapacitadas, en riesgo de exclusión social, empresarios de la sostenibilidad... Estos colectivos difícilmente encontrarán financiación para hacer empresa de sus proyectos. Son emprendimientos sociales, la última iniciativa para impulsar la creación de empresas liderada por una escuela de negocios. Se llama *Momentum Project* y es un programa de formación y asesoramiento lanzado por Esade y BBVA que ha arrancado con 10 empresas que, según Antoni Ballabriga, director de responsabilidad corporativa del banco, "han sido elegidas por su impacto social y capacidad de consolidarse en el mercado. Pues desde la empresa social también se puede crear empleo".

Escogidos atendiendo a la calidad de su riesgo, capacidad de innovación y las perspectivas de la empresa, los emprendedores van a adquirir una completa formación práctica y un seguimiento por parte de directivos de BBVA y otras compañías participantes en el programa, que se encargarán además de presentarles a inversores. Alfred Vernis, director de programas universitarios de Esade y director general de la Fundación PwC, que también colabora en él, espera que "la iniciativa sea un ejemplo para otros".

Aprender a golpe de errores y aciertos con la práctica es algo que hace unos años era imposible de conseguir en unos másteres orientados a la teoría. Antonio Palazzo, responsable de la oficina de proyectos de la escuela alicantina Fundesem Business School, que organiza jornadas gratuitas de emprendimiento, lo sabe bien: "Ahora los másteres para emprendedores dan mucha más importancia a la práctica que a la teoría. Al desarrollo de competencias para ser líder de un equipo, al control de la gestión...". Para Pablo Martín de Holan, director del área de gestión emprendedora del Instituto de Empresa (IE), "ahora interesa más cómo poner en práctica una idea en lugar de aprender qué es un plan de negocio". Con casi 40 años de andadura en la enseñanza a emprendedores, "desde siempre ha sido una asignatura obligatoria en nuestros cursos", agrega, en la convicción de que los errores que cometen los emprendedores son muy parecidos. "Es más importante aprender qué no hacer que aprender qué hacer", afirma.

Coincide Juan Martínez Barea, director de innovación y creación de empresas de Creara, centro perteneciente al Instituto Internacional San Telmo, con sedes en Sevilla y Málaga. "Sin práctica no podría entenderse el *50K*, el



Los centros recurren a la práctica y a los antiguos alumnos para formar emprendedores. / GETTY IMAGES

## Alumnos

En 1987 arrancó su actividad la Escuela de Negocios Novacaixagalicia. Eduardo García, su actual director, explica que, en estos años, "de unos mil emprendedores que hemos formado, un 20% creando su propia empresa, la mayoría son comerciales y técnicos. Ya que sobreviven en

el mercado más emprendedores sin estudios universitarios que con ellos". Porque, agrega, "el empleado medio por cuenta ajena resistirá mejor los cuatro años de periodo crítico de creación de una empresa que un alto directivo, siempre tentado, antes de meterse en los problemas que supone emprender, por propuestas de otras empresas".

Antonio Palazzo, de

Fundesem, aprecia un cambio de tendencia en los últimos dos años: "Antes se hacía un máster para ganar eficiencia en el trabajo. Ahora es para ganarse la vida". Pablo Martín, de IE Business School, añade: "Aunque a nuestras aulas vienen estudiantes con ideas de toda la vida, cada vez hay más gente con proyectos de alta tecnología, biotecnología y energías renovables". ■

programa para emprendedores de esta escuela, donde los contenidos están enfocados a la realidad de lo que es la iniciativa empresarial tecnológica", explica.

A la hora de aleccionar a sus alumnos sobre la realidad que encontrarán en el mercado, todas las escuelas recurren a la experiencia de sus antiguos alumnos o bien a la que puedan aportar aquellos que, siendo en su día emprendedores, hoy ya son empresarios de éxito. Una de las herramientas más novedosas es la lanzada con el nombre de *Iniciador* desde la Fundación Escuela de Negocios de Asturias. "Es un even-

## Profesores y empresarios apoyan los proyectos innovadores

to mensual en el que los emprendedores se conocen entre sí. Al tiempo, un emprendedor consolidado dirige una sesión de trabajo", indican en la fundación.

Hablar de mercado es hablar de Estados Unidos. Por eso, algunas de las iniciativas más interesantes y exitosas que actualmen-

te aplican las escuelas de negocio españolas proceden de allí. Por ejemplo, el citado programa *50K* vino del Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT). Barea estudió allí, igual que Xavier Uribe-Etxebarria, fundador de Anboto, una firma tecnológica reconocida como la mejor *start up* del mundo. Uribe, junto con Deusto Business School, organizarán un programa internacional de emprendimiento basado en otro importado del MIT, donde "los emprendedores podrán escuchar a otros de éxito mundial en *software*, energías renovables, electrónica o transporte", explica. A la hora de

ser aceptado en ese programa, no solo se tendrá en cuenta el currículum académico y profesional; "se valorará tener un proyecto propio con viabilidad y equipo directivo", añade.

Otro de los temas que, evidentemente, tendrá peso específico es la búsqueda de financiación. Como ocurre en buena parte de los centros nacionales. "En realidad, en España es mucho más fácil emprender que en Silicon Valley. Allí no hay tantas ayudas públicas como aquí", dice Uribe-Etxebarria.

En EE UU, a la hora de financiar las primeras fases de un proyecto empresarial, lo habitual es recurrir al capital semilla o los *business angels* (inversores en proyectos incipientes). Hasta hace poco, explica Alberto Fernández, director de Finaves, fondo de capital semilla para exalumnos del IESE Business School, "las únicas vías de financiación eran la ayuda pública, los bancos, hipotecar el patrimonio o la familia. Todo esto cambió con las *puntocom*, cuando la gente vio la posibilidad de ganar mucho dinero invirtiendo en proyectos emprendedores. Curiosamente, esta tendencia ha ido a más desde el inicio de la crisis", asegura Fernández, para quien "ha sido la menguante confianza en los bancos lo que ha impulsado estas inversiones. Además de la búsqueda de nuevas formas de inversión por parte de la gente".

Aparte de la inversión directa de Finaves ("unas cuatro operaciones al año"), IESE ha desarrollado una red de captación de *business angels* organizando entre 8 y 12 foros al año para que emprendedores e inversores puedan conocerse y contactar. "Finaves lleva invertidos más de 10 millones de euros en 30 diferentes empresas, mientras que la red de inversores ha cerrado más de 40 operaciones con otros 10 millones de euros", agrega.

En el Centro de Emprendedores e Inversores de EADA-Alumni también tratan de captar dinero entre los antiguos alumnos que, "además de capital, aportan experiencia y se involucran", señala Manuel Marín, su director. Aunque en EADA saben que invertir en un proyecto emprendedor significa arriesgar, no todo vale. "El proyecto ha de responder a una oportunidad de mercado, solucionar una demanda y ser escalable", dice. Con un límite de 50.000 euros, la red de inversores de la escuela no está más de 12 meses en un mismo proyecto. "Si se necesita más tiempo, significa que no está lo suficientemente maduro", considera Marín. En San Telmo se crean foros de inversión "para cinco o seis proyectos maduros que necesitan 300.000 euros de capital cada uno". ■